N° 31

SÉNAT

PREMIERE SESSION ORDINAIRE DE 1978-1979

Annexe au procès-verbal de la séance du 13 octobre 1978.

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

en application des dispositions de l'article 22, premier alinéa, du Règlement, au nom :

de la Commission des Affaires économiques et du Plan ;

de la Commission des Affaires étrangères, de la Défense et des Forces armées,

et de la Commission des Affaires sociales,

sur les **enjeux et les conditions des équilibres extérieurs de la France,**

Par M. Edgard PISANI,

Sénateur,

et les membres du groupe d'études « Commerce extérieur » (1).

TOME III

AUDITIONS ET CONTRIBUTIONS

PREMIERE PARTIE

(1) **Ce groupe, commun aux trois commissions, chargé, le 7 décembre 1977, d'étudier les problèmes du commerce extérieur, était composé de : MM. Charles Beaupetit, Louis Boyer, Jacques Chaumont, Louis Jung, Robert Laucournet, Pierre Louvot, Maurice Prévoteau et Hector Viron.**

Commerce extérieur. — *Echanges internationaux - Accords internationaux - Douanes - Communauté économique européenne (CEE) - Politique monétaire - Concurrence - Emploi - Entreprises - Syndicats - Banques.*

PREMIÈRE PARTIE

AUDITIONS

ET

CONTRIBUTIONS EXTÉRIEURES

SOMMAIRE

Pages.

I. — **Membres du Gouvernement :**

1. Audition de M. René Monory, Ministre de l'Economie 9
2. Audition de M. Pierre Méhaignerie, Ministre de l'Agriculture 17
   Note sur les montants compensatoires monétaires 29
3. Audition de M. Jean-François Deniau, Ministre du Commerce extérieur 47
4. Audition de M. Pierre Aigrain, Secrétaire d'Etat auprès du Premier Ministre (Recherche) 61

II. — **Syndicats :**

Confédération générale du travail (CGT) 77
Confédération française des travailleurs chrétiens (CFTC) 85
Confédération générale du travail - Force ouvrière (CGT-FO) 89
Confédération française démocratique du travail (CFDT) 93

III. — **Organisations professionnelles :**

Association des Présidents de Chambres d'agriculture (APCA) 115
Chambre de commerce et d'industrie de Paris 139
Comité national des Conseillers du Commerce extérieur..... 153

IV. — **Chefs d'entreprises :**

M. Pinchon, Directeur administrateur de la Société Louis-Dreyfus..... 173
M. Louis Devaux, Président d'Exa-International 190
M. Breton, Directeur de la Société pour l'expansion des ventes de produits alimentaires (SOPEXA) 194
M. Plassard, Directeur général de REXECO 205
M. Mallet, Président-directeur général des Etablissements des pompes Guinard 217
M. Mantelet, Président du directoire de Moulinex 232
M. Saint-Martin, Directeur général de Moulinex 232
M. P. Blanc, Président du conseil d'administration du bureau Veritas.. 245
M. Chavannes, Président-directeur général de la Société Leroy-Somer... 252
M. P. Eelsen, Secrétaire général adjoint de la Régie nationale des usines Renault 262
M. Fauroux, Président-directeur général de Saint-Gobain-Industries, et M. Astier 272

N B — Les titres et qualités énoncés sont ceux de l'époque où les auditions ont eu lieu.

Pages.

M. François MAYER, Président directeur général de Creusot-Loire Entreprises 283

M. Georges PEBEREAU, Administrateur directeur général de la Compagnie générale d'Electricité 318

M. DORISE, Président des Etablissements Dorise (Le Mans) 333

V. — **Dirigeants d'établissements financiers :**

M. LAURÉ, Président de la Société Générale 341

M. CHAPELLE, Président Directeur général de la Compagnie française d'Assurance pour le Commerce extérieur (COFACE) 377

M. LOYGUE, Président du conseil d'administration du Centre français du Commerce extérieur 385

M. François GISCARD D'ESTAING, Président du conseil d'administration de la Banque française du Commerce extérieur (BFCE) 395

M. de LATTRE, Président du conseil d'administration du Crédit National.. 413

M. LALLEMENT, Directeur général de la Caisse nationale du Crédit Agricole 425

M. ROCHE, Directeur général du Crédit Lyonnais 433

M. MOUSSA, Administrateur Directeur général de la Banque de Paris et des Pays-Bas 457

M. Jacques CALVET, Directeur général de la Banque Nationale de Paris.. 473

M. THERON, Sous-Gouverneur de la Banque de France 487

M. de la MARTINIÈRE, Directeur général de l'Institut de Développement industriel 509

I. — MEMBRES

DU GOUVERNEMENT

AUDITION DE M. RENE MONORY

Ministre de l'Economie.

(25 mai 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Ministre, d'avoir bien voulu nous exposer votre conception des enjeux et des conditions du rétablissement des équilibres extérieurs de la France.

Notre attention a été plus spécialement retenue par les aspects suivants du sujet :

— la reconquête du marché intérieur, car il nous semble que nous ne possédons pas une bonne maîtrise de notre propre économie ;

— les conditions du redéploiement de l'industrie et ce que l'on pourrait appeler la capacité permanente d'adaptation des agents économiques.

M. Monory. Vous m'aviez précédemment posé la question de l'appréciation de nos procédures d'aide à l'exportation. Mais en réfléchissant à ce que devait être la nature de mon propos, il me semble que la valeur de ma contribution doit être essentiellement d'ordre politique.

J'avais cependant réfléchi, lorsque j'étais Ministre de l'Industrie, aux moyens d'encourager nos ventes à l'extérieur, mais je ne vous cacherai pas que, en tant que Ministre de l'Economie disposant de la Direction des Relations économiques extérieures, je ne pense pas pouvoir évoquer aussi librement que je le souhaiterais cet aspect du sujet.

Or, je préfère évoquer carrément les réalités sans chercher à esquiver les difficultés. Je vous livrerai donc tout uniment quelques réflexions d'ordre très général. Il me semble que l'efficacité de notre action est plus évidente en aval de l'exportation qu'en amont. Je vous signale tout de suite la nécessité de faire participer davantage les petites et les moyennes entreprises à notre effort d'expansion sur les marchés extérieurs ; en effet, les responsables de ces unités de production ne manifestent pas souvent ce que l'on pourrait appeler le goût du risque financier.

Ceci dit, nous accordons quand même globalement plus de 4 milliards de francs en aval de l'exportation. Mais si les grandes entreprises bénéficient déjà de structures solides, il faut absolument parvenir à soutenir l'action des petites et des moyennes. J'avais déjà engagé une telle entreprise lorsque j'étais Ministre du Commerce et de l'Artisanat : l'Administration avait alors conclu des contrats avec les chambres de commerce, mais tous les documents signés comportaient nécessairement le financement d'activités liées au développement des exportations. Je leur disais en substance : « Je veux bien vous accorder 3 millions de francs, mais il faudra prélever sur cette somme 500 000 F pour recruter des spécialistes de l'exportation ou pour organiser un voyage à l'étranger... ».

Il est d'ailleurs nécessaire de se souvenir qu'en République fédérale d'Allemagne 50 % du commerce extérieur est réalisé par des petites et moyennes entreprises contre 20 % seulement en France. Il est bien évident que les grandes unités de production doivent continuer à chercher à conquérir des parts de marché, mais les entreprises plus modestes doivent incontestablement prendre le relais. En ce sens, nous avons favorisé le développement des sociétés de commerce international. Ces établissements présentent des avantages et des inconvénients : demeurant très spécialisés, ils n'hésitent pas, par exemple, à encaisser des commissions substantielles. Mais je pense personnellement qu'un effort de promotion est à réaliser pour diversifier la nature de nos exportations.

M. Pisani. La complexité favorise les grandes entreprises : elles utilisent souvent un spécialiste qui sait lire le discours illisible de l'exportation...

M. Monory. Je voudrais en tout cas vous persuader que ma future politique économique sera cohérente avec ce que je vais dire. Mon but est de conférer à l'Etat la mission d'accompagner les exportations et non pas de les entraîner plus ou moins autoritairement. Il faut opérer un transfert de responsabilité de la puissance publique aux entreprises.

Actuellement, lorsqu'un chef d'entreprise a envie d'exporter, il cherche en tout premier lieu à obtenir des facilités de l'Etat et nous vivons dans une économie d'assistance — il ne faut pas le nier — qui n'a d'ailleurs pas conduit à de mauvais résultats : la balance commerciale devrait être positive cette année. Mais l'Etat doit permettre la mise en place de secteurs d'accompagnement des ventes à l'étranger, car il ne s'agit pas de transférer à demi les responsabilités en ce domaine — encore faut-il le faire complètement. Quant le Premier Ministre effectue un voyage à l'étranger, il a l'habitude d'emmener avec lui des hauts fonctionnaires ; dans ce domaine, les pouvoirs publics animent et dirigent beaucoup trop les exportateurs.

Il y a donc tout un effort à entreprendre, tendant à mettre en valeur la nécessité de favoriser la sensibilisation de tous aux questions de l'exportation. Il faut détruire le mythe de l'insuffisance des conseillers commerciaux.

Je voudrais maintenant traiter les questions de reconquête du marché intérieur. Il ne faut pas aborder cet aspect du problème avec trop de naïveté. En réalité, pour bénéficier d'un marché intérieur prospère, il est indispensable de pouvoir disposer de parts de marché importantes à l'étranger. J'ai rencontré, il y a peu de temps, un chef d'entreprise qui m'a demandé si je comptais répartir les marchés extérieurs entre les entreprises françaises pour éviter une concurrence excessive entre nos firmes. Je lui ai répondu qu'il n'était pas question d'attribuer des parties bien définies du territoire français aux entreprises !

En réalité, M. Bouygue a pu gagner de l'argent sur le marché saoudien, parce qu'il est parvenu, grâce à une lutte incessante, à s'y implanter.

Quand j'étais au Ministère de l'Industrie, j'ai pu constater, au cours de réunion de travail, que la tendance à faire absorber les firmes en difficulté par les grosses unités de production était excessive. A mon avis, le problème est mal posé ainsi, car il faut figurer significativement sur le marché international pour exister vraiment.

Je vais choisir un exemple pour illustrer mon propos : l'industrie du poids lourd. Dans le monde, cette activité est maintenant concentrée entre dix groupes plus puissants que les nôtres. L'industrie française possédait moins de 1 % du marché mondial et plus de 50 % du marché intérieur. Lorsque les concurrents étrangers ont commencé à intervenir sur le marché français, nos entreprises étaient donc très vulnérables. La Régie Renault a alors pris des initiatives pour améliorer sa maîtrise du marché intérieur.

En tout état de cause, je voudrais attirer votre attention sur le fait que, pour obtenir de bons résultats sur le plan interne, il faut disposer de positions solides sur le marché international. Cette évolution signifie parfois que la constitution de sociétés multinationales est une nécessité.

A titre d'exemple, d'ici cinq à dix ans, l'industrie automobile sera complètement transformée par la technique des composants. Il faut donc encourager nos constructeurs à conclure des associations avec les Etats-Unis, afin de pouvoir bénéficier de transferts de technologie. En effet, les Américains vont désormais construire de petits véhicules qui, sur le marché français, vont fortement concurrencer nos producteurs. Il convenait donc de préserver la situation de certains fabricants d'équipements — tels que Ferodo. Nos firmes

pourront donc, grâce à ces accords, réaliser une partie de la voiture, mais, comme les Etats-Unis vendront beaucoup d'unités dans le monde entier, notre économie devrait être bénéficiaire.

En règle générale, il n'est plus possible de raisonner dans le cadre du seul marché national. Il ne faut pas rêver en espérant maintenir un marché en le protégeant... Le 20 décembre 1977, j'ai dû négocier durement à Bruxelles pour obtenir la définition d'une attitude protectionniste vis-à-vis de la sidérurgie. J'avais pu parvenir à emporter la conviction de mes partenaires quand, au mois d'avril 1978, la situation des entreprises de ce secteur s'est améliorée... Mes efforts ont donc été vains.

De même, à l'occasion de l'accord multifibres, j'ai rencontré les pires difficultés lorsqu'il a fallu discuter avec la Tunisie et le Maroc : nous avions une balance positive avec ces deux pays. En réalité, compte tenu de l'énormité du chiffre de nos importations de gaz, de pétrole et de matières premières — environ 100 milliards de francs en année pleine — nous sommes contraints à avoir un excédent vis-à-vis de tous les pays qui n'exportent pas d'hydrocarbures. Je crois que nous avons bien résisté à la crise du pétrole. Sans doute, l'inflation nous a-t-elle aidés en atténuant depuis deux ou trois ans la différence entre le prix des produits français et le coût des hydrocarbures, mais si je persiste à souhaiter une conversion industrielle, c'est que la structure de notre industrie est fragile. Nos entreprises manquent de fonds propres. En 1977, celles qui ont le plus exporté ont d'ailleurs obtenu les meilleurs résultats financiers. Elles disposaient, en effet, de la possibilité de fixer librement leurs prix sur les marchés extérieurs.

La question du retour à la liberté des prix est d'ailleurs actuellement essentielle. Je ne crois pas à une société purement libérale — qui correspond à un modèle dépassé — mais je demeure convaincu de la nécessité de forger une économie moderne.

Je fais donc de la pédagogie vis-à-vis des Chambres de commerce et d'industrie, en demandant l'aide de ces établissements. Au cours des sept, huit ou dix années prochaines, il faut bien voir qu'un emploi sur trois, en France, changera de nature. Quand on crée 1 000 emplois dans une région, s'il doit parallèlement en disparaître 500, l'opinion publique en demande quand même le maintien.

Même pour certains produits, nous ne serons plus vraiment compétitifs... A mon sens, nous ne pourrons pas assister les entreprises en les aidant maladroitement : le marché mondial n'a plus de frontières... Il est cependant nécessaire de laisser subsister le système d'aides au commerce extérieur. Mais le rôle de l'Etat doit évoluer. Ainsi, il y a peu de temps, nous avons pu conclure un marché pour le financement du métro de Caracas, grâce à des

solutions qui ont été élaborées au sein du Ministère et qui ont permis d'améliorer les conditions de crédit consenties aux cocontractants. L'Etat français doit donc résoudre les difficultés relatives, par exemple, à une concurrence de taux d'intérêt.

J'en reviens à ce que je vous disais précédemment : il faut se débarrasser, dans les deux ou trois prochaines années, de nombreuses reponsabilités, traditionnellement assumées par les pouvoirs publics, en les transférant aux entreprises.

Je vous dirai également un dernier mot : nos structures financières, comme je l'ai déjà constaté, demeurent vulnérables. Le Gouvernement va vous demander de consentir à voter un projet de loi sur la détaxation de l'épargne ; ce texte est assorti de caractéristiques sociales susceptibles de permettre à des épargnants modestes d'apporter leur contribution au développement des unités de production de notre pays. Nous devons impérativement obtenir que les Français se réconcilient avec leur industrie ; mais, pour autant, il ne faut sûrement pas laisser s'accréditer l'idée que si nous pouvons espérer, à moyen terme, un certain retour à la prospérité, le problème de l'emploi sera automatiquement résolu.

Voici les quelques éléments de réflexion que je comptais vous soumettre. Je cherche ma voie et je compte la trouver en partie auprès de vous...

M. Pisani. La tonalité de votre contribution est assez différente de celle des experts que nous avons entendus. Je vais essayer — sous le contrôle de mes collègues — de vous exposer quelle est la nature de cette différence.

Nous sommes en train, en vous entendant, de prendre conscience du fait que la France est volontairement soumise à une discipline de liberté et d'ouverture sur l'extérieur que peu d'autres pays pratiquent ; pensons aux Etats-Unis avec l'American Selling Price...

M. Monory. Je vous ai certes indiqué que telle serait notre stratégie, mais nous ne sommes quand même pas plus naïfs que nos concurrents. Des mesures de rétorsion pourront toujours être prises et il faut parvenir à ce que les organisations internationales puissent lutter efficacement contre les pratiques de dumping.

M. Pisani. Selon cette conception, on assassine Colbert !

Cette tentative pour effacer trois siècles de mentalité me paraît quand même optimiste, d'autant plus que les viscosités sociales sont très importantes en France. Ne faut-il pas accompagner cet effort — que je qualifierai plus volontiers d'ouverture que de libéralisme —

de la définition d'une politique structurelle assortie d'une clause de sauvegarde ? N'est-ce pas le moment de prôner une forme de planification telle que la concevait en son temps M. Jean Monnet ?

Nous pourrions préciser les priorités, les axes de poussée, les clauses de sauvegarde provisoires — tout ceci pour s'adapter, et pour vivre, en fin de compte.

M. Monory. Je me souviens de l'époque où mon ami Pisani était ministre. Il a entrepris une profonde réforme des mentalités au moment des lois d'orientation agricole ; il a pourtant réussi. C'est un peu vous, Monsieur le Ministre, qui m'avez appris à manifester autant d'audace...

M. Pisani. Les escopettes internationales n'étaient pas alors braquées sur moi !

M. Monory. En tout état de cause, il ne faut pas sous-estimer les contraintes de la Communauté. Les modalités d'une clause de sauvegarde à caractère européen devraient être précisées.

Je ne voudrais pas manifester une certaine méchanceté vis-à-vis du passé, mais il est évident que nous avons fondé la richesse des pays industrialisés sur la pauvreté des autres Etats. On achetait à notre prix et on vendait selon nos conditions. Pendant près de quinze ans, certains pays africains n'ont pas connu une augmentation annuelle de plus d'un point de leur production intérieure brute. Un mouvement de cartellisation a donc caractérisé la politique de ces Etats, qui a eu pour effet de nous créer un véritable environnement international de jungle économique.

Désormais, les pays les plus pauvres vont pouvoir lutter à armes égales avec nous. Il m'arrive d'éconduire des industriels qui me demandent des bonifications d'intérêt pour leurs emprunts. Il faut chercher dans l'homme ce qu'il y a de meilleur. Or, une croissance de 6 % par an du produit intérieur brut de la France permettait de favoriser autant les médiocres que les autres. Maintenant, seuls les meilleurs pourront espérer gagner dans la compétition économique. Il ne faut pas être prisonnier d'une conception trop ancienne du libéralisme, quitte à refuser de tendre des filets de protection.

Je souhaite entreprendre vis-à-vis du secteur public ce que je suis en train de tenter de réaliser pour le secteur privé. Le 1er juin, je compte supprimer le barème professionnel dans un certain nombre de professions, pour soumettre les chefs d'entreprise à la concurrence.

Je vais vous livrer une confidence : en rencontrant mon collègue allemand à Mexico, il y a peu de temps, j'ai pu prendre conscience du caractère novateur de notre politique. M. Matthaufer

m'a dit : « Qu'est-ce qui se passe en France ? Faites-vous la révolution dans le domaine économique ? parce que, jusqu'à présent, vous étiez plutôt arriérés... »

M. Pisani. Voilà un socialiste qui est fier de son libéralisme... Au Parlement européen, je peux constater tous les jours d'ailleurs que l'extrême-droite française est plus colbertiste que l'extrême-gauche allemande.

M. Monory. Plusieurs étapes seront nécessaires pour parvenir à obtenir des résultats satisfaisants. Mais je pense que les fonctionnaires du Ministère des Finances pourront parfaitement s'adapter à l'évolution de notre politique. Je connais bien les limites de mon action, mais je persiste à creuser un sillon...

M. Louvot. Les propos tenus par M. le Ministre m'ont convaincu ; ma conviction est que, pour exporter, il faut démontrer une ardente obligation. Mais la vente à l'étranger demeure l'affaire des entreprises et l'Etat doit simplement rester le catalyseur d'une action nouvelle, fondée sur le regain de l'esprit de conquête, sur le développement de la formation et de l'éducation, sur les différents aspects de la recherche fondamentale et industrielle.

M. Monory. Il y a un ralentissement des efforts accomplis au profit de la recherche industrielle. Nous réalisons pourtant des miracles en ce domaine tout en étant moins bien placés que les autres en Europe.

Je pense que les autres pays connaissent d'ailleurs une situation identique à la nôtre vis-à-vis de la recherche fondamentale. J'ai eu la surprise de rencontrer dans l'industrie française des unités de sous-traitance dont les effectifs varient entre cinquante et cent personnes et qui travaillent pour la NASA, l'administration spatiale américaine.

Le tempérament français, constitué à parties égales d'une mentalité anglo-saxonne et latine, permet en définitive de bonnes réactions face à l'imprévisible. Nous avons admirablement surmonté le déséquilibre de notre balance commerciale. Il y a d'ailleurs des difficultés qui subsistent : je suis inquiet parce que l'on a renforcé l'agriculture de la République fédérale d'Allemagne par le jeu des montants compensatoires.

Je pense donc améliorer la structure de notre industrie agro-alimentaire, grâce à la mise en place de firmes viables et à l'association de fonds publics avec des capitaux privés. Nous devrons éviter le « saupoudrage » des subventions. Il est quand même anormal que, l'année passée, la magnifique performance réalisée par les ventes de l'Airbus ait été en partie annulée par le déficit des

échanges de porcs, alors que nous pouvons pourtant disposer de la qualité des travaux de l'Institut national de la Recherche agronomique.

M. Boyer. Quelle est votre opinion, Monsieur le Ministre, sur les sociétés de commerce international et sur l'éventualité d'une création par l'Etat de sociétés de recherche ?

M. Monory. Je vous répondrai que le budget du Secrétariat d'Etat à la Recherche est d'un montant qui n'est pas négligeable. Mais il faut éviter de « tronçonner » l'économie en créant des sociétés de recherches financées par les capitaux publics. Ce n'est pas à l'Etat d'assumer un rôle d'industriel. La recherche fondamentale demeure l'apanage de l'Etat, la recherche appliquée doit rester le domaine des entreprises. Je ne vois pas ce que des sociétés de recherche à capitaux publics pourraient nous apporter de plus.

Dans certains cas, il est sans doute nécessaire de procéder par voie budgétaire : pour l'énergie solaire, les pouvoirs publics devront investir beaucoup... mais la recherche privée doit demeurer l'affaire des entreprises.

A propos des sociétés de commerce international, je crains que nous ne puissions pas échapper à leur création. Mais ces établissements ne doivent pas posséder uniquement un caractère financier ; ils doivent avoir également une activité commerciale et industrielle. Pour les petites et moyennes entreprises, la création de sociétés de commerce international susceptibles de regrouper des firmes spécialisées est tout à fait nécessaire... Il faudra leur donner des possibilités accrues en créant un profil d'hommes particulièrement compétents. J'insiste à ce sujet sur la formation des individus...

M. Pisani. Quelle est votre opinion sur la question des compensations ?

M. Monory. L'économie française devra accepter de plus en plus souvent de faire face à des opérations de troc. Ainsi, il arrive à l'Etat d'orienter ces opérations afin d'éviter des suppressions d'emplois.

M. Pisani. Une société de commerce international bénéficie parfois des compensations...

M. Monory. Il faut savoir que certains produits, acquis grâce à ces activités de compensation, ne pénètrent jamais sur le marché français. Ils sont vendus totalement ailleurs.

M. Pisani. Nous avons pu constater que nos écoles commerciales de gestion et de formation ne remplissaient pas exactement le rôle qui devrait être le leur... Il faut non seulement apprendre à gérer, mais encore à vendre.

Je vous remercie, Monsieur le Ministre.

AUDITION DE M. PIERRE MEHAIGNERIE

Ministre de l'Agriculture.
(18 mai 1978.)

Après avoir rappelé les propos du Président de la République sur l'agriculture, pétrole de la France, M. Edgard Pisani demande à M. le Ministre de l'Agriculture de traiter des différents aspects de l'agriculture par rapport aux problèmes des échanges extérieurs.

M. *Pierre Méhaignerie,* Ministre de l'Agriculture. Je crois que le Président de la République a dit que l'agriculture « devait être le pétrole de la France » et nous devons donc maintenant mettre ce souhait en application, et telle me semble être l'idée de base de la loi-cadre.

L'évolution économique internationale des quatre à cinq dernières années nous impose une nouvelle réflexion. De plus, les événements qui se sont produits à Bruxelles ces dix derniers jours nous obligent à réfléchir sur la politique agricole commune et sur les parades envisageables.

Chacun reconnaît que la France ne dispose ni de matières premières, ni de ressources énergétiques et qu'elle est donc vouée à se livrer à une économie industrielle de transformation dans laquelle la branche « industrie alimentaire » occupe une place spécifique.

Nous disposons en effet de 35 % des terres agricoles de l'Europe des Neuf. Elles sont insuffisamment mises en valeur, leur potentiel de développement est extrêmement important, au moins pour certaines productions, ce qui nous conduit à penser que l'agriculture reste, quelle que soit l'immensité des difficultés, une chance pour la balance commerciale, l'emploi et l'équilibre économique du pays.

Il existe actuellement des points forts et des points faibles. Nos points forts sont les céréales, le sucre, qui ont besoin de l'ossature de la politique agricole commune, le vin, les liqueurs et les produits laitiers, qui en sont plus indépendants.

Au cours des huit derniers mois, nous avons essayé de remédier à nos points faibles par une politique structurelle, mais ses effets ne se feront sentir que très lentement.

Le premier point faible est le porc pour lequel nous enregistrons un déficit de 200 000 tonnes et une aggravation certaine pour 1978. Compte tenu de notre retard de productivité au moment de l'application des règles communautaires relatives au porc, nous avons remporté des succès importants puisque, entre 1969 et 1977, grâce à un plan de relance, la production a augmenté de 350 000 tonnes et notre capital « bâtiments » a été rénové à un faible coût. De nouvelles difficultés sont cependant apparues avec les montants compensatoires monétaires, les complications administratives, qui persistent dans notre pays, et des problèmes d'environnement et de perte de confiance des producteurs.

Nous avons l'ambition de remplacer, après 1982, le couple soja-maïs par le couple plus européen blé-fourrager/colza, qui s'intègre d'ailleurs très bien dans notre assolement céréalier.

Entre 1978 et 1985, nous avons comme ambition, élevée mais réaliste, de jouer notre production de tourteaux de colza, à contre cycle, contre le soja lorsque son prix est très élevé et de lui substituer ainsi des tourteaux nationaux dont les coûts de stockage sont plus supportables.

Le secteur des fruits et légumes constitue également un point faible.

Je me suis rendu aux Pays-Bas, il y a six mois, avec les présidents des organisations professionnelles, afin d'y étudier la politique menée face à la concurrence des pays producteurs qui vont entrer dans la Communauté européenne. Dans certains secteurs, les Néerlandais jouent gagnant alors qu'en France nous faisons de la démagogie, nous baissons les bras, nous nous estimons battus d'avance et nous pensons que nous ne pouvons rien faire. Or, si nous ne jouons pas certaines cartes, notre déficit ne manquera pas de s'accroître.

Nous étions le premier pays exportateur de pommes du monde, ce qui nous plaçait en situation favorable pour compenser certaines de nos faiblesses et nous devons conforter notre position dans ce secteur.

Les industriels agro-alimentaires constituent un autre point faible mais, comme vous avez reçu M. Jean Wahl, je ne reprendrai pas cette question.

M. Pisani. J'aimerais vous entendre évoquer ce sujet.

M. le Ministre. Je l'aborderai donc.

Pour ce qui est du bois, notre mentalité en la matière a été celle d'un pays en voie de développement. Le bois était et est encore

considéré, dans de nombreuses régions et par certains producteurs, comme un placement et non comme une production. Tels sont les cinq points de faiblesse.

M. Pisani. Placez-vous le vin dans le secteur des fruits et légumes ?

M. le Ministre. Le vin de table est un de nos secteurs forts. Toutefois, la seule solution pour nous, face à la concurrence de l'Italie et de l'Espagne, est l'instauration des quotas et des prix minimums. Les producteurs garderaient confiance, nous conserverions une partie de notre capital et la reconversion serait possible. Toutefois, je suis conscient qu'il s'agit là d'un élément de blocage ; néanmoins, dans ce domaine, quantité et qualité ne vont pas de pair.

Comment comprendre l'évolution d'ensemble des dernières années ? En 1974, le solde de notre balance commerciale était positif de 10 millions de francs ; en 1977, il était négatif de 3 700 millions de francs. Toutes les interprétations sont données et nous passons de l'optimisme outrancier au pessimisme exagéré.

Les origines de notre déficit et de nos difficultés sont conjoncturelles et structurelles : nos importations ont augmenté sans que nos exportations progressent.

J'évoquerai deux cas concrets : premièrement, l'effet café-thé-cacao qui représente, en 1977, environ 7 milliards de francs ; deuxièmement, l'effet « sécheresse », qui est estimé à 7 500 millions de francs pour 1976 et 1977.

Ainsi, n'avons-nous pas retrouvé, pour 1977, notre production agricole de 1974. Alors que la courbe tendancielle traduit, sur vingt ans, une augmentation du volume de notre production de 3,1 % par an, nous enregistrons une baisse de 10 % de 1974 à 1977.

Comme cette baisse concerne des productions végétales, elle n'entraîne pas une augmentation de la consommation intermédiaire. Elle est évaluée à environ 13 milliards de francs et l'effet climatique conjoncturel sécheresse en est responsable à 90 %, soit 16 points de revenu agricole. Or, ce dernier constitue un élément non négligeable de notre balance commerciale.

En outre, de 1973 à 1977, les termes de l'échange se sont profondément détériorés. Comme sur 100 F l'agriculteur dépense obligatoirement 50 F, il a connu des difficultés de trésorerie qui ont réduit ses capacités d'investissement et donc de développement.

Les Pays-Bas sont devenus le deuxième exportateur mondial de produits agricoles avec une exportation de l'ordre de 41 milliards de francs, alors que leur consommation de produits alimentaires et agricoles représente 35 milliards. L'agriculture hollandaise,

qui représente à peu près l'agriculture bretonne, nous montre l'effort que nous devons accomplir pour mettre en valeur nos possibilités et améliorer notre productivité. Elle porte sur trois ou quatre points forts : les produits laitiers, qui sont très bien valorisés, le porc et la viande de transformation, enfin les fruits et légumes. Or, pour ce dernier secteur, les Pays-Bas ne bénéficient que de 300 heures de soleil, alors que le Languedoc en a 1 000.

Quelle politique suivre à l'avenir ? Il faut prendre en compte le fait que nos exportations se font à 67 % cette année sur la Communauté — produits essentiellement soumis à la politique agricole commune — alors que nos exportations ne proviennent qu'à 45 % de la Communauté. Notre solde sur la Communauté varie entre 8 milliards et 14 milliards en fonction des années. Avec l'Italie, nous exportons 8,5 milliards contre 4 milliards d'importations ; avec la République fédérale d'Allemagne, 8 milliards contre 4 ; avec la Belgique et le Luxembourg, 6 contre 4.

L'examen des balances commerciales agricoles et de la situation des pays en voie de développement qui n'ont que l'agriculture pour équilibrer leur balance des paiements montre qu'il nous faut être très prudents lorsque nous parlons de réexaminer la politique agricole commune de fond en comble parce que l'entrée de nouveaux Etats ne pèserait pas beaucoup en notre faveur. L'examen de ces échanges montre que la politique agricole commune reste pour l'agriculture française le fondement nécessaire à son développement. Quant à ceux qui seraient tentés par une ouverture « au grand large », je dois rappeler que nous n'avons pas les grands espaces du Brésil ou des Etats-Unis. Ces derniers ont la même production agricole que l'Europe des Neuf avec trois fois plus d'espace et des coûts de matières premières — engrais et machinisme agricole — moins élevés. Nous n'avons pas non plus les bas salaires de certains pays en voie de développement.

A mon avis, l'avenir repose sur la politique agricole commune — même si nous devions trouver, à un certain moment, une autre évolution — sur un démembrement plus rapide des montants compensatoires monétaires et sur un blocage des prix agricoles en unités de compte. En 1977, nous avons eu 3 % d'augmentation des prix en unités de compte, cette année 2,25, moitié moins que l'inflation dans les pays à monnaie forte. Je regrette que l'idée d'avoir 5,5 % d'augmentation des prix en unités de compte ait été défendue à l'Assemblée européenne.

Il nous faut également, dans la loi-cadre, renforcer la compétivité du secteur agricole. Cela ne veut pas forcément dire « élimination », comme on l'entend souvent. Il s'agit plus d'une maîtrise technique, d'une évolution des structures, etc.

En matière de formation, j'ai parlé du conflit privé-public. L'expérience de ces derniers mois, j'en suis persuadé, est particulièrement inquiétante. Nous avons, par faiblesse, cédé à certains syndicats, et la tentation de notre enseignement public agricole est de se replier sur lui-même, d'être fermé aux évolutions et de copier l'éducation nationale en fermant ses établissements cinq mois sur douze. L'ouverture de l'enseignement agricole passe, à l'avenir, par le pluralisme et par une certaine concurrence afin d'engendrer des motivations et de pousser les différentes structures d'enseignement agricole, non au repli, mais à l'innovation et à la recherche permanente sur l'extérieur.

Quant au développement, il passera beaucoup plus par les entreprises coopératives ou privées, ou encore directement par la recherche, plutôt que par la multiplicité des structures qui, en agriculture, tue l'efficacité du système.

Nous allons avoir une augmentation du litre de lait, inespérée pour les producteurs, de l'ordre de 9,5 % et peut-être plus. Nous devons faire baisser la taxe de coresponsabilité de 1,5 à 0,5 point — je l'ai déjà dit aux organisations professionnelles — pour préparer le long terme et ne pas nous satisfaire du court terme toujours coûteux, et ce, dans un double but : d'une part, un complément d'aide aux agriculteurs victimes de certains événements — je pense en particulier à la brucellose ; il s'agit d'un vrai problème social et la solidarité passe non seulement par les pouvoirs publics, mais encore par la solidarité professionnelle — d'autre part, des moyens financiers permettant de pénétrer sur certains marchés, d'acheter des circuits commerciaux et de « mouiller » les producteurs avec leur propre argent et pas seulement avec l'argent de la collectivité.

Telles sont, Monsieur le Président, les quelques réflexions que je voulais faire. Je souhaite, non pas une négociation pour avoir plus immédiatement, mais plutôt un contrat entre l'agriculture et la Nation et une nouvelle ambition imposant un certain nombre d'efforts de la part tant des pouvoirs publics que des agriculteurs et de l'ensemble des services qui travaillent autour d'eux afin d'assurer une meilleure utilisation d'un potentiel important, certes, mais encore à valoriser.

M. Jacques Chaumont. En ce qui concerne la filière bois, ne serait-il pas possible, sinon de résorber son déficit — 8 milliards — du moins de le réduire de moitié ?

Ne pourriez-vous orienter l'enseignement agricole vers l'étude des langues, vers l'exportation, vers la connaissance des vins, par exemple, et vers un certain nombre de connaissances techniques qui permettraient de former des marchands ?

M. le Ministre. Le vrai problème, c'est tout le bois d'éclaircie que nous n'arrivons pas actuellement à sortir de la forêt. Notre industrie, créée sur les ports a plus intérêt à s'approvisionner en bois importés, même si les coûts de transport sont élevés. Le bois n'est pas « aspiré » par l'industrie.

Nous devons créer, si possible, des industries de transformation là où se trouvent les grandes forêts, mais ce problème technologique n'est pas encore maîtrisé. Nous pourrions aussi avoir des arrangements interprofessionnels entre utilisateurs et producteurs afin de les aider et de les intéresser par l'utilisation de notre bois plutôt que par des importations.

Il y a aussi tout le secteur du meuble et de l'industrie du bois, de la pâte à papier. Nous avons, par contre, un immense parc de petit bois qui servait de bois de chauffage — ce qu'on appelle les taillis sous futaie — qui n'a pas été reconverti. Nous devons inciter les propriétaires de 10 à 20 hectares de taillis sous futaie à valoriser leur capital, même si ce ne sont que leurs successeurs qui en bénéficient. Des formules fiscales ou de droits de succession sont à trouver, car si nous parvenons à sortir le bois de la forêt, très vite, l'équilibre se rétablira. Nous devons créer un mixage « agriculture » — « forêts » dans le Massif Central. Les forêts étaient jusqu'alors souvent considérées comme l'ennemi, et les agriculteurs qui restaient avec 20 ou 25 hectares se voyaient entourés. Une généralisation des plans d'occupation des sols (POS) et du zonage doit nous aider à faire en sorte qu'elles ne soient plus considérées comme tel et qu'elles deviennent un complément d'activité et de revenu.

M. Chaumont. Va-t-on donner plus de liberté d'action au statut de la coopération ?

M. le Ministre. La coopération bénéficie d'avantages manifestes au niveau du financement et des prêts bonifiés. Parce qu'elle représente un type de structures qu'il faut favoriser et développer, elle mérite certains avantages. Ceux-ci doivent correspondre à des services. Une coopérative qui ne jouerait pas un rôle de formation auprès des agriculteurs, qui n'augmenterait pas leur niveau de technique, ne jouerait pas son rôle et n'apporterait pas un service qui, normalement, doit être la contrepartie de certains avantages. Il ne faut pas non plus, dans certains secteurs, démobiliser totalement l'entreprise privée.

Par contre, certaines choses sont difficilement compréhensibles, je l'ai dit. Dans le cas de la convention collective mise en place, qui donne au directeur de coopérative en cas de licenciement des avantages extraordinaires, ces avantages sont arrachés

à la collectivité et aux agriculteurs. Globalement, les coopératives ont apporté un souffle extraordinaire. Je le constate dans ma région, ce sont bien elles qui sont à l'origine du « boom » breton.

Je suis allé dans la Creuse où j'ai réuni toutes les organisations professionnelles. Il s'agit d'un département où le potentiel d'herbe n'a pas été mis en valeur. Nous avons réformé la politique de la montagne pour, précisément, corriger des handicaps géographiques. Je ne veux pas fixer de critères au niveau national. Je préfère donner à chaque département une enveloppe qu'il peut gérer selon ses besoins. Les représentants des organisations professionnelles de la Creuse m'ont répondu que je voulais diviser le monde agricole et qu'il fallait fixer des critères. Jamais nous ne le ferons.

M. Pisani. Initialement, les coopératives étaient des sociétés de personnes et des prolongements de l'exploitation. Leur structure a progressivement évolué, leur qualité de société de personnes a presque totalement disparu et leur caractère de prolongement de l'exploitation est devenu pratiquement imperceptible. Les membres de la coopérative ne sont donc plus associés à la gestion.

Ne conviendrait-il pas de trouver une articulation entre les notions de coopérative, cellule de base, et de coopérative, société anonyme ? Ne faudrait-il pas, et cela ne contredit pas vos propos, que toute la production passe par les coopératives, ces deux secteurs étant complémentaires, l'un assumant des responsabilités envers les industriels, l'autre ayant des responsabilités à l'égard du produit ?

M. le Ministre. Ce problème soulève des difficultés d'application pratique car, en raison des avantages matériels dégagés, la délimitation sera extrêmement difficile à réaliser.

Dans quelques secteurs, tels les fruits et le porc, nous avons pleinement réussi à créer des structures de négociation, grâce aux groupements de production. En revanche, dans les secteurs où il existait déjà des contacts directs, et souvent fructueux, entre l'industriel et le producteur — tel celui du lait — il ne nous est pas apparu nécessaire de mettre en place cette nouvelle structure. Toutefois, il me semble que nous devons de nouveau réfléchir sur les intérêts des groupements de producteurs qui doivent être étendus à d'autres secteurs et tendre à l'amélioration de la productivité.

M. Pisani. Il faut insister sur la distinction entre la coopérative, instrument de production vertical, et le groupement de producteurs, groupement d'organisation économique.

Dans le monde agricole, on fait une confusion entre ces deux fonctions. Or, les coopératives ne visent qu'à la maîtrise d'une fraction de la production et à l'incorporation des plus-values de transformation au revenu des agriculteurs, alors que les groupements de producteurs, selon leur génie initial, doivent recouvrir la totalité d'une production afin d'atteindre la maîtrise globale du marché.

Les Hollandais nous donnent une très bonne leçon avec leurs coopératives de base, d'une part, et leurs organisations interprofessionnelles, d'autre part. Cette distinction devrait être mise en valeur.

M. Charles Beaupetit. Il me semble, monsieur le Ministre, que vous avez émis des réserves sur les capacités d'exportation des coopératives ; cependant, celles de la Franciade, par exemple, me semblent excellentes.

M. le Ministre. En général, les coopératives sont moins avancées que les entreprises privées en matière de deuxième et troisième transformation.

M. Charles Beaupetit. Certaines expériences malheureuses les ont conduites à ne pas s'engager dans la transformation.

M. le Ministre. C'est exact ! D'ailleurs, dans certains secteurs, tout ce qui n'est pas coopérative disparaît, ce qui est un phénomène préoccupant. L'argument des représentants du secteur privé est celui-ci : l'écart est trop grand entre le secteur privé et le secteur coopératif et le premier est donc condamné à disparaître.

M. Ernoult. J'ajoute que les coopératives peuvent rencontrer des difficultés dans leurs activités internationales car leur statut limite l'importance de leurs achats à l'extérieur. Néanmoins, certaines d'entre elles ont remédié à cet obstacle en créant deux sociétés.

M. Charles Beaupetit. Monsieur le Ministre, considérez-vous l'industrie agro-alimentaire du champignon, qui est très importante dans ma région, comme un point fort ou comme un point faible ?

M. Pisani. Cela dépend de Taïwan !

M. le Ministre. Comme pour l'industrie de la chaussure, tout dépend de notre politique de préférence communautaire et, si nous nous laissons dépasser par la concurrence de certains pays, il vaut mieux « fermer boutique », même pour ce qui est des champignons « de luxe ».

M. Pisani. L'évolution du monde est telle qu'en l'an 2000, il faudra produire deux fois et demie plus de denrées de base.

Or la situation devient absurde et nous allons exporter des produits agricoles vers des pays traditionnellement producteurs pour leur permettre de survivre.

On devrait produire le plus possible et le moins cher possible de denrées de base dont les prix de vente, à partir d'un certain seuil et grâce aux quantums-taxes de résorption, seraient égaux au prix mondial, alors que la production des autres denrées serait fonction des besoins recensés et que les systèmes des quotas et des prix garantis leur seraient appliqués.

M. Pierre Louvot. Il est nécessaire d'exporter des produits agricoles, mais est-ce compatible avec une agriculture de type familial ?

Le renouvellement des vieux agriculteurs par des jeunes bien formés ne se fait pas, même lorsque les conditions sont favorables, en raison notamment du problème foncier.

M. le Ministre. Produire le plus possible et le moins cher possible, certes, mais en maintenant la politique agricole commune, car nous ne disposons pas de grands espaces et il convient d'éviter que les propriétaires terriens ne bénéficient de rentes de situation, le prix des terres étant valorisé de façon excessive.

M. Pisani. A qui le dites-vous !

M. le Ministre. Premièrement, si nous laissons le prix des terres augmenter, nous perdons une de nos chances en matière de commerce extérieur ; deuxièmement, les exemples étrangers me permettent d'affirmer que l'exploitation de type familial peut être efficace.

M. Pisani. Il n'y a plus de débat idéologique sur ce point et les faits confirment vos propos !

M. le Ministre. Monsieur Louvot, je ne partage ni votre sentiment, ni votre inquiétude. La dimension des exploitations doit progressivement être étendue dans certaines régions.

En outre, dans la plupart des départements, il existe deux fois plus de candidats à l'installation que de terres disponibles.

Toutefois, il est exact que la maîtrise foncière, la répartition des terres et le départ des agriculteurs âgés posent des problèmes.

Ceux-ci ne quittent pas leurs terres après soixante-cinq ans — tel est le cas d'environ 60 % d'entre eux — car, selon une enquête remarquable réalisée en Haute-Vienne, ils ont peur, d'une part, de ne pas en retrouver l'usage pour un neveu ou un petit-fils s'ils les mettent en location, d'autre part, de s'ennuyer s'ils ne travaillent plus, car ils sont attachés à ce qu'ils font.

Ce phénomène est inquiétant, car un potentiel important dort, par démagogie sociale trop marquée.

Or, les agriculteurs âgés qui continuent à exploiter, perçoivent leur retraite et bénéficient du fonds de solidarité.

Cependant, dans le budget en préparation, nous serons conduits à « rogner » sur ce dernier secteur afin de libérer des fonds pour mener des actions d'intérêt général à moyen et à long terme.

M. Charles Beaupetit. Le statut et le montant des fermages posent des problèmes parfois très préoccupants.

M. le Ministre. Certes ! Il existe des excès dans les deux sens, et si, dans certains départements, le montant des fermages est trop faible, dans d'autres il est trop élevé ; mais leur mode actuel d'évaluation est le moyen le moins mauvais pour s'ajuster aux réalités d'un département.

Si le statut du fermage est une nécessité, il est cependant à l'origine de contournements par les ventes d'herbe, et par la mise en pension des bêtes.

De plus, actuellement, dans certains départements, les agriculteurs ont tendance à vendre les bâtiments et 5 000 mètres carrés de terre, puis à louer le restant au voisin le plus offrant, ce qui entraîne la dissociation interne de l'exploitation.

M. Charles Beaupetit. Tout à l'heure, Monsieur le Ministre, vous avez, en bon technicien que vous êtes, évoqué avec enthousiasme l'ensemble des moyens qui permettent à une exploitation familiale de réduire les prix de revient et d'augmenter la productivité. Le Ministre des Finances vous donnera-t-il les moyens de votre politique, alors que le bruit court que vos crédits vont diminuer de moitié ?

M. le Ministre. Je ne critiquerai pas le Ministre des Finances, qui doit imposer des impératifs extraordinairement draconiens, non seulement au budget du Ministère de l'Agriculture, mais à bien d'autres. En conséquence, pour assurer l'avenir, je dois procéder à des redéploiements très actifs. Il est, en effet, toujours possible d'améliorer l'utilisation de l'argent public. Mon ambition est de réaliser les objectifs qui me paraissent essentiels, tels le drainage et le remembrement, suivant en cela l'exemple de la Hollande qui n'a pas eu soixante-dix priorités et qui a remporté quelques succès.

Le Ministre des Finances me laisse toute liberté dans la répartition des crédits à l'intérieur de mon budget.

En France, il y a actuellement environ 450 000 agriculteurs à temps partiel ou retraités ; ils paient un peu moins de 2 500 F de cotisations sociales mais, du fait d'une mauvaise information, ils n'ont aucune idée du coût réel de la sécurité sociale pour une famille. C'est sur ce secteur que nous pourrons procéder à un redéploiement actif.

M. Pisani. L'examen du budget de l'agriculture permet de constater qu'il est consacré, pour 85 %, à entretenir la pauvreté et, pour 20 %, à créer la richesse...

M. le Ministre. C'est une belle formule, mais je ne pense pas qu'elle soit conforme à la réalité.

M. Pisani. ... il vous reste donc peu de crédits pour structurer, organiser, orienter, préparer l'avenir.

A l'inverse de la DATAR, qui a réalisé un « scénario de l'impossible », pourriez-vous préparer un « scénario du possible » ?

M. le Ministre. Il faudrait élaborer un « scénario du possible », avoir de la volonté et respecter les règles internationales et européennes.

M. Pisani. Dans la plaine de Pithiviers, le rendement est de 75 quintaux à l'hectare, à un prix de revient de 40 F le quintal et à un prix de vente, rémunération de l'exploitant comprise, comparable au prix mondial.

M. le Ministre. Mais le capital foncier peut être racheté à chaque génération !

M. Pisani. Ne me dites pas cela à moi !

Vaut-il mieux affecter des crédits à la mise en ordre du marché foncier ou continuer à payer des rentes de situation aux gros exploitants ? Tel est le véritable problème.

M. le Ministre. Dans la ville dont je suis l'élu, alors que le salaire moyen est de 2 000 F, 80 % des ouvriers sont propriétaires d'une maison individuelle de 25 millions de francs grâce aux soultes versées par les frères et sœurs. Ce phénomène a donc des aspects positifs, il peut permettre un certain bonheur de vivre.

M. Jacques Chaumont. Bien que la France soit le quatrième exportateur mondial, certains secteurs sont faibles, l'industrie agro-alimentaire et le bois notamment. Tel est le résultat d'une politique à courte vue. Il serait donc bon que les membres de votre ministère aient une vue prospective.

Le problème du prix de la terre est préoccupant.

La compétitivité de notre agriculture doit être envisagée dans le cadre européen. L'agriculture doit devenir notre pétrole dans les années à venir ; pour cela, il faut lutter contre les causes de viscosité.

M. le Ministre. Le prochain budget tentera de remédier à ces problèmes, mais je crains que le Parlement, de même que les structures professionnelles, ne soient plus attentifs à la viscosité qu'au mouvement.

Le Ministère devra donc aller à contre-courant.

Effectivement, notre budget doit devenir un facteur de dynamisme et non d'attachement au passé. Cependant, cela ne se fera pas brutalement.

M. Pisani. Je vous remercie, M. le Ministre.

Après son audition, le Ministre de l'Agriculture, répondant à une demande du groupe, lui a communiqué une documentation sur les montants compensatoires monétaires, dont on trouvera ci-après un extrait.

NOTE SUR LES DISTORSIONS ECONOMIQUES ET COMMERCIALES RESULTANT DES MONTANTS COMPENSATOIRES MONETAIRES

I. — Essai d'explication globale des distorsions économiques résultant des montants compensatoires monétaires.

Les modifications des courants d'échange constatées depuis l'institution des montants compensatoires monétaires reflètent des anomalies fondamentales dans les conditions de concurrence entre les Etats membres.

Après avoir pris la mesure de cette évolution on s'efforcera d'en relever les principales causes imputables aux montants compensatoires monétaires.

A. — *L'évolution des courants d'échange.*

Comme le montrent les tableaux suivants, qui résument les statistiques recueillies par les services de la Commission (doc. VI/G/1 - M.C.M. - 16), des modifications très profondes sont intervenues depuis quelques années dans les courants d'échanges des principaux produits agricoles soumis aux montants compensatoires monétaires.

On est ainsi amené à constater les évolutions suivantes :

La part de la France dans les exportations intra-communautaires a fortement diminué, et ce dans une proportion d'autant plus grande qu'il s'agit de produits agricoles élaborés (produits laitiers, produits dérivés de céréales, sucre brut et raffiné).

Dans le même temps, la part des pays du serpent, et notamment de l'Allemagne fédérale, dans les exportations intra-communautaires s'est accrue de manière considérable, et dans une proportion encore plus grande que celle qui découle de l'élévation du degré d'auto-approvisionnement pendant la même période pour les produits de base correspondants.

TABLEAU I-1. — **Parts de chaque Etat-membre dans les exportations intra-CEE.**

	FROMENT						ORGE					
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Allemagne	0,5	0,2	3	3,4	2,6	6	1,4	3,1	4,7	3,2	2,2	4,2
Pays-Bas	14,7	10,8	6,3	7,3	27	6,8	6,7	8,3	5,4	3,3	7,3	7,1
UEBL	3,8	5,9	4,6	1,9	11,9	12,5	4,5	3,8	4	6	6,3	11,3
Total	19	16,9	13,9	12,6	41,5	25,3	12,6	15,2	14,1	12,5	15,8	22,6
France	79,7	81,6	83,4	84,2	49,6	71,2	78,3	72,5	72,5	75,2	38,9	59,6
Italie	»	»	»	»	»	0,7	»	1,7	»	»	»	»
Royaume-Uni	0,3	0,1	0,2	»	3,6	0,3	3,8	2,8	10,9	3,5	28,3	5,1
Irlande	»	»	0,1	0,4	0,8	0,1	»	»	2,5	0,9	0,7	1,9
Total	80	81,7	83,7	84,6	54	72,3	82,1	77	85,9	79,6	67,9	66,6
Danemark	1	1,4	2,6	2,8	4,5	2	5,3	7,8	»	7,9	16,3	10,8

	MAIS						DERIVES DE CEREALES					
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Allemagne	1,7	1,9	2,4	3,2	3,7	6,8	26,4	30,8	22,9	34,5	32,1	26,3
Pays-Bas	9	9,5	28,9	26,2	47,9	46,7	22,5	23,6	19,9	21,8	24,7	30,7
UEBL	8,6	10,7	3,8	3,3	4,1	8,8	13,4	14,3	11,9	12	11,1	13,5
Total	19,3	22,1	35,1	32,7	55,7	62,3	62,3	68,7	54,7	68,3	67,9	70,5
France	80,2	77.2	64,5	66,9	43	36,9	26,2	22,4	21,1	22,5	23,2	20,7
Italie	0,2	0,7	0,1	»	»	»	1,5	1	0,9	0,9	1,1	1,4
Royaume-Uni	0,3	»	0,3	0,4	1,3	0,8	6,8	4,7	20,2	4,7	3,8	4,1
Irlande	»	»	»	»	»	»	1,6	1,8	1,8	2	2,4	2
Total	100	100	100	100	100	100	36,1	29,9	44	30,1	30,5	28,2
Danemark	»	»	»	»	»	»	1,6	1,4	1,3	1,6	1,6	1,3

TABLEAU I-2. — Parts de chaque Etat membre dans les exportations intra-CEE.

	LAIT ET PRODUITS FRAIS						LAIT ECREME SOLIDE ET LACTOSE					
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Allemagne	44,8	51,6	53	64,1	64,9	64,5	33,4	39,6	40,7	35,8	29,2	16,2
Pays-Bas	16,2	12,9	10,6	7,8	5,1	4,3	6,6	8	9,9	10,7	11,5	22
UEBL	4,9	10,1	12,5	9,8	12,4	10,8	6,2	4	6,7	2,5	3	3,5
Total	65,9	74,6	76,1	81,7	82,4	79,6	46,2	51,6	57,3	49	43,7	41,7
France	33	24,5	19	12,6	10,3	13	45,2	37,7	37,1	34,6	22	26,6
Italie	»	»	»	»	»	»	0,1	0,3	0,2	»	»	»
Royaume-Uni	»	»	1,8	2,4	3,1	3,6	2,5	3	»	8,6	12,5	15,2
Irlande	1	0,7	0,4	0,6	1,2	0,8	4,3	5,3	5,4	3,1	16,7	13,6
Total	34	25,2	21,2	15,6	14,6	17,4	52,1	46,3	42,7	46,3	51,2	55,4
Danemark	0,1	0,2	2,7	2,7	2,9	3	1,7	1,9	»	4,7	5,1	2,9

	BEURRE						FROMAGE					
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Allemagne	9,3	7,1	16,6	27,5	24,7	18,8	13,3	13,6	16,7	16,7	17,3	18,2
Pays-Bas	31,5	35,7	33,9	28,8	30,6	34,4	39,7	37,9	41,2	37,2	35,2	31,1
UEBL	4,5	5	6,3	6	6,6	6,3	2,1	2,1	2,1	2,4	1,9	2,6
Total	45,3	47,8	56,8	62,3	61,9	59,5	55,1	53,6	60	56,3	54,4	51,9
France	14,4	8,6	13,3	12,2	11,6	9,1	26,8	30,2	28,5	23,9	22,1	22,4
Italie	»	»	»	»	»	»	2,5	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8
Royaume-Uni	1	0,7	1,3	0,3	0,2	2,8	0,2	0,3	0,8	0,6	0,7	1,1
Irlande	11,7	13,9	9,7	7	9,9	12,1	6,9	5,8	8,9	8,2	10,6	9,3
Total	27,1	23,2	24,3	19,5	21,7	24	36,4	38,2	40	34,6	35,3	34,6
Danemark	27,6	29	18,9	18,2	16,4	16,5	8,5	8,2	»	9,1	10,3	10,8

TABLEAU I-3. — **Parts de chaque Etat-membre dans les exportations intra-CEE.**

	SUCRE RAFFINE + BRUT						SAINDOUX					
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Allemagne	5,1	14,7	11,7	26	16,9	19,6	21,7	21,2	21	27	24,9	28,5
Pays-Bas	0,4	»	0,5	0,9	0,5	2,5	29,9	30,8	28,5	30,2	28,3	27,8
UEBL	20,4	28,9	18,3	15,8	14,6	18,1	13,6	17	15,8	18,3	19,9	18,7
Total	25,9	43,6	30,5	42,7	32	40,2	65,2	69	65,3	75,5	73,1	75
France	71,4	53,2	66,3	49,6	55,7	45,3	19,8	14,7	18,1	11,1	8	9,8
Italie	»	»	»	»	»	»	5,6	10	11,3	8	14	8,8
Royaume-Uni	1,2	1,9	1,8	0,3	0,5	1,7	»	»	0,4	0,8	0,5	2,1
Irlande	1,3	1,3	1,3	1	3,5	3,1	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4
Total	73,9	56,4	69,4	50,9	59,7	50,1	25,8	24,9	30,1	20,2	22,8	21,1
Danemark	0,2	»	0,1	6,4	8,3	9,7	9	6,1	4,6	4,3	4,1	3,9

La confirmation de ces évolutions divergentes est donnée dans les tableaux II-1 et II-2 ci-après, qui retracent les modifications intervenues dans la structure géographique des importations, au Royaume-Uni et en Italie, des produits laitiers en provenance des autres Etats membres.

On voit dans ces tableaux une augmentation considérable de la part des pays du serpent dans les importations de produits laitiers effectuées dans ces deux pays. Cette évolution s'est faite principalement au détriment des positions françaises.

TABLEAU II-1. — **Structure des importations de beurre du Royaume-Uni.**

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
République fédérale d'Allemagne	0,1	0,3	0,3	0,5	0,1	0,8	10,3	13,2	11
France	1,3	0,9	1,3	2,3	0,7	1,1	7,1	7,8	5
Italie	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Pays-Bas	4,3	3	3,9	5,5	5,7	18,2	22,3	22,9	21,6
UEBL	0,5	0,3	1,5	2,7	1,9	1,3	2,9	2,4	1,3
Irlande	6,4	5,7	8,2	7,9	10,2	11,5	8	11,1	12,4
Danemark	22,7	22,1	20,7	18,1	20,1	22	20,6	17	17,9
CEE	35,3	32,8	35,9	37	38,7	54,9	71,2	74,4	69,2
Extra	64,7	67,2	64,1	63	61,3	45,1	28,8	25,6	30,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1 000 tonnes	454,1	427,8	406,6	389,9	355,9	338,2	458,1	488,8	397,9

TABLEAU II-2. — **Structure des importations de lait et crème frais de l'Italie.**

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
République fédérale d'Allemagne	11,6	12,1	40,9	56,3	81,5	84,9	92,2	91,5	85,1
France	21,4	65,8	38,5	33,1	17,9	14,9	7,7	8,4	14,8
Pays-Bas	»	»	»	»	»	»	»	»	»
UEBL	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Royaume-Uni	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Irlande	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Danemark	»	»	»	»	»	»	»	»	»
CEE	33	77,9	79,4	89,4	99,4	99,8	99,9	99,9	99,9
Extra	67	22,1	20,6	10,6	0,6	0,2	0,1	0,1	0,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1 000 tonnes	11,2	59,6	70,7	202	283,6	421,9	589,1	577,9	872,9
Dont :									
République fédérale d'Allemagne	1,3	7,2	28,9	113,7	230,8	357,8	542,9	588,5	742
France	2,4	39,2	27,2	66,9	50,7	62,9	45,1	45,3	129,1

B. — *Le régime des montants compensatoires monétaires est en grande partie responsable des modifications constatées dans les positions concurrentielles des différents Etats membres exportateurs de produits agricoles.*

Les raisons qui peuvent expliquer ces évolutions sont certes nombreuses : avantages structurels, productivité plus forte des industries agro-alimentaires dans les pays connaissant une inflation plus faible, plus ou moins grand dynamisme des structures commerciales, etc.

Cependant, le régime des montants compensatoires monétaires contribue certainement, pour une large part, à expliquer ces variations. On est ainsi amené à avancer deux constatations fondamentales :

— les montants compensatoires monétaires entraînent une surcompensation des écarts monétaires qui favorise les pays à monnaie appréciée bénéficiant de M.C.M. positifs, mais pénalise les pays à monnaie dépréciée assujettis à des M.C.M. négatifs ;

— des distorsions commerciales sont introduites entre les opérateurs, selon qu'ils appartiennent à des pays bénéficiant de M.C.M. fixes ou qu'ils relèvent de pays assujettis à des M.C.M. à taux variable.

La surcompensation apparaît à la fois au niveau des produits de base et à celui des produits dérivés.

La surcompensation au niveau des produits de base :

Les montants compensatoires monétaires visent, au niveau des échanges des principaux produits soumis à organisation commune de marché, à neutraliser les écarts monétaires existant, dans chacun des Etats membres concernés, entre les taux représentatifs (taux « verts ») et les taux de change effectifs : la nécessité d'une telle compensation, qui vise à assurer la liberté de circulation tout en évitant des courants d'échange résultant des niveaux de prix différents existant entre les Etats membres, n'est pas contestée.

Il faut seulement s'interroger sur le point de savoir si le régime actuel est parfaitement adapté à l'objectif poursuivi qui est d'assurer *une exacte compensation pour chacun des produits concernés,* des distorsions de concurrence dues aux fluctuations monétaires.

Jusqu'ici, on s'est contenté d'une méthode globale de compensation des écarts monétaires : dès lors qu'un produit agricole fait l'objet d'un courant d'échange important, un montant compensatoire monétaire est appliqué en affectant le prix d'intervention du pourcentage de dépréciation ou de surcote de la devise concernée par rapport au taux représentatif.

Cette approche globale est dans certains cas inadaptée, car pour assurer l'adéquation des MCM à l'objectif poursuivi, il faut en fait déterminer les conséquences des écarts monétaires sur la structure des coûts — et donc sur les prix d'offre à la frontière —, des produits considérés. La théorie et l'observation économiques enseignent en effet que l'effet d'un écart monétaire (dépréciation ou surcote) est :

— immédiatement annulé en ce qui concerne les fournitures en provenance de l'extérieur (au cas particulier, cette constatation ne s'applique, bien entendu, qu'aux importations non soumises à MCM) ;

— progressivement annulé (dans un délai qui n'excède pas un an dans la plupart des pays) en ce qui concerne la production interne.

En matière agricole, cette règle s'applique avec une rigidité absolue, du fait de l'existence de deux taux de change :

— une taux représentatif applicable aux prix des produits finis ;

— un taux de marché applicable aux consommations intermédiaires qui sont, soit importées, soit livrées en régime intérieur, lorsqu'elles relèvent de secteurs non soumis aux mécanismes de la politique agricole commune et au jeu des MCM.

Or ainsi qu'il apparaît aux tableaux III-1 et III-2 ci-après, la part, dans le coût des produits agricoles, des consommations intermédiaires soumises au jeu du taux de change de marché est très importante, notamment dans le secteur des produits animaux.

TABLEAU III-1

Part de... dans les consommations intermédiaires.

	Pourcentage.
Céréales :	—
Engrais	43,8
Carburant et réparations	23,5
Lait :	
Engrais	17,6
Aliments (1)	33,3
Carburant et réparations	20,4
Porc :	
Engrais	3,6
Aliments (1)	74,5
Carburant et réparations	3,6

(1) Dans les aliments du bétail, la part du soja atteint 30 à 35 % pour les vaches et environ 20 % pour le porc.

Source : comptes de l'agriculture 1976 (France).

TABLEAU III-2. — *Structures des charges.*

	FRANCE	REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE
	(En pourcentage.)	
Porcins (10-20 ha).		
Frais vétérinaires + aliments + réparation étables	76,7	58,1
Mécanisation	4,9	9
Frais des cultures	3,4	8
Céréales (OTE Grandes cultures RLCA) (20-50 ha).		
Mécanisation	21,7	21,1
Frais de cultures (80 % engrais + énergie)	43,8	36,8
Bovins, lait (10-20 ha).		
Frais vétérinaires + alimentation + réparation étables	38,2	37
Frais mécanisation	19,9	19,4
Bovins, lait (20-50 ha).		
Frais vétérinaires + alimentation + réparation étables	37,9	34,4
Frais mécanisation	16,2	21,5

Source : RICA.

NOTA. — Bien que ces chiffres soient donnés à 0,1 % près, pour différentes raisons l'approximation est au moins de 2 %.

La règle du double taux de change conduit ainsi, artificiellement, à un affaiblissement de l'agriculture des pays à monnaie dépréciée et à un renforcement de l'agriculture des pays à monnaie appréciée. Il est intéressant, à cet égard, d'étudier le rapport « prix des produits/prix des consommations intermédiaires ».

Ce rapport s'est considérablement dégradé si l'on compare *le secteur agricole à d'autres secteurs français.*

Pour une base 100 en 1970 le rapport *indice valeur production 1976* donne pour les secteurs (indice valeur CI 1976) suivants :

— 82,7 agriculture pêches sylviculture ;
— 93,3 minerais et métaux ferreux ;
— 89,8 automobiles ;
— 100,5 textiles ;
— 105 bâtiment ;
— 87,6 transport ;
— 100 chimie fibres synthétiques.

Ce rapport s'est également dégradé si l'on se livre à des comparaisons avec la RFA.

Dans les annexes IV et V sont rassemblés les différents prix agricoles qui ont permis de calculer l'évolution de l'indice :

$$\frac{\text{Prix à la production}}{\text{Prix des produits nécessaires à la production}}$$

(base 100 en 1970) de 1968 à 1977.

TABLEAU IV

Prix à la production, prix des prêts nécessaires à l'agriculture (IPPINEA).

(Indices.)

	PORC	CEREALES	LAIT	TOTAL CI (IPPINEA)	ALIMENT vache laitière.	ALIMENT porc.	ENERGIE	PRODUITS pétroliers.	ENGRAIS	CONSTRUCTION bâtiments d'exploitation.	ENTRETIEN bâtiments d'exploitation.	RENOUVELLEMENT machines.
1968	100	100	100	115,4	122,4	122,9	106,3	102,4	106,7	161,5	121,2	112
1969	116,5	98,7	101,8	121,4	122	124,8	112,4	108,4	110	177,9	135,9	119
1970	114,2	106,1	111,9	128,8	131,9	134,2	116,3	112,1	108,8	194,1	147,3	130
1971	111	109,3	125,4	138,3	140,9	142,9	131,9	128,8	116	210,4	154,4	140
1972	118,3	115,8	139,1	145	143	147,4	131,9	127,9	120,8	228,9	159,3	148
1973	150,6	119,7	143,4	159,6	175,4	172,2	138,3	134,2	129,6	262,1	168,6	160
1974	136	145	154,3	204,7	192,7	191,6	215,1	218,3	187	323,1	221,8	193
1975	151,8	147,2	172,3	225,3	195,8	200,8	230,5	234,7	210,5	359,2	246,9	218
1976	169,5	167,1	188	240,4	211,9	221,8	257,6	261,6	201,8	409,8	266,6	236
1977	174,6	177,1	199,3	259,1	243,1	244,7	284,3	»	217,1	461,2	282,7	256

TABLEAU IV (*suite*)

Prix à la production, prix des prêts nécessaires à l'agriculture.

Indices base 100 en 1970 (hors TVA).

	PORC	CEREALES	LAIT	TOTAL CI	ALIMENT vache laitière.	ALIMENT porc.	ENERGIE	PRODUITS pétroliers.	ENGRAIS	CONSTRUCTION bâtiment d'exploitation.	ENTRETIEN bâtiment d'exploitation.	RENOUVELLEMENT machine.
1968	91,3	103,5	100,8	96,7	102,5	100	111,5	105,4	105,4	82,3	89,9	92,3
1969	103,9	102,6	101,2	96,9	100	99	99	100,7	101,9	86	121,1	93,9
1970	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1971	91,3	99,9	107,6	105	101,1	89	110,8	112,9	106,4	110,9	82,4	107
1972	101,1	100,8	115,1	109,9	98,7	99	118,5	110,6	110	118,8	85,3	112,3
1973	120,5	102,6	117,5	122,2	128,2	101	126,6	136,6	112,5	127	95,2	119,1
1974	104,2	109,4	124,1	131,1	124,5	87	135	186,8	137,2	135,9	77	130,9
1975	118,2	119,5	140,3	138,7	117,6	99	138,2	181,7	154,6	139,4	85,5	143,3
1976	127,3	131,1	148,4	147,9	136,3	96	142,7	197,7	157,5	144,4	89,2	149,5
1977 :												
Août	132,3	(123,5)	152	148,9	»	98	149,8	213	150,6	154	88,3	156,6
Juillet	»	133,6	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»

TABLEAU V

Evolution de l'indice rapport des céréales sur prix des consommations intermédiaires en France et en RFA.

(Base 100 en 1970.)

	PRIX des céréales / prix total des CI.		PRIX des céréales / prix des engrais.		PRIX des céréales / coût de l'énergie.		PRIX des céréales / entretien bâtiments d'exploitation.		PRIX des céréales / carburants.		PRIX des céréales / renouvellement machines.		PRIX des céréales / renouvellement bâtiments.	
	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA
1968	105,2	107	96,1	98,2	103,2	92,8	104,6	126,1	103,3	98,2	108,6	112,1	113,2	125,
1969	98,6	105,9	92	100,7	96,3	103,6	102,4	119,6	96,3	101,9	101,2	109,3	101,5	119,
1970	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1971	95,9	95,1	96,6	93,9	90,9	94,2	106,3	90,2	89,7	86,5	95,8	93,4	94,9	90,
1972	96,9	91,7	96,4	91,6	96,3	92,5	107	85,1	95,7	91,1	95,7	89,8	92,3	84,
1973	91	84	94,8	91,2	95	82,2	106,6	81	94,3	75,1	91,5	86,1	83,5	80,
1974	85,9	83,4	79,5	79,7	73,9	73,6	100,8	81	70,2	58,6	91,9	83,6	82,1	80,
1975	79,2	86,2	71,7	77,3	70,1	75,5	102,8	86,5	66,3	65,9	82,8	83,4	75	85,
1976	84,3	88,6	83,7	83,2	71,2	78,1	107,1	91,9	67,5	66,3	86,9	87,7	74,6	90,
1977	82,9	89,7	83,7	88,7	69,3	79,2	106,9	89,2	64,5	62,7	84,9	85,3	70,2	86,

TABLEAU VI

LAIT

Evolution de l'indice rapport prix du lait sur prix des consommations intermédiaires en France et en RFA.
(Base 100 en 1970.)

	PRIX DU LAIT / prix de l'aliment vache laitière.		PRIX DU LAIT / prix total des CI.		PRIX DU LAIT / prix construction bâtiments d'exploitation.	
	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA
1968	96,2	101,4	99,7	105,8	107,4	124,3
1969	98,2	101,9	96,5	104,5	99,3	117,7
1970	100	100	100	100	100	100
1971	104,7	106,6	104,4	102,4	103,4	97
1972	114,5	102,3	110,4	104,6	105,4	96,9
1973	96,2	93,2	103,4	96,2	94,9	92,5
1974	94,2	100	86,8	94,6	82,8	91,3
1975	104,6	116,3	88	100,9	83,2	100,6
1976	104,4	108,4	90	100,3	79,6	102,8
1977	92,1	113,8	88,5	101,3	75,4	99

TABLEAU VII

PORC

Evolution de l'indice rapport-prix du porc sur prix des consommations intermédiaires en France et en République fédérale d'Allemagne.
(Base 100 en 1970.)

	PRIX DU PORC / prix de l'aliment porc.		PRIX DU PORC / prix du total des CI.		PRIX DU PORC / prix de la construction des bâtiments d'exploitation.		PRIX DU PORC / prix des réparations des bâtiments d'exploitation.		PRIX DU PORC / prix de l'énergie.	
	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA	France.	RFA
1968	95,7	90,8	97,7	94,4	105,3	110,9	106,5	89,9	95,8	81
1969	109,6	104,2	108,2	107,2	111,4	120,8	112,3	121,1	105,5	104
1970	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1971	91,3	89,7	90,5	87	89,8	82,3	92,8	82,4	85,7	82
1972	94,4	99,9	92	92	87,9	85,1	95,9	85,3	91,3	85
1973	102,8	101,9	106,4	98,6	97,8	94,9	115,2	95,2	110,9	95
1974	83,4	87,1	74,9	79,5	71,6	76,7	79,1	77	64,5	77
1975	88,8	99,7	76	85,2	71,9	84,8	79,4	85,5	67,1	85
1976	89,8	96,1	79,5	86,1	70,4	88,2	73,4	89,2	67	89
1977	83,9	98,7	76	88,9	64,5	85,9	79,7	88,3	62,5	88

Ces différents indices ont été calculés pour les céréales, le lait et le porc (annexe VI, VII et VIII).

Ils traduisent presque tous une dégradation de la situation de la France par rapport à l'Allemagne fédérale. Cette dégradation est plus sévère pour le lait que pour le porc et pour le porc que pour les céréales. Cette différence dans le taux de dégradation provient essentiellement des efforts de productivité qui ont été faits par l'agriculture française et traduit que l'augmentation réelle de productivité a été la plus forte pour les céréales et la plus faible pour le lait.

$$\frac{\text{L'indice prix de la production}}{\text{prix du total des CI}}$$

est souvent le moins significatif, le prix total des CI étant calculé avec une pondération qui est la moyenne de toute l'agriculture. En ce qui concerne *le porc* ce rapport

$$\frac{\text{prix du porc}}{\text{prix de l'aliment}}$$

est beaucoup plus représentatif de la réalité, la consommation d'aliment représentant les trois quarts du total des consommations intermédiaires. On voit que ce chiffre représente un écart de productivité de 15 avec la RFA depuis 1970.

Pour le lait, il est également judicieux de s'intéresser à l'indice

$$\frac{\text{prix du lait}}{\text{prix de l'aliment vache laitière.}}$$

En effet, l'aliment vache laitière est par l'importance la première consommation intermédiaire des producteurs de lait et représente selon les comptes de l'agriculture 1976 30 % du montant des consommations intermédiaires. L'indice français est 22 points en dessous de l'indice allemand.

Les chiffres concernant les céréales sont moins catastrophiques à cause de la productivité notablement supérieure de la France en ce domaine. Ces chiffres ne doivent pas étonner, car le marché commun agricole est basé sur le principe de la spécialisation et de la complémentarité des productions dans la CEE : la politique agricole commune devrait donc logiquement favoriser l'allocation optimale des ressources et le développement des pays à vocation agricole.

Ces distorsions, qui se manifestent essentiellement au niveau de la production écoulée à l'intérieur des pays concernés, ont pour effet de réduire les écarts théoriques qui auraient dû exister, du fait des taux verts, entre les niveaux de prix constatés selon les Etats membres. On ne peut expliquer autrement l'importance des différences dans les prix d'offre constatés respectivement en Allemagne et en France. Exprimés en dollars US, les prix au détail constatés en septembre étaient respectivement, dans le cas du sucre : de 0,60 à Bonn et de 0,56 à Paris (kg) ; en ce qui concerne les œufs : de 1,21 à Bonn et de 1,35 à Paris (douzaine) ; pour le beurre : de 3,51 à Bonn et de 3,57 à Paris (kg).

De même, une série statistique réalisée pour les années 1970 à 1974 par l'Institut allemand « IPO » (Studien zur Agrarwirtschaft 15), aboutit-elle à des chiffres très étonnants sur la comparaison, pour quelques produits, des positions concurrentielles entre la France et l'Allemagne (tableau IX et X).

Sans doute est-il exact que ces distorsions disparaîtraient en cas d'ajustement des taux verts aux taux de marché : c'est pourquoi la France a toujours manifesté une position de principe favorable à l'égard de ces ajustements.

Mais dès lors que ces ajustements n'ont pas été effectués, il importe que les MCM évitent de compenser de prétendus écarts monétaires qui se sont déjà trouvés compensés du fait de l'application du taux de change effectif au prix des consommations intermédiaires. Faute de tenir compte de cet élément de nature strictement monétaire, le régime actuel des MCM conduit à une sur-compensation des écarts de change, et à des distorsions de concurrence contraires à l'objectif poursuivi.

Le tableau XI ci-après, qui retrace l'évolution du prix du porc et du lait, par rapport aux consommations intermédiaires importées respectivement en France et en Allemagne, donne une idée de la sur-compensation résultant actuellement du jeu des MCM.

TABLEAU IX

Comparaison des positions concurrentielles pour le lait frais à 3,7 de matière grasse sur le marché italien (départ ferme sans TVA).

	1970	1972	1973	1974
	(En lire italiennes.)			
Prix à la production italien	7 980	9 331	9 333	12 541
Prix à la production allemand	6 801	7 462	8 992	10 999
Prix à la production allemand plus MCM	6 001	6 901	6 823	8 584
Prix à la production français	5 571	7 064	8 137	9 241
Prix à la production français plus MCM	5 404	6 849	6 897	9 273
Compétitivité France/RFA, MCM exclus	81,9	94,7	90,5	84
Compétitivité France/RFA, MCM exclus	90	99,2	101,1	108

TABLEAU X

Taux moyen des MCM en France et en Allemagne.

	FRANCE	REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE
	(En pourcentage.)	
1968	0	0
1969	4,3	1,6
1970	10	9,3
1971	3,8	7,7
1972	3,9	8
1973	0	9,2
1974	7,7	12
1975	2,6	10,5
1976	6,3	8,9
1977	15,8	8,1

Dans une économie pure et parfaite où toutes les impulsions, notamment les hausses de prix, se communiqueraient sans frottements et sans retards et où les productivités resteraient stables, la somme des différences de parités vertes (elle-même très proche des taux moyens MCM) représenterait l'exacte détérioration de compétitivité à la production entre la France et l'Allemagne.

TABLEAU XI

Prix du lait et du porc par rapport à quelques consommations intermédiaires importées.
(En indices base 100 en 1970.)

	PRIX DU LAIT prix du tourteau de soja.		PRIX DU PORC prix du tourteau de soja.	
	France.	RFA	RFA	France.
1968	103,4	99,1	88,9	101,3
1969	102,4	98,2	100,9	114,7
1970	100	100	100	100
1971	112,7	105,7	89,7	97,7
1972	116,1	97,4	94,8	96,7
1973	72,8	65	66,7	74,9
1974	85,6	92,5	77,6	73,9
1975	109,9	126,2	106,3	94,9
1976	91,2	100,5	86,2	80,5
1977	86,3	99,5	83,7	74,1

Source : à partir de données INSEE et Office statistique fédérale de Wiesbaden.

II. — Quelques exemples d'effets des montants compensatoires monétaires en France.

1° *Quelle est l'influence des MCM sur les prix agricoles et les coûts de production des exploitations, dans les différents pays de la communauté ?*

Les contre-vérités sur le MCM se multiplient aujourd'hui. Certains ont par exemple prétendu que ces montants avantageaient tellement les agriculteurs allemands par rapport aux agriculteurs français que pour acheter un tracteur, il fallait vendre beaucoup moins de produits agricoles en Allemagne qu'en France.

Une telle affirmation est fausse. Elle repose sur des comparaisons truquées qui ne tiennent compte ni des taxes, ni des ristournes et des reprises, ni des conditions de paiement et mélangent les prix d'intervention communautaires, les prix indicatifs et les prix de marché.

La réalité est beaucoup plus nuancée. Les attachés agricoles à l'étranger et les services ont comparé les coûts de production dans les deux pays : en Allemagne, sauf dans certains cas particuliers, les prix agricoles sont plus élevés mais les coûts aussi. Les chiffres suivants donnent quelques exemples de cette situation.

Tracteur International Havester 633 FA, 52 CV.

Prix catalogue allemand	55 578 F	(25 263 DM).
Prix catalogue français	50 529 F.	
Prix allemand ristourne comprise	52 800 F	(24 000 DM).
Prix français ristourne comprise	47 497,25 F.	

Tracteur Ford, modèle 4100, 54 CV.

Prix catalogue allemand	68 411 F	(31 096 DM).
Prix catalogue français	51 870 F.	
Prix allemand ristourne comprise	54 340 F	(24 700 DM).
Prix français ristourne comprise	48 757,08 F.	

Aliment complémentaire vache laitière à 30 % de protéines (prix moyen hors taxe).

Prix allemand	**116,27 F/100 kilogrammes.**
Prix français	**104,05 F.**

Aliment « porcs finition » à 15 % de protéines.

Prix allemand	**121,77 F/100 kilogrammes.**
Prix français	**103 F.**

Engrais « 15-15-15 ».

Prix allemand	**94,72 F/100 kilogrammes.**
Prix français	**90,92 F.**

Il faut savoir en outre que, dans notre combat à Bruxelles pour obtenir des abattements sur les MCM, nos interlocuteurs allemands évoquent certains coûts de production plus élevés pour se défendre : ils font remarquer que le prix des terres est plus élevé chez eux, et que les cotisations sociales agricoles y sont plus fortes.

Il n'en reste pas moins que, pour certains produits, l'influence des MCM est néfaste, surtout en matière d'échanges extérieurs.

2° *Quelle est l'influence des MCM sur nos exportations et nos importations ?*

Toutes nos exportations ne sont pas également touchées. En effet, nos ventes à l'étranger de vins d'appellation, de spiritueux et de fruits et légumes, qui représentent plus du tiers de nos exportations agricoles, sont exonérées des MCM. Nos ventes de céréales et de sucre dépendent beaucoup plus du niveau des récoltes que des MCM : elles sont pour cette raison en très fort accroissement à l'heure actuelle. Ainsi, au troisième trimestre de 1977, les ventes de blé et d'orge vers la CEE ont augmenté respectivement de 48 % et de 81 % en volume, par rapport à la période correspondante de 1976.

Nos exportations de produits laitiers sont pour leur part handicapées par les MCM, mais grâce à nos efforts de pénétration sur les marchés des pays tiers, elles ont progressé de 29 % pendant les 11 premiers mois de 1977 par rapport à la période correspondante de 1976.

Les importations en France de viande porcine et de produits avicoles sont pour leur part facilitées par les MCM : c'est pourquoi le Gouvernement demande que des abattements soient pratiqués sur les MCM relatifs à ces produits comme cela a déjà été fait dans le cas du lait de consommation, des fromages, et enfin du lactosérum et du lactose (ces deux derniers produits ont été complètement exemptés des MCM).

AUDITION DE M. JEAN-FRANÇOIS DENIAU

Ministre du Commerce extérieur.

(19 mai 1978.)

M. Pisani. Nous avons le plaisir d'accueillir M le Ministre du Commerce extérieur à qui je vais poser ma première question.

Monsieur le Ministre, vous êtes un ministre sans administration, cela ne constitue-t-il pas un handicap pour votre action ?

M. le Ministre. Il existe plusieurs solutions administratives aux problèmes posés par le commerce extérieur. Ces problèmes étaient autrefois traités directement par la Direction des Relations économiques extérieures (DREE) du Ministère de l'Economie et des Finances car il n'était pas dans les habitudes françaises de donner beaucoup d'importance au commerce extérieur et les difficultés de celui-ci étaient plutôt considérées comme un mal nécessaire.

Il ne faut pas oublier qu'il y a quelques années le commerce extérieur représentait 5,6 % du produit national brut alors que maintenant il en représente 20 %.

La création d'un Secrétariat d'Etat au Commerce extérieur a été dictée par le souci de valoriser cet aspect de notre activité économique et de charger quelqu'un de traiter ces problèmes à un niveau politique. Puis, on s'est aperçu qu'un Secrétaire d'Etat n'était pas suffisant et qu'il fallait un Ministre.

D'après le décret de 1975, le Ministère du Commerce extérieur a été conçu comme un ministère d'animation, de représentation, de coordination des différentes directions intéressées comme la DREE, la direction des affaires économiques et financières du Ministère des Affaires étrangères, la direction des relations internationales du Ministère de l'Industrie, etc. A mon avis, c'est une solution assez logique.

M. Pisani. Nous sommes donc actuellement sous l'empire de ce système.

M. le Ministre. Oui, depuis 1975.

Si le Ministre du Commerce extérieur n'a pas d'administration, toutes les directions concernées dans les différents ministères sont à sa disposition en tant que de besoin.

Il y aurait une solution qui consisterait à placer la DREE sous la dépendance directe du Ministre du Commerce extérieur. Cela

présenterait peut-être des avantages mais également des inconvénients car il risquerait de naître des conflits permanents entre le Ministre du Commerce extérieur et le Ministre des Finances, notamment pour les questions de financement des exportations dont dépendent dans une large mesure nos ventes de bien d'équipement. Il en aurait résulté la nécessité d'arbitrages permanents à Matignon.

On peut aller plus loin encore en donnant totalement la DREE au Ministre du Commerce extérieur ainsi que tout ce qui concerne les aspects extérieurs de la Direction du Trésor, l'enveloppe des prêts bonifiés, l'aspect négocations internationales, etc. Mais, il s'agirait là d'une révolution encore plus grande que celle de couper le Ministère des Finances en deux ! Il ne faut pas oublier que le commerce extérieur, malgré son qualificatif d' « extérieur » est un élément de notre équilibre interne et que pour cette raison il ne serait peut-être pas bénéfique de couper la Direction du Trésor en deux.

Je n'ai pas de services propres mais je tiens à ce que lorsqu'un de mes collègues prend une initiative touchant les problèmes du commerce extérieur, j'en sois immédiatement averti pour donner mon opinion, soit pour arrêter les choses, soit au contraire pour animer et réveiller les énergies. Il peut être bon, en effet, de poursuivre une opération à perte dans un premier temps, qui doit se révéler rentable à plus long terme, le métro de Mexico par exemple.

Une autre solution serait le MITI japonais qui est d'une efficacité considérable.

Imaginez que l'on regroupe tous les aspects « extérieurs » de tous les ministères autour d'un noyau industriel — que ce soit l'aide, le financement, l'équipement, etc. — et vous avez le MITI ; nous n'en sommes pas là.

M. Pisani. A une réserve près c'est que le MITI est à la fois ministériel et professionnel suivant des procédures auxquelles nous ne sommes pas du tout habitués.

M. le Ministre. A mon avis, le MITI ne correspond pas à notre mentalité. Les solutions intermédiaires n'étant pas satisfaisantes, je préfère une bonne procédure de concertation.

M. Pisani. En vous écoutant, monsieur le Ministre, une idée m'est venue : pourquoi n'y aurait-il pas un Ministère du Commerce extérieur et du Plan ?

Premièrement, il existe un certain parallélisme de systèmes puisque le Plan a réussi à jouer son rôle sans administration, lui non plus.

Deuxièmement, si l'on en revient à la tradition de Jean Monnet, on peut dire qu'il y a une similitude très profonde entre le Plan et le MITI dans ce souci de mobilisation permanente de toutes les forces économiques et sociales autour d'une priorité nationale en matière économique.

Troisièmement, cette solution marquerait un choix politique qui consisterait à dire : nous privilégions l'ouverture sur l'extérieur. Nous n'entendons pas nous enfermer sur nous-mêmes mais nous jouons notre destin sur notre système de relations extérieures.

M. le Ministre. Il est certain qu'il faut absolument que le Plan intègre dans ses analyses et son fonctionnement la dimension économique extérieure. C'est fondamental si l'on veut adapter notre appareil productif à ces impératifs pour rechercher, comme l'on dit maintenant, les « créneaux porteurs ». Mais, bien que l'emploi d'un Français sur cinq dépende de l'exportation, le commerce extérieur est vu dans l'opinion publique comme un « coup » que l'on fait à l'étranger ou comme un « mauvais coup » que l'on reçoit de lui.

Le Plan est considéré comme une affaire intérieure. On estime que ce n'est pas l'aspect extérieur qui peut conditionner ses orientations ; beaucoup d'autres aspects sont à prendre en considération, l'aspect régional, l'aspect emploi... De toute façon, nous travaillons déjà en liaison avec le Commissariat.

M. Pisani. Je crois que ce serait un acte politique décisif que de renoncer définitivement au colbertisme. J'ai constaté qu'au Parlement européen il y a, d'une part, les colbertistes, c'est-à-dire les Français — qu'ils soient RPR, indépendants, socialistes ou communistes — et, d'autre part, les autres, qu'ils soient socialistes ou libéraux. Nous devrions affirmer que nous n'envisagerons pas, quelles que soient les difficultés que nous rencontrerons, de nous replier sur nous-mêmes.

Il faudrait également retrouver le génie de la concertation du type Monnet. Monnet a « fait » le MITI pendant cinq ans car il a travaillé avec les professions ; les commissions du Plan étaient fondamentalement des organes de concertation avec les syndicats.

M. le Ministre. En effet, nous devons travailler comme le Commissariat au Plan. Nous avons un rôle éducatif et pédagogique. Il faut créer un certain nombre de petites commissions avec le patronat, avec les syndicats, si possible, et les diverses administrations. Pour cette action, il n'est pas gênant de ne pas avoir d'administration. Ce qu'il faut, c'est un bon cabinet et un très bon secrétariat comme l'avait conçu Jean Monnet. Il disait toujours : « Je ne veux que des armées à la mexicaine ».

Je me souviens que, lorsque a été créée la Commission européenne, Hallstein voulait 3 000 fonctionnaires et Jean Monnet lui répondait : « Surtout pas, il vous faut 20 directeurs de très bon niveau intellectuel, un cabinet et un excellent pool de dactylos ». Je me rappelle que Hallstein répliquait : « Vous vous trompez complètement, Frédéric II disait : Il n' y a pas que les gros bataillons qui gagnent ». Hallstein précisait : « Nous n'allons pas livrer notre bataille contre les Gouvernements mais contre les administrations. Il nous faut donc une administration qui, sur tout sujet, à tout moment, puisse sortir un dossier meilleur que n'importe laquelle des administrations des Etats membres. »

M. Pisani. Poussons un peu plus loin le raisonnement. J'ai beaucoup réfléchi à ces problèmes. Si vous n'avez pas les moyens nécessaires à la surveillance de tout ce qui concerne le commerce extérieur, si vous n'êtes pas l'animateur de conseils interministériels avec capacité de convocation et si vous n'avez pas la possibilité de remonter au niveau le plus élevé, c'est-à-dire au Conseil des Ministres, en cas de conflit, vous ne disposez pas de la faculté d'arbitrage — le Ministère des Finances a une grande capacité d'enterrer les problèmes — et vous rencontrerez beaucoup de difficultés dans votre action.

M. le Ministre. C'est à peu près ce que je viens de suggérer à M. le Premier Ministre.

Quand on m'a confié cette tâche, j'ai considéré qu'il fallait instaurer une procédure permettant des réunions régulières avec tous les directeurs intéressés, présidées quelquefois par M. le Premier Ministre et sous son arbitrage éventuel. Je ne puis pas faire appel à M. le Premier Ministre à chaque instant mais, en cas de conflit, j'aimerais qu'il existe une procédure normale.

Il manque néanmoins à ce schéma le côté secteur privé et notamment la concertation avec les syndicats, afin de susciter chez ceux-ci l'intérêt pour le commerce extérieur.

M. Pisani. Il n'y a pas de redéploiement industriel sans mobilité ; il n'y a pas de mobilité sans consensus et il n'y a pas de consensus sans information.

M. le Ministre. La liste des secteurs en difficulté est célèbre : le textile, la sidérurgie, etc. Je vais vous donner à ce sujet quelques chiffres précis.

Le taux de pénétration des textiles étrangers sur le marché français est de 27 % ; c'est un des plus faibles d'Europe. Il est de 50 % en Allemagne fédérale et de 60 % en Hollande. Notre balance

textile est favorable. Nous exportons plus de textiles que nous en importons ; même avec Hong-Kong notre balance est pratiquement équilibrée. Personne n'est conscient de cela. Tout le monde croit qu'un pan entier de l'économie française va disparaître sous la pression des « méchants asiatiques ».

Je ne nie cependant pas qu'il existe des difficultés dans ce domaine.

Vous avez raison, il ne peut y avoir de progrès sans concertation ni sans information. Dans le schéma que nous étions en train de décrire, il manque l'aspect concertation permanente avec les intéressés, c'est-à-dire le patronat, les syndicats et l'administration ; nous avons là quelque progrès à faire. La réaction des fonctionnaires sera très souvent réticente.

M. Boyer. Je suis frappé de l'insuffisance d'information des industriels, même d'un niveau assez élevé, à l'égard des problèmes du commerce extérieur et des différentes possibilités d'aide éventuelle.

M. le Ministre. Quatre-vingts pour cent de nos exportations sont effectuées par moins de 1 500 entreprises qui se débrouillent très bien. Elles connaissent parfaitement les problèmes du commerce extérieur. Elles sont surtout très bien organisées sur le plan syndical, comme le syndicat de la mécanique, qui représente 700 000 emplois et qui a permis à notre balance commerciale d'être créditrice de 13 milliards. Il en est de même pour les avions, les automobiles, les constructions navales, les chemins de fer... Ces grosses entreprises connaissent parfaitement les procédures d'aide qui sont nombreuses, peut-être trop nombreuses.

Ces syndicats font l'effort d'envoyer à leurs frais dans certains pays-clé — par exemple à Singapour, en Indonésie — des conseillers commerciaux. Les adhérents paient une cotisation. Ces systèmes marchent très bien. Grâce aux quelques grandes entreprises et à une fédération particulièrement intelligente, nous sommes au troisième ou au quatrième rang des exportateurs dans ce domaine. En revanche, dans d'autres secteurs, les fédérations sont beaucoup moins bien organisées.

M. Pisani. Je crois qu'il serait bon — c'est une suggestion que je fais — à l'instar de l'IVD en agriculture, de créer un fonds de reconversion et d'accélérer les processus de mort et de naissance des entreprises afin de ne pas maintenir certaines entreprises uniquement parce que des hommes en vivent, même si l'économie en meurt.

Je me demande s'il n'y a pas une analyse à faire au sujet des instruments du redéploiement et du développement.

M. le ministre. A mon avis, les instruments sont pratiquement en place. Il existe plusieurs dizaines de types différents de procédures pour aider les entreprises qui ont envie d'exporter.

Par exemple, pour les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas les moyens d'opérer une prospection à l'étranger, nous établissons une sorte d'assurance prospection en prenant en charge les frais d'études de marchés, les frais de voyage, de missions et, éventuellement, les frais d'installation d'un représentant sur place.

Un système d'aide existe également en faveur des entreprises qui désirent étendre et diversifier leurs fabrications destinées à l'exportation.

Toute entreprise qui augmente de 5 % son montant d'exportation obtient une aide de l'Etat pour financer la capacité de production nécessaire.

Ces systèmes fonctionnent bien. Le problème est de faire connaître toutes ces procédures jusqu'au fond de nos provinces, car notre implantation est encore faible dans les communes. Quel doit être le relais de l'information, les chambres de commerce ou l'administration ?

Au Japon, le ministre des affaires étrangères dispose dans les grandes villes japonaises d'ambassadeurs du Japon dotés de services permanents pour assurer la fusion complète de l'aspect extérieur et de l'aspect intérieur du commerce. Nous n'en sommes pas là en France. Nous disposons bien de quelques conseillers commerciaux, notamment auprès de certaines régions, mais c'est insuffisant.

M. Pisani. Deux ou trois fois, les personnalités que nous recevions dans le cadre de ce groupe de travail ont émis l'idée que les grosses entreprises bien implantées à l'étranger pourrait servir de « porteur » pour les petites entreprises.

M. le Ministre. Effectivement, c'est un système qui fonctionne bien. Nous essayons de l'encourager. Une petite entreprise peut, en quelque sorte, bénéficier par ce biais de l'implantation d'une plus grande.

M. Pisani. Je voudrais faire deux remarques.

Premièrement, en France, on ne fait jamais disparaître une procédure, on en ajoute de nouvelles et l'on attend que les anciennes deviennent obsolètes.

Deuxièmement, le « maquis » des procédures est tellement complexe que seules les entreprises qui peuvent s'offrir les services d'un spécialiste du « maquis » finissent par obtenir l'aide ajus-

tée à leurs besoins précis. Dans ces conditions, sans accroître d'aucune façon notre système d'aide, ne pourrions-nous le rendre beaucoup plus efficace en le codifiant ?

M. le Ministre. En effet, il n'y a pas beaucoup à inventer dans ce domaine, mais il y a à « toiletter ». Il faut examiner, parmi les quarante-quatre procédures qui existent, celles qui correspondent à un vrai besoin et celles qui sont absolument inefficaces.

Une de ces aides consiste à offrir aux petites entreprises qui veulent travailler, au Nigéria par exemple, une voiture, un chauffeur et une dactylographe, en somme, les éléments de travail de base. Cette procédure, quoique modeste, a donné cependant de bons résultats, compte tenu du fait que nos compatriotes connaissent mal les pays étrangers comme leur langue.

Je voudrais m'arrêter un instant sur la nécessité de l'innovation.

Lorsqu'une entreprise est en difficulté, elle essaie de se moderniser, de se regrouper avec d'autres ou d'améliorer sa gestion. Elle devrait peut-être se dire : il faut faire autre chose, au besoin même en changeant de secteur.

Ce n'est pas seulement l'assistance aux groupements, à la prospection, à l'investissement qu'il faut réaliser, mais également l'assistance à l'innovation.

Il ne s'agit pas de la recherche pure, mais vraiment de l'innovation technologique qui transforme une entreprise en fonction d'un besoin du marché.

M. Pisani. Si les structures d'innovation, de connaissance, etc., n'existent pas au niveau des entreprises, nous pourrions former des équipes qui analyseraient les besoins, définiraient les créneaux, mettraient au point des techniques et, ensuite, sous-traiteraient aux entreprises, celles-ci n'étant plus maîtres d'œuvre mais associées à un système qui serait une sorte d'institut national de l'innovation industrielle.

M. le Ministre. J'éprouve quelque méfiance à cet égard. Il ne suffit pas qu'un groupe de personnes très intelligentes affirment : le secteur d'avenir, c'est celui-là. En fait, personne ne le sait ; et si elles se trompaient !

M. Pisani. Cela ne coûterait pas plus cher que Concorde !

M. le Ministre. On peut dire en effet : faisons de la recherche qui ne soit pas de la recherche théorique et dotons les entreprises qui doivent innover. Ce n'est pas tout à fait cela que j'entendais, mais plutôt d'aider les entreprises qui ont envie d'innover.

M. Chaumont. Est-ce un problème de marketing, un problème scientifique ou les deux à la fois ?

M. le Ministre. On ne peut pas définir. Depuis trois semaines, j'ai interrogé les services prévisionnels du Plan. Il est assez difficile, pour le moment, d'avoir une vue à moyen terme de la façon dont il faudrait orienter les structures économiques françaises.

Lorsque vous demandez aux responsables de la prévision quel est le bon créneau dans le secteur international, s'ils sont honnêtes, ils doivent répondre : nous ne pouvons pas vous le dire précisément. Nous pouvons donner des indications générales, c'est-à-dire que ce seront les industries à très forte proportion de main-d'œuvre et à forte valeur ajoutée qui auront les meilleures chances, mais nous ne pouvons pas affirmer que tel secteur est définitivement condamné. L'exemple du textile le montre, celui de la chaussure également. Je ne crois pas qu'il soit possible, au niveau de l'Etat, d'affirmer : c'est tel créneau qui sera le bon.

M. Pisani. Au cours des journées d'étude qui ont eu lieu au Sénat sur les problèmes de la décision parlementaire et de l'informatique, les Anglais nous ont présenté un modèle de prévisions mondiales similaire à celui du Club de Rome. Nous n'avons pas en France de système modélisé de prévision des éléments tendantiels de l'économie mondiale en termes de grands flux. L'absence de cet instrument d'analyse ne constitue-t-elle pas un élément de faiblesse ?

M. le Ministre. Le Centre français du commerce extérieur disposait d'un groupe de prévisions et d'analyses qui a été transféré et affecté au Plan. J'en suis l'utilisateur principal.

Il existe également d'autres systèmes de prévision mais, en effet, nous ne sommes pas au niveau de certains pays.

Les Allemands ont mis en concurrence leurs cinq instituts en demandant à chacun l'établissement d'un modèle.

Il est en effet nécessaire d'établir des modèles différents sur la base d'hypothèses diverses, car certains paramètres ont une grande importance.

Pour le moment, nous disposons de quelques prévisions sur un ou deux ans. On peut essayer d'en tirer des conséquences, mais d'une façon très vague.

Je suis très heureux que le Commissariat au Plan possède cet instrument, mais il faut qu'il ait les moyens de travailler.

M. Chaumont. Apparemment, ce sont les Japonais qui ont le système commercial le plus cohérent.

M. le Ministre. En effet, les Japonais effectuent des analyses à moyen terme très sérieuses et, si une opportunité sur le marché international correspond à la perspective à long terme, le gouvernement engage les industriels à emporter les contrats à n'importe quel prix et il assure la couverture.

Je me rappelle qu'en Arabie saoudite nous avons discuté fort longtemps pour définir la nature du prêt que l'on pourrait consentir pour réussir à obtenir un contrat. Après des calculs tout à fait impressionnants, nous avons établi que cela aboutissait en fait à une réduction de 1,27 % du prix. Les Japonais sont arrivés et ont proposé immédiatement un rabais de 10 % sur le prix net ; naturellement, ils ont emporté l'affaire parce qu'il y avait le MITI derrière eux.

M. Pisani. Tout le système japonais fait remonter ses informations vers le MITI.

M. le Ministre. Il existe une sorte de caisse de compensation entre finances publiques et finances privées dont les Japonais jouent avec une discipline totale.

M. Chaumont. Croyez-vous que cela nous conviendrait ? Je pense qu'en France il faut agir surtout par la concertation et par le conseil.

M. le Ministre. C'est là que le problème de la coordination et de l'autorité est fondamental.

Le système japonais a une logique : il suppose une certaine mentalité dans le patronat japonais et un certain type de rapports avec les pouvoirs publics qui, à l'heure actuelle, ne sont pas possibles en France.

M. Pisani. Hier nous avons eu un dialogue avec votre collègue M. Méhaignerie, Ministre de l'Agriculture, et nous avons senti chez lui moins l'obsession du commerce extérieur que celle des structures internes de l'agriculture française.

M. le Ministre. Cela provient de l'organisation du Ministère de l'Agriculture.

M. Pisani. Nous l'avons tous ressenti : l'agriculture n'est pas en passe d'assumer la fonction que le Président de la République lui a confiée lorsqu'il a déclaré qu'elle devait être le pétrole de la France. Pour répondre à ce souci, des choix drastiques devront être opérés : l'agriculture ne sera pas le pétrole de la France avec le vin.

M. le Ministre. C'est exact.

M. Pisani. En l'absence d'une articulation très étroite entre le Plan et le commerce extérieur, chacun obéira à sa propre loi.

M. le Ministre. C'est une question d'aptitude, de tempérament aussi. Le Ministère de l'Agriculture est organisé autour de la défense du revenu des producteurs. C'est un objectif tout à fait louable. Mais il s'ensuit que l'agriculture n'est en aucune manière intégrée dans le commerce extérieur, cela même si le revenu d'un agriculteur sur cinq au moins dépend des exportations.

Le Marché commun est le premier marché extérieur de l'agriculture. Or, le Marché commun est différent du reste du commerce extérieur ; il comporte de nombreuses garanties, administratives ou autres. A l'heure actuelle, le Marché commun couvre à peu près à 100 % ses besoins en matière agricole. Ce taux sera dépassé lorsque le Marché commun sera élargi. En fait, le problème du développement des productions au sein du Marché commun se pose. Il importe donc de se pencher sur le problème de la spécialisation.

J'assume depuis sa création par la conférence annuelle de l'an dernier la présidence d'un conseil chargé de l'exportation des produits alimentaires. A ce conseil siègent d'ailleur M. Debatisse et tous les professionnels.

M. Jacques Chaumont. Dans la mesure où nous avons des postes déficitaires dans le secteur de l'agro-alimentaire, ne craignez-vous pas que le monde agricole ne se trouve à moyen terme dans une position d'accusé ?

M. Pisani. A mon avis, ce risque existe.

M. le Ministre. Ce n'est pas facile. L'industrie du bois par exemple ne peut être considérée comme une véritable industrie agricole. Le producteur de bois n'est pas l'agriculteur type. L'agriculteur type est celui qui élève des vaches, produit du maïs, du blé, etc. Le secteur du bois est un peu à part. Or, nous enregistrons un déficit dans le secteur du bois, comme d'ailleurs dans ceux du porc ou du soja. A cela s'ajoute le problème des industries alimentaires qui mérite également d'attirer notre attention.

Nous devrions essayer de vendre, outre des produits agricoles bruts, des équipements et des produits agricoles transformés. Ainsi nous vendons du bois scié ou à peine équarri que nous réimportons sous forme de meubles. Je peux vous citer l'exemple caractéristique de deux entreprises belges qui travaillent uniquement à partir de bois en provenance du département du Cher. Elles travaillent ce bois et nous le vendent ensuite sous forme de meubles. C'est la conséquence d'un problème de structures tout à fait classique. L'investissement nécessaire pour passer au

stade d'une exploitation moderne est assez élevé. Nos scieries traditionnelles sont absolument incapables d'y faire face. Il nous faudra donc résoudre ce problème d'ordre financier.

M. Pisani. Pouvez-vous nous indiquer ce qu'est, selon vous, l'Europe ? Je dois vous indiquer qu'hier nous avons reçu M. Paye qui nous a donné des éléments factuels sur cette question.

M. le Ministre. Pour le moment, le Marché commun représente au niveau de l'agriculture quelque chose de très sérieux. Il apporte la garantie de l'écoulement d'un certain nombre de produits agricoles à un prix à peu près fixé qui, théoriquement, assure un revenu suffisant à l'agriculteur moyen. En outre, le Marché commun a apporté à l'agriculture française, et il continue de le lui apporter, le volant indispensable à son expansion. C'est tout à fait clair.

Pour les industries agro-alimentaires, le problème est différent. Administrativement on ne sait pas toujours — et même à Bruxelles — où les placer. De plus, lors des marathons agricoles, on parle des prix, c'est-à-dire du revenu des gens qui produisent la viande, le colza, le houblon, le lin, le tabac, mais le problème de la transformation n'est jamais évoqué. Or, sur le plan des échanges et du commerce extérieur, ce secteur est très important pour la France.

En janvier, au niveau du commerce extérieur, nous avons enregistré un énorme déficit parce que les gens retenaient les exportations dans l'attente d'une dévaluation du franc vert et de mouvements sur les montants compensatoires. J'espère que grâce à la reprise de nos exportations, orge et autres, le mois prochain ne sera pas trop mauvais. Il faut tenir compte des grandes masses qui sont un élément essentiel du revenu des agriculteurs. Avant tout, il manque dans ce domaine une philosophie d'avenir. Mais je ne vais pas écrire à nouveau un rapport sur ce sujet, je préfère vous passer la flambeau.

Le Marché commun représente à la fois beaucoup et très peu. Beaucoup, parce que le Marché commun a été marqué par l'ouverture des frontières tant de la France que de nos partenaires dans un cadre raisonnable tout en assurant une protection suffisante aux agriculteurs.

Aujourd'hui le Marché commun souffre d'un manque de dates fixes. Or, jusqu'à présent, nous progressions grâce aux dates fixes. Selon moi, l'obligation de respecter des dates fixes a beaucoup joué dans la modernisation et dans l'expansion de l'industrie française. A l'opposé, d'autres personnes considèrent que l'importance accordée au Marché commun nous a conduit à délaisser notre marché intérieur. Quoi qu'il en soit, la part très faible de la France

dans le commerce extérieur a amené notre pays à jouer au maximum le Marché commun. Celui-ci a donné à l'industrie française un grand marché qui a bien fonctionné, c'est tout ce qu'on attendait.

M. Pisani. Etait-ce dû à la peur des autres ?

M. le Ministre. L'Europe nous apporte-t-elle maintenant la dimension nécessaire pour passer à la conquête des autres marchés ? Directement non. L'Europe a joué un rôle éducatif pour un certain nombre d'industries françaises .Elle a donné aux Français l'habitude de l'exportation, ce qui les a incités à se tourner vers les autres marchés.

Le passage par l'Europe a donc été éducatif. Il a montré à une part importante de notre industrie que, s'il existait un marché intérieur et un marché extérieur. la différence de nature entre les deux n'était pas fondamentale. En fait, le Marché commun représente une espèce de zone de transition.

En revanche le Marché commun ne nous a pas permis de mettre en œuvre une politique commerciale commune sur n'importe quel contrat. Très souvent nous sommes en concurrence avec les Allemands ou les Anglais. Pour réaliser une telle coopération il faudrait une solidarité monétaire qui n'existe pas. En l'absence d'une balance des paiements commune il ne peut y avoir de balance commerciale commune. Tout progrès de l'Europe passera par l'organisation d'une unité monétaire. Or une telle opération dépend de si nombreux facteurs que je ne vois pas comment la réaliser.

Actuellement nous ne pouvons même pas agir en coopération avec les pays à commerce d'Etat. Allemands, Anglais et Français se livrent à une concurrence sévère avec les pays de l'Est, qui en jouent pour obtenir des rabais. Comment pourrait-il en être autrement en l'absence d'autorité politique commune et de solidarité monétaire ?

A l'occasion d'une réunion du Club des exportateurs à Strasbourg que je présidais, quelqu'un m'a soufflé la question suivante : « Quelle est la firme, après quinze ans de Marché commun, qui a réorganisé ses services d'exportation en séparant le Marché commun des autres pays ? » Aucune d'entre elles n'était dans ce cas.

Pourquoi ? Cela vaut la peine d'y réfléchir. Par exemple pour un vendeur de bretelles le Marché commun représente à n'en pas douter une unité au point de vue tarifaire mais, pour la vente d'un tel produit, l'élément essentiel est la norme administrative de qualité. Or il se trouve que ces normes varient considérablement selon les pays du Marché commun : les deux pays du monde où la

vente de bretelles est la plus facile sont le Canada et l'Allemagne, tandis que la pénétration de ce marché en Italie est très difficile. Des problèmes semblables existent pour tous les produits. Il s'ensuit que le Marché commun n'est pas un élément suffisamment déterminant pour justifier une organisation particulière des entreprises. D'autres éléments sont plus importants : un pays appartient-il ou non à la zone dollar ? au serpent ? En fait il n'est pas intéressant pour une firme de travailler à partir de la notion du Marché commun. Ce jugement est très sévère.

M. Pisani. En tenant compte de votre expérience de Bruxelles, pourriez-vous nous indiquer quels sont les axes suivants lesquels sont en train d'évoluer, en termes économiques, les données européennes ?

M. le Ministre. Historiquement, dès le départ il n'y avait pas unité de vues entre ceux qui faisaient de l'Europe un but et entre ceux qui faisaient de l'Europe un moyen. Il s'ensuit que dans les esprits, à Bruxelles, le progrès ne passe pas par le commerce extérieur.

M. Pisani. C'est cela que je souhaitais que vous me disiez.

M. le Ministre. Le progrès européen du commerce extérieur passe par la monnaie et non par une autre voie. Malgré tout, on peut faire des coups ensemble dans le domaine du commerce extérieur, même en l'absence de politique industrielle et économique commune.

Sur le plan de la pratique des échanges, il faut néanmoins considérer que l'effet psychologique est plus important que l'effet mécanique. Le fait que nous soyons encore en union douanière donne aux Français l'idée d'être chez eux en Europe. Les Allemands ont une autre attitude : si le marché brésilien leur semble plus intéressant que le marché italien, ils s'orientent naturellement vers le marché brésilien. Chez nous l'effet psychologique et éducatif du Marché commun est fondamental. Même si un jour le Marché commun devait échouer, il aurait joué un grand rôle dans ce sens.

De toute manière, Monsieur le Président, je serai le premier lecteur et le premier utilisateur de votre rapport. Vous le savez, le Ministère du Commerce extérieur est accablé de tâches quotidiennes. Or il faut des gens qui puissent réfléchir. C'est pourquoi je serai très intéressé par la lecture de votre rapport.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Ministre.

AUDITION DE M. PIERRE AIGRAIN

Secrétaire d'Etat auprès du Premier Ministre (Recherche)

(23 mai 1977.)

M. Edgard Pisani, après avoir rappelé l'intérêt porté par le groupe aux problèmes de la recherche, demande au Secrétaire d'Etat de préciser la portée de l'impératif des échanges extérieurs pour la définition d'une politique de la recherche.

M. le Secrétaire d'Etat. Les questions que vous me posez ne sont pas faciles. Je crois qu'il est préférable que j'y réponde d'une manière aussi spontanée que possible en me servant à la fois des réflexions que j'ai pu faire depuis que j'occupe ce poste de Secrétaire d'Etat à la Recherche, mais peut-être encore plus de mon expérience du passé dans l'administration de la recherche publique ainsi que dans un groupe industriel fortement exportateur.

Effectivement, si nous analysons aujourd'hui la situation de notre commerce extérieure et si nous pensons à la nature de la concurrence à laquelle certaines de nos exportations ou de nos fabrications nationales vont être soumises dans le courant des dix prochaines années, nous pouvons éprouver quelque inquiétude. Il existe, certes, un certain nombre de points forts pour lesquels la position française est tout à fait convenable, voire enviable, mais ils ne constituent pas la majorité de nos activités exportatrices.

Dans certains domaines notre balance des échanges extérieurs est actuellement à peu près équilibrée mais l'on peut craindre pour eux la double concurrence à laquelle nous sommes nécessairement soumis, d'une part, celle des pays ayant choisi les créneaux à très forte valeur ajoutée technologique — l'Allemagne, le Japon, les Etats-Unis — et, d'autre part, celle des pays à main-d'œuvre à bon marché, concurrence s'exerçant cette fois-ci dans des secteurs beaucoup moins avancés technologiquement. C'est un des problèmes les plus importants.

Dans le cadre de l'équilibre de la balance française des paiements, la balanche « recherche » ne constitue pas un problème majeur car les échanges dans ce domaine ne représentent que des sommes relativement faibles. Depuis quelques années, la balance « recherche » est positive et, en 1976, dernière année pour laquelle nous possédions des statistiques, ce solde positif dépasse légèrement

un milliard de francs. Toutefois, le bilan des échanges de brevets et licences est fortement négatif et de plus en plus ; heureusement que les ventes de recherche en tant que telles, compensent, et au-delà, le déséquilibre. Ainsi, nos ventes de recherche à l'étranger sont de l'ordre de 13 milliards de francs alors que nos achats n'atteignent que quelques centaines de millions de francs.

A mon avis, ces chiffres ne veulent pas dire grand-chose parce que, en ce qui concerne les brevets et licences, on s'aperçoit qu'une part importante des dépenses est constituée par les redevances versées à leurs maisons mères, par les filiales françaises d'entreprises multinationales dont le siège est situé à l'étranger. Il se trouve que la quasi-totalité des entreprises multinationales font effectuer la plus grande partie de leurs recherches dans leur pays d'implantation ; c'est la politique la plus généralement pratiquée. Comme peu d'entreprises multinationales ont leur siège en France, il n'y a pas compensation en la matière.

Si l'on élimine du bilan les échanges de brevets et licences entre entreprises et leurs filiales, aussi bien pour les filiales étrangères d'entreprises françaises que pour les filiales françaises d'entreprises étrangères, on constate que notre balance des brevets et licences est légèrement positive. Il en est d'ailleurs de même pour l'Allemagne comme pour la plupart des pays industrialisés.

Il faut dire également que, parmi tout ce qui est classifié comme ventes de brevets et licences, figure une partie des contrats de fournitures d'usines « clés en main » comportant une assistance technique et où la part des brevets et licences est déterminée d'une façon tout à fait arbitraire. L'individualisation de la part des brevets et licences résulte plus des règles fiscales ou politiques qui règnent dans le pays d'implantation que d'une réelle analyse impossible à effectuer entre l'ingénierie de l'usine et le « know how » qui se trouve derrière cette activité. De même, il est quelquefois très difficile de distinguer, dans un marché de fournitures de produits ou de systèmes, ce qui ressort exactement de la vente de recherche.

Permettez-moi de citer un exemple dans un domaine que je connais bien, celui de l'électronique professionnelle. Les entreprises de haute technologie fournissent non seulement des radars et des faisceaux hertziens qu'elles vendaient déjà voilà vingt ans, mais encore des dispositifs de visualisation. Les ordinateurs traitent les données et accomplissent une part importante des recherches sur la manière d'implanter ces radars par exemple. Comment distinguer alors, dans un tel marché, ce qui est recherche, étude, et ce qui est fourniture de matériel, surtout dans un domaine où le prix de vente de ces matériels incorpore normalement 25 à 26 % de la recherche ?

Recherche et développement peuvent conduire à des activités économiques compétitives sur le marché mondial. Mais pour être concurrentiel dans un pays où le taux de main-d'œuvre est élevé, il faut que la structure des coûts n'incorpore qu'une part relativement faible de matières premières importées. Nous ne pouvons pas, en effet, espérer raisonnablement disposer d'une totale indépendance pour certaines d'entre elles. Le cuivre et le cobalt ne poussent pas sur nos terrains ! Les pays comme l'Asie du Sud-Est peuvent nous faire une concurrence extrêmement dangereuse grâce à leur main-d'œuvre de faible qualification. Prenons l'exemple des têtes à haute fréquence des récepteurs de télévision. Le taux de main-d'œuvre, s'il est de 30 F dans une usine de Beaune, sera divisé pratiquement par 12 dans une usine de Singapour.

Si une part importante du coût est constituée par l'amortissement d'un très gros investissement de production, cela, sans nous désavantager considérablement par rapport à certains autres pays, ne nous met pourtant pas dans une bonne situation de disponibilité. Par contre, si la part du coût est constituée par de la matière grise, nous pouvons devenir parfaitement compétitifs. Je ne dis pas qu'elle est alors bon marché, mais elle n'est pas plus chère qu'en Allemagne, aux Etats-Unis ou même au Japon. Dans la majorité des cas, on peut le dire, les produits à fort contenu de matière grise sont aussi des produits à fort contenu de technologie.

Il existe toutefois — et en tant que Secrétaire d'Etat à la Recherche, je suis obligé de le reconnaître — des cas particuliers d'activités qui ne sont pas technologiques. La haute couture par exemple. Dans le prix d'une robe d'un de nos grands couturiers, ce n'est ni le coût de la matière première ni le coût de la main-d'œuvre des petites mains qui intervient, mais bien la science, le pouvoir de création des artistes qui ont inventé le modèle, et leur capacité de le commercialiser qui est une forme de matière grise. Prenons deux exemples frappants.

Notre industrie chimique est très orientée vers la fabrication de grands intermédiaires. Pour fabriquer du phénol, nous partons du benzène importé alors qu'il s'agit d'une petite transformation, les chimistes le savent bien. Nous avons du mal à être compétitifs vis-à-vis des installations qui sont très souvent situées sur les lieux de production des matières premières.

Autre exemple, les industries agro-alimentaires. Il est dommage — sauf quelques exceptions qui sont d'autant plus louables qu'elles sont des exceptions — que la France transforme une part aussi faible de ses produits agricoles de base. Quand nous exportons un franc de céréales, nous devons réimporter 10 F de produits élaborés comme ces cacahuètes grillées ou ces biscuits d'apéritifs

de marque étrangère fabriqués avec des céréales importées de France. Si nous ne parvenons pas à réorienter nos activités productrices, nous pouvons être inquiets pour 1990.

La responsabilité de cette réorientation industrielle n'incombe pas au Secrétaire d'Etat à la Recherche, mais plutôt, selon les branches industrielles, au Ministre de l'Industrie ou au Ministre de l'Agriculture. Je ne crois pas trahir leur pensée en disant qu'ils sont sensibles à ce problème et qu'ils comptent très fortement sur la recherche, non pas pour le résoudre, mais pour rendre sa solution possible. En effet, la recherche ne provoque jamais une évolution, elle ne peut que la rendre possible.

Pourquoi un pays comme l'Allemagne a-t-il pu évoluer alors que nous n'avons pas encore su prendre le virage ?

Les raisons, extrêmement variées, tiennent pour une part à l'attitude des entreprises, mais aussi peut-être à un certain caractère casanier de nos compatriotes. Il est difficile de trouver des volontaires pour aller travailler à l'étranger. Il n'est peut-être pas toujours agréable de se retrouver en Arabie saoudite, par exemple, où il fait chaud et où la vie culturelle francophone est certainement très réduite. Les Anglais, les Allemands ont beaucoup moins de mal à s'expatrier.

Notre recherche n'est-elle pas trop à dominante universitaire ? J'inclus dans la recherche celle qui est poursuivie dans les universités, celle des organismes publics non universitaires et celle qui est poursuivie au CNRS, extrêmement liée à l'université.

Elle est trop universitaire si on entend par là une certaine volonté de ne pas déboucher sur des problèmes pratiques. Je ne prendrai toutefois pas à mon compte cela comme une définition du monde universitaire. J'y suis resté trop longtemps et j'en suis trop fier pour admettre qu'universitaire signifie ne pas s'intéresser aux problèmes pratiques.

N'est-elle pas plutôt trop académique, dans le sens que le mot avait en France au début du XIX[e] siècle ? La recherche poursuivie dans le secteur productif, qu'il soit public ou privé, est dans l'ensemble comparable, je crois, à ce qui se fait dans d'autres pays. Toutefois, son rendement est réduit du fait que l'on n'utilise pas assez vite les résultats de cette recherche élémentaire et que l'on utilise mal ceux de la recherche fondamentale des autres pays qui donnent d'ailleurs lieu à de nombreuses publications. Mais entre lire un article de telle publication de physique et savoir si le résultat est sérieux, utilisable, il y a une énorme marge que, très souvent l'ingénieur, l'industriel ne peuvent pas franchir seuls. Les universités allemandes ou américaines jouent pleinement cette fonction

de transducteur entre recherche fondamentale mondiale et recherche industrielle. Le système japonais, d'une extrême complexité, est un peu à part. Les universités françaises, quant à elles, le jouent d'une manière insuffisante.

J'ai parlé du système de la recherche universitaire et non pas de la recherche *stricto sensu*.

Une part importante de cette recherche est faite grâce à des organismes — l'INSERM par exemple — organismes qui existent d'ailleurs dans tous les pays et — particularité du système français — qui emploient des corps importants de chercheurs, fort compétents en général, à plein temps et à vie. Loin de moi l'idée que la recherche ne doit pas être à plein temps, pour une certaine proportion de chercheurs en tout cas ou encore que l'impossibilité de carrière est utile aux chercheurs. Je ne le crois pas. Mais le fait d'avoir un poste à vie implique une disponibilité. Toutefois, ce n'est pas à l'administration centrale du CNRS, par exemple, de dire aux chercheurs le détail de ce qu'ils doivent faire. Ils sont mieux à même de le savoir et ils devraient avoir la possibilité de mieux suivre les évolutions.

La recherche fondamentale, je dois le constater, n'a que très rarement, et presque toujours sous l'influence d'impulsions extérieures, réussi à prendre les grands virages. Pour la biologie moléculaire, par exemple, qui est une partie importante de la biologie moderne, il a fallu une intervention extérieure de la DGRST afin qu'elle puisse se développer en France. Une certaine routine, en effet, s'opposait à l'introduction de cette nouvelle discipline. Une fois qu'elle eut acquis droit de cité, le CNRS a parfaitement su la reprendre et en assurer le développement ultérieur. Notre système de recherche universitaire est donc incontestablement trop routinier. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il faut faire faire des développements industriels dans un cadre universitaire. A chacun son métier. Aux Etats-Unis, lorsque les universités se sont occupées de faire de la recherche industrielle, le taux de succès a été extrêmement faible.

La recherche industrielle implique une connaissance du marché. Si le client désire acheter une voiture de 4,5 mètres de long parce qu'il pourra se garer dans sa ville, rien ne sert de fabriquer des voitures de 4,80 mètres, même si elles sont meilleures. Pour cela, il faut que le système productif puisse assurer tant la fabrication que la commercialisation. Qu'il soit à capitaux publics ou privés, c'est secondaire. Mais il est très important que le système universitaire accepte le dialogue constant avec ce système productif. Cela suppose également que les jeunes chercheurs acceptent d'aller travailler dans les entreprises et que ces dernières acceptent de les engager.

Il existe d'autres problèmes, tels que ceux des transferts de retraite entre le secteur semi-public et le secteur privé qui ne sont résolus correctement en France que pour les personnes qui ont passé quinze ans dans le secteur public. Cette période de quinze ans devrait être tout à fait exceptionnelle. Les entreprises ont pris l'habitude de recruter principalement leurs cadres dans les écoles d'ingénieurs. Or, les écoles d'ingénieurs françaises se sont totalement désintéressées de la recherche, ce qui a encore compliqué et aggravé ce problème de scission entre recherche de type universitaire et recherche industrielle. Il existe à cela des raisons historiques et en particulier une certaine conception de la formation de l'ingénieur : un enseignement très théorique suivi d'une série de conférences destinées à décrire les technologies d'aujourd'hui dans le détail, mais qui ne préparaient guère à fabriquer les produits de demain. Une formation dont on pouvait être assuré par avance qu'elle était presque immédiatement périmée. Son seul intérêt, c'était qu'en sortant de cette école, l'étudiant pouvait travailler rapidement. S'il avait la capacité de travailler tout seul et de se former sur le tas, alors il finissait, au bout de quelques années de pratique, par être finalement un bon ingénieur, mais seulement dans ces conditions.

Le développement de la recherche dans les écoles d'ingénieurs est un phénomène récent et encore limité, qui se heurte à un certain nombre de difficultés pratiques très réelles.

Les structures d'enseignement sont de petite taille.

L'Ecole centrale, avec trois promotions, doit compter, je crois, 900 élèves en tout. Je ne connais pas une université technologique américaine, de quelque renom, qui ne compte que 900 élèves. La plus petite doit en avoir 3 000. D'autre part, le personnel enseignant, dans une telle école, est constitué pour une part non négligeable de personnalités extérieures et des praticiens. Ce n'est pas mauvais, mais cela veut dire aussi que le nombre d'enseignants permanents susceptibles d'assurer l'encadrement des laboratoires de recherche est toujours très faible. De plus, répartis sur un éventail de disciplines assez vaste, on s'aperçoit que, pour chaque discipline, il ne reste qu'une, parfois deux personnes, pour assurer cet encadrement. Certains laboratoires marchent pourtant bien, mais ce sont des cas particuliers. Il s'agit soit d'écoles qui se sont regroupées pour mettre en commun leurs moyens, soit d'écoles qui disposent d'un laboratoire de recherche indépendant, bénéficiant, comme à l'Ecole polytechnique, des crédits du Ministère de la Défense, auquel je rends d'ailleurs ici hommage. Cela permet de faire de la bonne recherche à l'Ecole polytechnique. D'autres écoles, comme l'Ecole normale supérieure, ont réussi, avec

l'aide du CNRS, à être, *de facto,* chargées de diriger un laboratoire du système universitaire qui recrute parmi les anciens élèves de l'école une partie de leurs chercheurs et de leur encadrement, mais ce sont surtout des laboratoires de recherche de l'ensemble des universités de la région parisienne.

Les écoles d'ingénieurs, qui ont l'avantage de déboucher assez facilement sur l'emploi industriel, ne font pas de recherche et les universités qui font de la recherche ne débouchent pas sur l'emploi industriel. On a créé *de facto* un système de castes, castes qui se considèrent mutuellement comme des parias, ce qui ne fait que compliquer les choses. Un tel système est rarement favorable aux bons contacts.

Il va donc falloir, j'en suis conscient, procéder à certains changements de structures, de méthodes, et, ce qui est beaucoup plus difficile, de comportements.

En conclusion, je ne dirai pas que le système est à trop grande dominante universitaire, mais comme il y a scission entre le système universitaire et le reste, le rendement de ce point de vue du système universitaire est extrêmement faible.

Le deuxième problème que vous avez évoqué, monsieur le président, est encore peut-être plus compliqué. Notre pays ne risque-t-il pas de perdre sa personnalité culturelle ? Je suis obligé de dire qu'il y a effectivement un risque. La question qu'on peut se poser est de savoir si on éviterait mieux ce risque en ne jouant pas le jeu de la compétitivité sur les produits de haute technicité. Au contraire, il deviendrait encore plus grand, car la généralisation de certains gadgets japonais s'est produite dans notre culture sans que l'industrie française participe beaucoup à la fabrication de ces gadgets. On peut estimer que la multiplication des appareils photo ou cinématographiques, même perfectionnés, ne met pas tellement en danger notre culture, sans doute, mais on pourrait en dire autant de ces fameux produits alimentaires importés qui, après tout, mettent en cause une composante non négligeable de la culture française, la culture gastronomique. Mon tour de taille suffit à garantir que j'y suis sensible avec mes 104 kilogrammes.

Voici une anecdote du temps où j'étais délégué à la recherche et que je participais aux réunions du FDES qui distribue les crédits d'aide au développement. Nous avions eu à traiter d'un certain nombre de dossiers provenant d'industries agro-alimentaires et, en l'occurrence, de la laiterie, pour la mise au point de méthodes de fabrication de fromages de type industriel. Cela provoquait, je m'en souviens, chez le président du comité, lequel était le

président directeur général du Crédit national de l'époque, très grand amateur de fromages, très grand connaisseur en la matière, des colères. « Vous êtes en train de développer de mauvais fromages », disait-il, « avec ces camemberts de Prisunic, etc., je trouve cela scandaleux ». Mais en même temps, il était obligé de reconnaître que, sans cela, on mangerait quand même de mauvais fromages, mauvais selon ses critères.

Si notre position en matière de fromages n'est pas une des plus mauvaises, nous voyons quand même beaucoup de ces fromages danois ou néerlandais importés. Je ne crois pas que le fait de rentrer dans la compétition productrice sur ce type de produits rende le risque culturel plus grand. Ce risque culturel existe du seul fait que nous nous trouvons en économie ouverte — au moins dans le cadre de notre pays, nous ne pouvons guère envisager de la fermer puisque nous sommes obligés d'importer notre matière première et notre énergie — et dans ces conditions des produits qui se caractérisent par une qualité qui n'est pas mauvaise, contrairement à ce qu'on dit, sont souvent plus sûrs que nos produits traditionnels, leur goût n'est peut-être pas aussi agréable, mais ils sont quand même mangeables et surtout ils ont ce caractère de commodité que recherche aujourd'hui la plus grande partie de la clientèle. Ces produits envahiraient de toute façon notre marché.

L'un des problèmes que nous pouvons nous poser est, non pas de savoir comment éviter ce risque, mais comment le compenser.

Le fromage de Beaufort reste parmi les fromages durs à pâte cuite probablement le meilleur, mais son coût de fabrication est considérable, car ce fromage exige une très longue maturation et des manipulations extrêmement nombreuses. Quand j'étais à la DGRST, nous avions soutenu, je m'en souviens, la fabrication d'un sous-Beaufort en évitant les manipulations grâce à un système d'enveloppe plastique qui le maintenait à l'abri des moisissures et de l'air. La fabrication de ces fromages était, pour la coopérative qui faisait aussi du vrai Beaufort de qualité, la seule manière de rester en vie. Nous avons peut-être pu maintenir ainsi l'existence d'une fabrication limitée et artisanale parce que nous acceptions de faire aussi de la qualité inférieure.

MM. Giraud et Méhaignerie ont commencé à réfléchir sur ce qui serait susceptible de représenter, pour notre pays, une activité mondialement rentable dans les années 90. Nous venons d'entrer dans une période de guerre économique, en particulier sur le problème de la balance des paiements et mon rôle est d'arriver à réussir la mobilisation de la recherche.

M. Pisani. Quels sont vos critères d'approche ?

M. le Secrétaire d'Etat. Nous sommes obligés de partir de l'existence d'un créneau.

M. Pisani. Mais quels moyens avons-nous de connaître ces créneaux ?

M. le Secrétaire d'Etat. Cela est plus difficile. Comme dans tout travail de prospective, il existe une part d'incertitude. Pour reprendre l'exemple du secteur agro-alimentaire, quel sera le marché des produits alimentaires élaboré dans quinze ans ?

Nous avons misé sur la viande hachée surgelée. Il se peut que dans quinze ans on s'aperçoive que ce n'était pas cela. Mais peu importe. Cela nous a permis parallèlement de développer les techniques de stérilisation des produits alimentaires, de surgélation, d'emballage, etc.

Il peut arriver que l'on abandonne un créneau pourtant très utile, parce qu'en dix ans — c'est un temps très court — nous ne pouvons pas disposer en France d'un niveau de recherche de qualité nécessaire à cette entreprise. C'est difficile. Il faut savoir de temps en temps jouer les outsiders et pas seulement les favoris. Mais l'état des finances de notre pays ne lui permet pas de mettre d'énormes mises uniquement sur des outsiders.

C'est là que le rôle des petites entreprises novatrices est très important.

Il faut savoir que sur 100 petites entreprises créées autour d'une invention, 80 ferment leurs portes en quelques années. Sur les 20 qui restent, 80 p. 100 réussissent sur le plan de l'économie du pays, mais pas en tant qu'entreprise. Elles sont reprises par de plus importantes. Les 4 dernières sur 100 représentent ces succès dont on parle beaucoup. D'un point de vue économique, ces entreprises jouent incontestablement aux Etats-Unis un rôle utile, parce qu'elles permettent précisément de jouer les outsiders sans prendre de risques insupportables.

En France, ces entreprises ne se développent que très peu. Les raisons en sont connues et l'une d'entre elles est la difficulté de trouver des ressources financières susceptibles de prendre des risques. Il est concevable que les mesures annoncées par le Gouvernement en matière d'investissement des personnes privées puissent avoir une conséquence indirecte importante dans ce domaine, à condition qu'elles soient accompagnées d'autres mesures.

La deuxième raison est que le risque financier que prennent les créateurs de ces entreprises, s'il n'est pas énorme en volume, représente cependant une part importante de leurs maigres ressources personnelles.

Il faut ajouter un certain nombre d'autres risques qui ne sont pas essentiels, mais qui sont très dissuasifs. Par exemple, un universitaire français qui crée une entreprise est obligé de démissionner de telle sorte qu'il prend de surcroît le risque, en cas d'échec, de se retrouver sans travail.

Aux Etats-Unis, un professeur qui crée une entreprise n'en démissionne pas pour autant. Il peut parvenir à un arrangement avec son université pour être dégagé d'une partie de ses cours, mais il reste dans les cadres de l'université. Ce professeur pourra, quand il le voudra, retrouver son poste.

Pourquoi, en France, appliquer d'une façon aussi stricte ces règles d'incompatibilité ? Je le comprends pour les fonctionnaires d'autorité, mais non pour un professeur d'université qui désirerait créer sa propre entreprise. Il existe donc un certain nombre de barrières qu'il serait relativement facile d'éliminer par des mesures législatives ou réglementaires et, dans le cadre de mon secrétariat d'Etat, je vais commencer à mener quelques études à ce sujet.

M. Louvot. C'est tout un état d'esprit et de mentalité qu'il faut modifier.

M. le Secrétaire d'Etat. Oui, et les modifications de mentalité sont lentes à opérer alors que nous sommes devant un problème urgent.

Je ne suis pas pessimiste par nature et, après cette analyse, je persiste à penser que nos échanges extérieurs pourraient être équilibrés. Il suffirait que des chercheurs universitaires et des ingénieurs se rendent compte de l'intérêt qu'ils ont à établir des contacts. Ces contacts entre l'université et les entreprises existent déjà, mais ils sont trop peu nombreux.

M. Chaumont. Je voudrais vous demander, Monsieur le Secrétaire d'Etat, quelles sont les limites de la recherche nationale. Dans certains domaines, n'est-il pas nécessaire de déborder sur un cadre plus large ? Peut-on obtenir des résultats dans la limite de l'hexagone ?

M. le Secrétaire d'Etat. Votre question est complexe ; je ne peux pas y apporter une réponse unique ; il faut décomposer le problème.

Il y a tout d'abord peu de domaines où la recherche puisse être uniquement soutenue par le marché national. Le but poursuivi par la recherche sur des produits de haute technologie est l'accès au marché mondial. La recherche en elle-même ne suffit pas. Il faut prendre toutes les mesures nécessaires au niveau commercial pour

accéder au marché mondial car on peut mettre au point un produit parfaitement compétitif et ne pas réussir à le vendre sur le plan international. Dans certains cas, des investissements commerciaux à l'étranger sont nécessaires.

Pour les produits de haute technologie, les Etats-Unis représentent une part importante du marché. Or, il est particulièrement difficile d'y pénétrer compte tenu des mesures protectionnistes appliquées en la matière. En fait, on ne peut vendre sur le marché américain que si une partie de la valeur ajoutée est assurée sur le territoire américain.

Il est évident qu'en ce qui concerne l'appareillage scientifique de recherche, domaine qui m'intéresse tout particulièrement en tant que secrétaire d'Etat à la recherche, le marché des Etats-Unis représente 50 à 60 % du marché global. Or, ce marché est constitué essentiellement par des laboratoires d'Etat, des universités ou des entreprises financées en grande partie par des marchés d'Etat, organismes qui ne peuvent importer de matériel qu'à condition que le prix de celui-ci, droits de douane compris, soit inférieur d'au moins 30 % au prix du produit américain correspondant. Les droits de douane sont calculés sur le prix du matériel américain et non pas sur le matériel importé. Il est donc facile de comprendre que certains matériels sont absolument invendables.

Par contre, si au moins 50 % de la valeur ajoutée est réalisée aux Etats-Unis — ce qui est souvent assez facile parce que, même pour un matériel de haute technologie, des sous-ensembles peuvent être aisément sous-traités dans un pays comme les Etats-Unis — le matériel est classé comme matériel américain et peut se vendre dans des conditions normales. Pour implanter un produit aux Etats-Unis, un minimum d'investissement sur place est nécessaire ; cela implique une sortie momentanée de capitaux.

Pour amortir la recherche française, il faut avoir accès au marché mondial afin de faire supporter à celui-ci une part importante des dépenses de recherche.

La taille de notre pays, qui est beaucoup plus petit que les Etats-Unis, ne constitue pas forcément un handicap aussi grand qu'on ne l'imagine. Notre but n'est certainement pas de fabriquer en France pour le marché mondial tous les types d'instrumentation scientifique, par exemple. Dans ce domaine il est normal que 75 % du matériel soit importé, mais ce qui est anormal c'est que le bilan des échanges soit déséquilibré.

De toute façon, certains secteurs sont très difficiles à pénétrer, notamment celui de la grosse informatique. Nous savons tous

qu'une seule entreprise représente à elle seule 60 % de la fabrication mondiale. Le problème n'est plus celui de la concurrence de la France avec tel autre pays, mais celui de la concurrence de n'importe quelle entreprise avec IBM.

M. Pisani. A propos des secteurs déterminés, je voudrais vous poser trois questions :

Premièrement, les énergies nouvelles sont-elles maintenant dotées des moyens de recherche nécessaires ?

Deuxièmement, suivant quelles procédures et à quelle date le Gouvernement a-t-il l'intention de tirer les conclusions du rapport Nora en ce qui concerne le développement à la fois de l'utilisation et de la production informatique et télématique ?

Troisièmement, M. Lauré, président de la Société générale, nous a dit qu'il ne comprenait pas pourquoi en France, pays de Colbert, nous n'appliquions pas ce qui nous a permis d'être en bonne position en ce qui concerne les armements ou l'énergie nucléaire, c'est-à-dire la mobilisation d'une équipe d'ingénieurs dotés des moyens nécessaires.

M. le Secrétaire d'Etat. Les différentes sources d'énergie ne constituent pas un secteur homogène. Il y a des problèmes propres à la fusion thermique, à l'énergie solaire, aux autres énergies diffuses, à la géothermie, à l'hydrogène...

Je voudrais rappeler qu'en ce qui concerne la fusion thermonucléaire, il s'agit d'une perspective d'avenir lointaine car, jusqu'à présent, la faisabilité de la fusion n'est pas démontrée, ni pour la fusion dite « plasma », ou fusion lente, ni pour la fusion « inertielle », ou rapide. C'est un problème de recherche relativement fondamental sur lequel, comme vous le savez, une collaboration européenne assez étroite s'est développée.

Je ne crois pas qu'il soit très utile de vouloir aller plus vite qu'actuellement. Chaque expérience permet de définir quelle sera la suivante et ce n'est pas en consacrant plus de crédits à cette recherche que l'on ira beaucoup plus vite.

Il y a une quinzaine d'années, les Britanniques ont essayé de forcer le destin en affectant des sommes considérables à la recherche sur la fusion thermique. En fait, ils se sont fait dépasser sur le plan de la recherche fondamentale même par la France qui y destinait des moyens beaucoup plus faibles.

En ce qui concerne l'énergie solaire, vous savez que l'on vient récemment de créer le Commissariat à l'énergie solaire, qui ne fonctionne pas encore d'ailleurs. L'énergie solaire est appelée à

jouer un rôle important pour notre balance des paiements. Ce sera pour nous beaucoup plus une source d'exportation de produits et de technologie qu'une source d'énergie proprement dite. En fait, le soleil nous fournira de l'énergie à travers le pétrole qu'il nous permettra d'importer. C'est donc un domaine de recherche très intéressant d'autant plus qu'il ne s'agit pas d'investissements lourds et qu'il n'est pas nécessaire de réaliser d'énormes instruments pour faire progresser l'énergie solaire. Mon souci sera plutôt d'éviter qu'on ne se lance dans de trop grandes opérations de démonstration aux dépens de ce qui fait véritablement progresser la recherche.

Nous devrions progressivement augmenter notre effort dans ce domaine car cette catégorie peut jouer un rôle très important pour certains pays.

Je voudrais rappeler que l'énergie ne se mesure pas toujours en kilowattheures. Elle est souvent utilisée à des fins pour lesquelles son prix n'a pas d'importance en soi.

Lorsque, par exemple, vous écoutez un récepteur transistor à piles, vous ne calculez pas le prix de revient de l'énergie électrique fournie par une pile ; elle est de 1 000 F le kilowattheure. Personne ne se plaint réellement du coût de la pile pour une telle utilisation, compte tenu de la commodité d'emploi que fournit la source d'énergie. On est prêt à payer 1 000 F le kilowattheure lorsqu'il s'agit d'alimenter un faisceau hertzien situé en pleine nature ou un récepteur de télévision pour une classe d'enseignement dans des pays tels que la Côte-d'Ivoire ou le Niger. Or, l'énergie solaire diffusée grâce à des piles solaires fabriquées en petites quantités serait tout de même beaucoup plus économique que le système actuellement utilisé, c'est-à-dire le transport par camions des piles nécessaires.

Pour de telles applications comme pour le chauffage, la climatisation, le pompage, etc., l'énergie solaire est aujourd'hui parfaitement compétitive dans des pays à fort ensoleillement et à faible densité d'industrialisation.

Pour ce qui est des sources d'énergie diffuse, du fait même de leur caractère diffus, ces énergies constituent autant de cas particuliers qu'il y a de sites. La géothermie, par exemple, est possible dans une grande ville située à proximité d'une source d'énergie, mais elle ne peut constituer une solution généralisable.

Le problème de l'hydrogène suscite de nombreuses réflexions. En fait, c'est un moyen de transport de l'énergie et non pas un moyen de fabrication. Pourquoi employer l'hydrogène et non pas du sodium, par exemple, puisque l'emploi du sodium serait peut-être compétitif par rapport à l'emploi de l'hydrogène ?

En fait, pour le moment, la production d'hydrogène pourrait déjà être utile pour l'utilisation des heures creuses des centrales nucléaires dans la mesure où l'hydrogène serait utilisé dans des processus chimiques. Ainsi, on pourrait combiner, à côté des centrales nucléaires, la construction d'usines d'ammoniac, grosses utilisatrices d'hydrogène, produit actuellement fabriqué à partir du pétrole. Vous savez que le coût de l'énergie en heures creuses d'une centrale est faible.

Si l'on veut aller plus loin, il faudrait d'abord résoudre l'un des deux problèmes suivants.

Le premier, c'est la décomposition thermique de l'eau. Beaucoup de propositions ont été faites qui relèvent maintenant de manipulations de laboratoires, mais aucune ne s'est encore révélée vraiment utilisable soit pour des raisons de prix, soit pour des raisons de pollution. Certaines de ces solutions font intervenir la décomposition de l'oxyde de mercure.

Le second, c'est l'utilisation de l'hydrogène produit dans des piles à combustible.

Je voudrais évoquer un dernier point, celui des économies d'énergie, qui est, au fond, une autre manière de créer de l'énergie. A mon avis, les études en matière d'économies d'énergie réalisées en France sont insuffisantes et j'envisage en liaison avec le commissariat à l'énergie atomique d'examiner dans quelles mesures il ne pourrait pas rassembler certaines de ses activités sur le thème des économies d'énergie pour lesquelles il me semble disposer déjà des compétences nécessaires en techniciens, chimistes, etc. Je pense que nous pouvons faire davantage en matière d'économies d'énergie.

Vous m'avez demandé ce que le Gouvernement envisage de faire à propos du rapport Nora.

J'ai, pour ma part, reçu ce rapport ce matin. Tous les ministres intéressés sont en train de le lire avec attention. C'est un très gros rapport comprenant beaucoup d'annexes. Je suis un peu embarrassé pour vous répondre aujourd'hui ; c'est un peu trop tôt.

M. Pisani. Je vous remercie, monsieur le Ministre.

II. — SYNDICATS

Dès le début de ses travaux, le groupe a informé les syndicats de salariés de l'objet de son étude et leur a demandé de lui faire connaître leurs points de vue sur les problèmes des échanges extérieurs.

On trouvera ci-après la teneur des documents transmis par les centrales syndicales.

CONFEDERATION GENERALE DU TRAVAIL (CGT)

Déclaration préliminaire remise par une délégation de la CGT à la commission d'enquête de l'Assemblée Nationale chargée d'examiner les conditions dans lesquelles ont lieu des importations « sauvages » de diverses catégories de marchandises (16 juin 1977).

Mesdames et Messieurs,

Votre commission est chargée d'examiner les conditions dans lesquelles ont lieu des importations « sauvages » de diverses catégories de marchandises, en prenant en compte, comme le disait M. Limouzy, la façon dont elles « déséquilibrent certaines branches d'activité et compromettent dans des secteurs essentiels la situation de l'emploi national ».

De ce point de vue, il est certain qu'il est nécessaire de concevoir ces importations « sauvages » au sens large, car c'est aujourd'hui pratiquement la totalité des branches d'activité qui est gravement atteinte et c'est l'ensemble de la situation extérieure de la France qui se dégrade.

C'est pourquoi il nous semble impossible de séparer certaines pratiques frauduleuses, qui constituent un aspect frappant de l'exacerbation de la concurrence internationale, du bilan général de cette situation.

A notre avis, l'élément essentiel qui se trouve à l'origine du net affaiblissement de la position économique de la France est le démantèlement de l'industrie organisé par les grandes sociétés capitalistes qui dominent notre pays.

La forte croissance des importations est l'effet, et non la cause, de ce démantèlement et de l'accroissement considérable du chômage qui en résulte.

Dans ce sens, je voudrais aborder succinctement quatre questions :

1. La dégradation de nos échanges extérieurs industriels dans la dernière période ;

2. — La politique de redéploiement et d'austérité qui est la cause de cette dégradation ;

3. — Un certain nombre d'exemples pris dans les branches les plus touchées ;

4. — Les mesures que la CGT estime indispensable de prendre pour redresser la situation.

*
* *

1. — Le Commissariat général du Plan vient de faire le point de la situation du commerce extérieur de la France. Quelques idées-forces s'en dégagent, qui confirment pleinement l'analyse que la CGT n'a cessé de présenter.

La première idée est que l'on constate une dégradation très forte et continue de notre solde sur l'ensemble de la zone OCDE (capitalistes développés) :

— 3,9 milliards en 1973, — 6,7 milliards en 1974, — 7,3 milliards en 1975 et — 30 milliards en 1976 !

L'Allemagne reste le pays avec lequel nous enregistrons le plus fort déficit : 13 milliards en 1976, composé pour trois quarts de biens d'équipement.

Les déficits avec les Etats-Unis (— 10,5 milliards) et avec le Japon (— 3,9 milliards) sont également très élevés.

Par contre, les échanges avec les pays socialistes et avec les pays sous-développés non pétroliers font ressortir des soldes nettement positifs. C'est d'ailleurs uniquement le commerce avec ces pays qui permet de dégager un excédent du secteur des biens d'équipement.

Ceci permet de détruire un mythe, largement diffusé par la propagande patronale et gouvernementale : à savoir que notre industrie serait menacée par les importations en provenance des pays sous-développés et des pays socialistes. Au contraire : *c'est dans la concurrence avec les principaux pays capitalistes développés que la dégradation s'accélère* et affecte les secteurs vitaux de notre industrie.

La seconde idée est le caractère *général* de cette évolution, qui affecte toutes les branches d'industries.

Ainsi, le solde des biens intermédiaires passe de + 677 millions en 1975 à — 8 146 millions en 1976.

Le solde des biens de consommation passe de + 4 326 millions en 1975 à — 1 059 millions en 1976 et, ajoute le Plan, « la répartition géographique des échanges montre que la détérioration est particulièrement nette dans les échanges avec la CEE ».

Enfin, si le solde des biens d'équipement reste positif avec l'ensemble du monde, l'on doit constater qu'il est nettement déficitaire vis-à-vis des pays de l'OCDE, avec là encore une très nette dégradation : — 11 151 millions en 1975 et — 18 770 millions en 1976 !

Derrière ces chiffres, accablants pour la politique du pouvoir, c'est le grave affaiblissement de l'industrie française, sa dépendance croissante vis-à-vis des pays dominants, ce sont les fermetures d'entreprises et les licenciements en masse.

La troisième idée-force qui se dégage de ce bilan est l'accélération des exportations de capitaux à l'étranger pendant la même période. Comme il ressort d'une étude récente de l'INSEE, « les investissements français à l'étranger ont repris d'une manière spectaculaire, en particulier dans l'industrie ».

De 5,6 milliards de francs en 1974, ces investissements sont passés à 8 milliards en 1976. L'investissement français dans le monde est le fait d'un petit nombre de firmes et pour de gros montants (298 dossiers seraient passés par le Ministère de l'Industrie en 1976). Il concerne essentiellement les plus grands groupes industriels et financiers.

Ce mouvement est en partie responsable de la détérioration de la balance commerciale et de la montée des importations. Ainsi, par exemple, dans la chimie, le Commissariat du Plan reconnaît que « le solde des échanges, jusqu'à présent faiblement positif, a tendance à se dégrader sous l'effet du déplacement à l'étranger tant de la chimie de base que des activités les plus à l'aval comme la pharmacie ».

De la même façon, dans le verre, « la tendance des entreprises à développer plus rapidement leurs capacités de production à l'étranger que leur capacité intérieure semble devoir consolider la croissance très rapide des importations ».

On pourrait multiplier les exemples qui montrent que ce sont les grandes entreprises françaises elles-mêmes qui participent à cette opération de braderie de notre potentiel national.

2. — Ce bilan, tiré par des organismes officiels, confirme entièrement la justesse de notre analyse.

Nous avons maintes fois souligné la gravité de ces évolutions et leurs causes profondes.

Depuis de nombreuses années, Gouvernement et patronat axent leur politique sur le freinage de la consommation intérieure et la recherche de débouchés extérieurs pour accroître au maximum les profits des grands groupes. La poussée des échanges intra et extra-communautaires, le développement généralisé des exportations, traduisaient cette recherche de débouchés, parallèlement à une accentuation de l'exploitation des travailleurs et à une montée de l'inflation.

Cette orientation s'est aggravée ces deux dernières années. D'un côté, les différents plans successifs d'austérité ont gravement amputé le pouvoir d'achat des masses populaires, comprenant le marché intérieur. D'un autre côté, la concurrence sur le marché international est devenue particulièrement vive et l'ouverture des frontières a permis aux rapports de force de s'imposer. Ce type de croissance exacerbe obligatoirement les déséquilibres entre les plus puissants et les plus faibles. C'est ainsi qu'un nombre restreint de groupes multinationaux accaparent l'essentiel des productions et des marchés dans les différentes branches. Or, que constatons-nous aujourd'hui ?

C'est l'écart croissant, la divergence, au sein de difficultés générales, entre les puissances du peloton de tête (USA, RFA, Japon) et celles dont la situation se dégrade à un rythme incontrôlé.

Quelle a été et quelle est la politique du pouvoir actuel ? C'est celle que l'on qualifie de « redéploiement industriel », c'est-à-dire une politique de recherche de créneaux de production dans un mouvement général d'abandon de secteurs entiers de l'industrie et de soumission aux trusts étrangers. Certes, les principaux groupes français en tirent des profits substantiels, largement alimentés par le financement public, mais à quel prix ! Par ailleurs, prétexte est pris de la recherche de la compétitivité à tout prix, pour comprimer les effectifs, abaisser les salaires, accentuer l'intensification du travail, etc.

Cette politique n'a pas d'issue : elle se trouve prise dans le cycle infernal qui, de l'austérité conduit au démantèlement, lequel à son tour exacerbe les tendances à l'austérité et aux privations.

Un aspect particulièrement important de cette politique est représenté par les transferts d'activité à l'étranger, auxquels tous les groupes se sont précipités de participer dans la dernière période.

Le phénomène le plus frappant, c'est la création de zones franches industrielles dans certains pays sous-développés. Par exemple, le groupe français Prouvost-Masurel s'implante dans plusieurs pays d'Asie où certains travaux de coupe et de pré-assemblage sont réalisés. L'aspect essentiel, pour ces investissements à l'étranger des groupes multinationaux, consiste dans les conditions avantageuses qui leur sont faites. Les investissements ne sont pas imposés sur les bénéfices pendant dix ou quinze ans, les salaires sont de 7 à 10 fois moins élevés qu'en Europe, les grèves sont interdites, l'absentéisme est réprimé, la liberté de rapatriements des capitaux et bénéfices est acquise. Les profits sont considérables.

Le patronat ne s'y est pas trompé. Ainsi le président du CNPF indiquait :

« ... Il faut permettre à la main-d'œuvre des pays en voie de développement actuellement contrainte à l'émigration, de travailler sur place pour les industriels. Notre politique d'exportation doit être complétée par une politique systématique d'investissement à l'étranger ».

Il est bien connu que la pratique des zones franches se combine avec l'investissement dans les pays dits sûrs, c'est-à-dire particulièrement réactionnaires comme la Corée du Sud, le Brésil, l'Indonésie où existent aussi des conditions particulièrement brutales d'exploitation de la main-d'œuvre.

Ces transferts d'activité se retrouvent très largement sous forme... d'importations en France et en Europe, y compris sous forme d'importations sauvages. Elles correspondent donc, en France, à des fermetures d'entreprises, des disparitions d'emplois, des abandons de production.

C'est précisément le moment que choisit le patronat pour se lamenter sur la concurrence en provenance des pays à bas salaires ! Mais, il oublie de dire :

— que ce sont les mêmes sociétés capitalistes, implantées en France, en Europe, ou au Japon, qui développent ces productions et ces importations ;

— qu'il s'agit donc d'une concurrence entre pays capitalistes eux-mêmes, y compris entre firmes de la CEE que la tactique du patronat est d'imposer en France une baisse des salaires, une aggravation des conditions de travail et de vie sous prétexte de faire face à ces importations.

En bref, ce qui est recherché, *c'est un alignement par le bas des conditions d'exploitation des travailleurs sur le plan international.* Voilà, selon nous, l'aspect essentiel du problème et le piège dans lequel il ne faut pas tomber.

Tous les éléments que je viens d'indiquer, à savoir :

— la baisse de la consommation intérieure ;

— l'exacerbation de la concurrence internationale et la soumission de notre industrie aux dictats des groupes des pays dominants ;

— les transferts d'activité à l'étranger,

se combinent au sein d'une même politique dont nous constatons chaque jour, le caractère de plus en plus désastreux.

De par cette politique, l'industrie française se trouve « prise en sandwich » entre deux mouvements : d'une part, la concentration des industries de pointe décisives dans les trois pays : USA, RFA, Japon avec début de dislocation de nos bureaux d'étude et de recherche comme dans le nucléaire et l'aéronautique ; d'autre part, la localisation des industries plus courantes dans les pays moins développés que la France, comme l'Europe du Sud ou le Tiers-Monde. Ce n'est pas un hasard si le nombre de faillites est passé à 1 100 par mois depuis octobre dernier, soit 37 par jour ! C'est un résultat notable du plan Barre !

3. — Quelques exemples permettront d'illustrer mes propos :

Dans l'industrie papetière, comme le constate l'avis adopté par le Comité économique et social, la dégradation continue de la situation n'est pas due au hasard, ni au manque de ressources naturelles. C'est une véritable politique d'abandon qui a été pratiquée depuis de nombreuses années, dont le patronat et le pouvoir portent l'entière responsabilité. Cette politique concertée est apparue avec éclat, lorsqu'il s'est agi, au cours du VI[e] Plan, de substituer massivement les importations de papier-journal à la production nationale.

Ceci correspondait aux intérêts des groupes multinationaux qui dominent cette branche.

Le déficit croissant de la balance commerciale a atteint 4,3 milliards pour la branche papier-carton en 1976. En même temps, pendant la période de décembre 1974 à juin 1976, les effectifs ont diminué de 3 000 salariés.

— Dans la chaussure, la balance a été pour la première fois déficitaire en 1976 (320 millions). Parallèlement, 1 600 emplois ont été supprimés. Cela porte le nombre de suppressions à 11 700 emplois entre 1971 et 1976. Là aussi, ce sont les groupes les plus importants qui organisent eux-mêmes l'importation. Les producteurs français se sont orientés vers les créneaux de bas de gamme, les jugeant les plus profitables. Ils ont dès lors abandonné la chaussure de qualité à la production italienne qui se fabrique en partie...

à partir de cuirs bruts français. Ces chaussures sont ensuite revendues sur notre marché par les producteurs français, tel Myris, André, etc.

— Dans le textile, on constate la pratique systématique des transferts d'activités à l'étranger.

Dans le textile artificiel, le groupe Prouvost a choisi de faire travailler ses usines implantées à l'étranger pour ravitailler ses magasins et le marché au détriment des travailleurs et travailleuses en France. Par exemple, les articles Rodier sont réalisés à La Marsa en Tunisie, entreprise contrôlée par le groupe Prouvost, et expédiés par avion en France. Nous savons que le prix de revient total, grâce à une exploitation éhontée des Tunisiens et diverses aides de l'Etat, permet aux Prouvost une marge bénéficiaire bien supérieure à ce qu'elle serait à Cambrai ou à Elbeuf.

Dans le textile chimique, il est à peine besoin de mentionner la politique de Rhône-Poulenc qui, contrôlant 90 % du secteur, ferme ses usines en France pour en installer au Brésil ou en Thaïlande.

Là encore, un seul mot d'ordre : le plus de profit possible au mépris de l'emploi et de l'intérêt national.

Dans les industries de l'habillement, pour la première fois au cours du premier trimestre 1977, la balance commerciale est déficitaire.

Des groupes ont déjà implanté une partie de leur production à l'étranger comme Biderman en Colombie avec une accélération de cette pratique dans la dernière période. Cacharel s'implante au Japon. Thivy Sivem oriente une partie de sa production en Tunisie, comme Lejaby, etc.

Ainsi, à notre connaissance, plus de 2 000 emplois sont menacés.

Dans la machine-outil, les importations couvrent 60 % de notre consommation, et portent sur les machines les plus évoluées. Parallèlement, 3 000 emplois ont été supprimés, en liaison avec le plan machine-outil du Gouvernement, apparu comme un véritable plan de liquidation. La production nationale qui était de 100 000 tonnes en 1974 est tombée à 85 000 tonnes en 1976. Là encore, la recherche de la rentabilité à court terme, combinée à la soumission aux rapports de force internationaux, ont conduit le Gouvernement et le grand patronat à soutenir... la machine-outil allemande, grande bénéficiaire des différents plans de relance français.

Il est inutile d'allonger la liste, elle toucherait à pratiquement toutes les branches d'industrie.

4. — Mesdames, Messieurs, nous arrivons à une conclusion simple : il est impossible de parler des importations de façon isolée : c'est une politique d'ensemble, celle du Gouvernement actuel et du grand patronat qui est en cause, fondée sur la course au profit maximum.

Il est impossible, et contraire aux faits, de mettre en accusation des pays sous-développés, alors qu'il s'agit des pratiques des groupes capitalistes multinationaux.

La gravité de la situation implique des mesures urgentes :

Selon nous, le constat est simple : les besoins de la population ne sont pas satisfaits, le potentiel matériel et humain existe, mais il est bradé.

Il faut :

— satisfaire les grandes revendications des travailleurs et relancer la consommation intérieure ;

— se donner les moyens d'avoir une politique industrielle indépendante, affranchie de la stratégie actuelle des grands groupes, ce qui suppose la réalisation des réformes de structure, en particulier la nationalisation des secteurs-clefs ;

— sur cette base, élaborer des plans de branche et développer des formes de contractualisation entre entreprises ;

— normaliser le commerce extérieur par des accords de pays à pays, réciproquement avantageux ;

— instaurer un contrôle rigoureux des échanges extérieurs et des mouvements de capitaux ;

— limiter au maximum les transferts d'activité à l'étranger et, dans certains cas, organiser leur rapatriement ;

— face au développement des sociétés multinationales, il est nécessaire de les contraindre à investir leurs bénéfices là où elles les ont obtenus et d'orienter les investissements étrangers, qui doivent être contrôlés ou le cas échéant interdits lorsqu'ils nuisent à la maîtrise de l'économie et à la souveraineté nationale.

Nous sommes convaincus qu'on ne résoudra le problème des importations qu'en stoppant le démantèlement actuel de notre industrie et en bâtissant une production nationale, saine, orientée vers la satisfaction des besoins et ouverte sur la coopération internationale.

FEDERATION GENERALE CFTC DES SYNDICATS CHRETIENS DE FONCTIONNAIRES DE L'ETAT, DES COLLECTIVITES LOCALES ET ASSIMILES

Paris, le 14 février 1978.

Monsieur le Président,

J'ai bien reçu votre lettre du 18 janvier 1978 à laquelle je n'ai pas pu répondre plus tôt, ce dont je vous prie de bien vouloir m'excuser.

Vous m'avez demandé l'avis de notre Confédération sur les différents aspects du commerce extérieur.

Il va de soi que l'intérêt que porte la CFTC aux problèmes du commerce extérieur procède du double souci d'assurer le plein emploi, d'une part, et de maintenir la valeur du franc aussi bien sur le marché international que sur le plan intérieur, d'autre part. C'est, en effet, une évidence que les revendications des travailleurs, notamment en ce qui concerne l'amélioration de leur pouvoir d'achat, ne peuvent trouver leur aboutissement que si les grands équilibres économiques sont assurés.

Partant de cette constatation, il est évident que notre économie doit importer pour satisfaire ses besoins et exporter pour ne pas s'endetter.

Bien qu'elle ne soit pas impliquée directement dans la politique des échanges, notre Confédération porte, cependant, un intérêt certain à tout ce qui peut permettre d'améliorer les termes de l'échange.

S'agissant, en premier lieu, des importations, il apparaît que le poste principal concerne le déficit énergétique de notre pays.

Tout ce qui permettra de réduire ce déséquilibre mérite d'être examiné.

Notre fédération des mineurs avait, précisément, dans le passé, pris position en faveur du maintien de l'exploitation de certains gisements de houille dont l'abandon était envisagé — et a été réalisé — pour des raisons de prix de revient. Les modifications des données de cette appréciation portée par des techniciens — certains

seraient tentés de parler de technocrates — sont évidentes, mais elles soulignent que, dans une prise de décision de cet ordre, il convient de prendre en compte non seulement les éléments d'équilibre financier, mais aussi les aspects humains qui peuvent, à plus long terme, concorder avec des aspects économiques.

Par ailleurs, les recherches en vue de développer et d'utiliser les sources d'énergie nouvelles (énergie solaire et géothermique en particulier) doivent être accélérées.

Enfin et bien que notre Confédération n'ait pas encore pris une position d'ensemble sur cette question, les réactions de bon nombre de nos militants et les avis exprimés sur plusieurs points précis permettent de dire que, pour la CFTC, l'énergie nucléaire devrait faire l'objet d'un programme prioritaire de développement. Parallèlement une action visant à expliquer ce choix devrait être entreprise afin de ramener les oppositions qui se font jour, actuellement, à une plus exacte conception des réalités. Il n'est, en effet, pas douteux que les arguments mis en avant par certains apparaîtront dans quelques années comme aussi risibles que ceux développés, en son temps, par M. Thiers à l'encontre des chemins de fer.

Sur les autres postes de nos importations, il serait indispensable de chercher à réduire ceux qui peuvent l'être en faisant la chasse au gaspillage, d'une part, et en développant nos propres productions de produits finis très élaborés, notamment dans le domaine des machines-outils et de l'industrie lourde, d'autre part.

S'agissant, en second lieu, de nos exportations, il nous apparaît qu'un effort de longue haleine doit être entrepris en vue d'adapter nos productions à la demande actuelle ou prévisible à court terme, ainsi qu'à une échéance plus lointaine. Mais, la conquête de nouveaux marchés et le maintien des débouchés acquis nécessitent que nos exportateurs consentent un effort constant et coordonné. Une certaine psychologie — sinon de l'astuce — doit, en outre, être mise en pratique.

A cet égard, je citerai, à titre d'exemple, ce qu'il ne faut pas faire. En 1957, à l'occasion d'une mission d'étude de l'Agence française pour l'accroissement de la productivité, il m'a été donné de constater que l'attaché commercial de l'ambassade de France à Washington circulait en Volkswagen, alors que, dans le même temps, la Régie Renault tentait une percée sur le marché nord-américain.

Dans la recherche des marchés avec les pays à commerce d'Etat — auprès desquels la politique étrangère du Général de Gaulle nous a acquis un capital de confiance à ne pas gaspiller — il semble que nos structures commerciales traditionnelles soient mal

adaptées aux conditions réelles de fonctionnement des organismes acheteurs de ces pays. Un effort doit être fait pour suivre les prémisses d'accords et engagements conclus au niveau des chefs d'Etat au chefs de gouvernement, mais qui sont, par la suite, mal exploités. Ce qui ne veut pas dire, dans notre esprit, ainsi que le font un peu rapidement certaines personnalités du monde de l'industrie, que l'Etat doit se substituer à l'esprit d'initiative des exportateurs. Une formule doit être trouvée en vue d'assurer une présence constante des industriels français auprès des organes d'Etat qui, dans ces pays, effectuent les achats en fonction d'une planification dont l'esprit tatillon est connu.

D'une manière plus générale, un effort semblable doit être accompli dans les pays qui comptent au nombre de nos acheteurs traditionnels afin de conserver les débouchés que nous avons pu y acquérir. En outre, les services après-vente doivent être en mesure d'assurer le suivi des marchés.

S'agissant, enfin, des invisibles, il nous semble que de gros efforts restent, encore, à faire en vue de :

— développer le tourisme français ;

— faire jouer un rôle accru aux assureurs français qui, trop souvent, sont dans l'obligation de se couvrir auprès des places de Londres ou de Zurich ;

— d'accroître le rôle des transporteurs et des installations portuaires français qui sont, souvent, supplantés par leurs concurrents étrangers dans des opérations qui ne devraient pas leur échapper ;

— réduire les rapatriements de salaires de la main-d'œuvre étrangère en France en pratiquant honnêtement une politique cohérente d'intégration de ces travailleurs à l'économie et à la vie françaises.

Il convient d'évoquer la politique à courte vue, trop souvent pratiquée, en particulier avec les pays de l'OPEP, avec lesquels des contrats d'études passés ont été galvaudés pour réaliser trop vite de maigres bénéfices, ce qui nous a fait perdre des développements importants concernant, cette fois, des marchés importants de fourniture de produits très élaborés et, par conséquent, rémunérateurs.

L'ensemble de ces observations nous incite à penser que, contrairement à d'autres pays exportateurs comme l'Allemagne fédérale par exemple, nous souffrons aussi bien d'un certain complexe dans notre action commerciale, que d'un manque de suivi des ouvertures qui nous sont offertes. Il semble bien, d'ailleurs, que nous manquons de ce réflexe de vendeur qui a fait la fortune

d'autres nations industrielles et la situation actuelle du commerce international n'est pas faite pour atténuer les défauts d'un certain amateurisme.

Certes, pendant très longtemps, notre pays n'a pas eu besoin de vendre à tout prix pour survivre, comme cela était le cas pour les industriels d'autres pays. Mais l'évolution des économies des divers pays et les reclassements qui se sont opérés pendant le dernier quart de siècle — et qui continuent de s'opérer — font que, maintenant, cette attitude devrait inspirer les exportateurs français aidés par ceux dont c'est précisément le rôle de faciliter le développement de notre commerce extérieur.

Je vous prie, Monsieur le Président, de bien vouloir excuser la modestie de notre contribution à l'étude que vous entreprenez et de croire à l'assurance de nos sentiments respectueusement dévoués.

Signé : J. J. VEYSSIÈRE,

Membre du Bureau confédéral.

CONFEDERATION GENERALE DU TRAVAIL - FORCE OUVRIERE

Le 22 février 1978.

S'il est une constante de l'économie française, c'est bien celle de la fragilité, voire du déséquilibre, sur une longue période, des échanges commerciaux avec l'extérieur.

Le quadruplement du prix du pétrole, catalyseur d'une crise mondiale, de nature structurelle et de grande ampleur, a révélé combien la France ne peut s'abstraire des contraintes externes.

L'exacerbation de la concurrence internationale, la référence et la mise en place de pratiques protectionnistes, les difficultés de la coopération Nord-Sud contribuent à la nécessité d'une profonde réflexion d'ensemble sur l'avenir des relations économiques internationales.

A cet effet, après un bref rappel des caractéristiques essentielles du commerce de la France avec l'extérieur, nous nous proposons de définir les principes, le cadre et les moyens devant contribuer à un rééquilibre de la balance commerciale.

Données clés des relations commerciales de la France avec l'extérieur.

L'importance de la dépendance de l'économie française vis-à-vis des importations d'énergie et de matières premières de base contribue à affaiblir la marge de liberté de la politique économique nationale.

L'insuffisance de notre capacité à exporter des biens provenant des industries agro-alimentaires est le symbole même d'une mauvaise utilisation du potentiel économique et des dotations de facteurs de production.

La faiblesse de la part relative des produits finis et la forte concentration sur certains postes montrent la fragilité de la position de la France dans le processus productif mondial.

Les industries fortement exportatrices sont aussi largement consommatrices de biens d'importation. Le contenu de valeur ajoutée dans les exportations est encore trop faible.

L'élasticité des importations par rapport à l'expansion de la production industrielle freine toute relance économique. Les importations françaises paraissent plus sensibles à une reprise conjoncturelle, même modérée, que celles des pays membres de l'OCDE.

L'effort d'exportation se fait souvent au prix d'une perte de maîtrise du marché intérieur. Il ne touche qu'un nombre relativement faible d'entreprises par rapport au nombre d'entreprises potentiellement concernées.

Les transactions internes entre les filiales des firmes multi nationales représentent une part croissante des échanges internationaux. La forte pénétration des capitaux étrangers et la réalité de la stratégie particulière de ces firmes influent considérablement sur l'évolution et la structure de la balance commerciale, et pas obligatoirement dans le sens de l'amélioration de son solde.

Les principes directeurs.

Au mois de mai 1977, le congrès confédéral de la CGT - FO a réaffirmé son attachement à la liberté, dont le libre-échange constitue une des formes.

La crise économique mondiale nécessite des ajustements de grande ampleur que la France ne peut seule réaliser. C'est seulement au prix d'une volonté politique, profondément européenne, et s'appuyant sur une véritable concertation Nord-Sud devant conduire à une répartition équitable des revenus, que des solutions sont envisageables.

Tout modèle d'action fondé sur une stratégie offensive du « chacun pour soi », ou défensive de type protectionniste, conduit à la régression du progrès social, à la faillite économique et à l'exacerbation du nationalisme. Dans un cas comme dans l'autre, la politisation accrue des relations économiques internationales renforce les positions dominantes et creuse les écarts d'un inégal développement.

Si le libre-échange constitue le cadre dans lequel nous pensons que les modalités pour sortir de la crise présentent le moins de « risque », ce n'est pas pour autant que nous méconnaissions les effets pervers de son intense développement.

Mais, conscients de l'ampleur des ajustements à réaliser, nous affirmons qu'une redéfinition du rôle de l'exportation et du commerce international ne remet pas en cause les acquis positifs de la politique d'ouverture des frontières.

La politique d'exportation ne peut être une politique d'action prioritaire.

La diminution de la demande interne et le sous-emploi par la pratique du surinvestissement en sont trop souvent les conséquences.

Penser l'adaptabilité de l'appareil industriel français à la nouvelle donnée mondiale, au travers d'une politique de concertation avec l'ensemble des partenaires sociaux, conduit à faire de l'effort d'exportation un simple élément d'un ensemble, ici, cohérent.

L'emploi étant, lui, l'objectif prioritaire qui doit guider la mise en place des diverses politiques.

Les moyens d'action.

Les actions devraient être entreprises sur la base d'un projet européen et régional, excluant les vues strictement nationalistes, en ne négligeant pas les intérêts légitimes des travailleurs salariés des pays en voie de développement.

La crise économique est mondiale, la réflexion et les actions envisageables ne peuvent être que la base de la construction d'un nouvel ordre économique international. La stratégie de reconversion et d'adaptation de l'appareil industriel à la nouvelle donnée mondiale devra être opérée au travers d'une politique de concertation et de négociation avec l'ensemble des partenaires sociaux représentant les différentes branches professionnelles.

Le rôle joué par les firmes transnationales dans le désordre économique mondial n'est pas négligeable et s'approfondira dans les années à venir. Les intérêts des nations, des régions ne recouvrent pas ceux des firmes.

C'est pourquoi l'étude et la mise en place de codes de bonne conduite élaborés, soit par les organisations internationales, soit sur présentation des programmes d'action des confédérations syndicales internationales sont une nécessité.

La définition de ces règles de comportement serait insuffisante si les Etats-nations ne veillaient pas activement à leur stricte application.

Les dépenses consacrées à l'effort d'exportation sont nombreuses, concentrées sur un faible nombre d'entreprises, et constituent trop souvent une prime au protectionnisme. Véritable « chèque en blanc », prime à l'erreur d'investissement, l'efficacité de ces dépenses est à analyser au plus tôt.

Les aides tous azimuts, sur tous les secteurs demandeurs, sont anti-économiques si elles ne s'insèrent pas dans une stratégie de développement industriel préalablement définie.

Aujourd'hui, une des faiblesses provient de l'absence de choix réel auquel il faudrait se tenir.

La spécialisation des exportations est une des conditions de pénétration et de domination d'un marché. On ne peut devenir leader sur un marché si la dispersion est de règle.

La création de sociétés de commerce est ainsi un préalable. Elle permettrait d'affiner les décisions par une meilleure connaissance des marchés potentiels.

Une politique d'exportation ne peut être efficace et avoir d'effet durable si elle échoue sur le plan humain. A cet égard, comme nous l'avions souligné lors de la présentation du rapport sur les aspects humains de la politique d'exportation devant le Conseil économique et social, la formation des élèves, étudiants et salariés, en langues étrangères, la sensibilisation aux aspects mondiaux des problèmes, la mise en place de modules de spécialisation avec différents aspects techniques du négoce international, sont vitaux à l'amélioration de la capacité d'exportation.

Trop souvent, l'absence d'infrastructures éducatives pour les enfants, le manque d'une gestion planifiée et prévisionnelle du personnel conduisent à faire du départ à l'étranger une difficile expérience.

Aussi, est-il possible d'envisager les modalités sociales, la création d'un statut particulier des salariés exerçant leur activité à l'étranger. Tout en évitant les inconvénients de la mobilité, elles contraindraient les sociétés à l'évaluation sur une longue période de leur politique d'exportation ainsi engagée.

CONFEDERATION FRANÇAISE DEMOCRATIQUE DU TRAVAIL (CFDT)

(Document soumis au bureau national les 14, 15 et 16 juin 1978.)

Nouveau type de développement et nouvel ordre économique et monétaire international.

En optant pour le socialisme autogestionnaire, la CFDT a traduit les aspirations et la volonté d'une grande masse de travailleurs et de la population de rompre avec le système capitaliste et de construire une société basée sur l'autodétermination des travailleurs et de la population. Cette option suppose la mise en œuvre d'un type de développement nouveau.

Trois transformations structurelles sont indispensables à la réalisation de cet objectif :

— la prise du pouvoir politique et du pouvoir d'Etat par des forces politiques décidées à construire le socialisme autogestionnaire : c'est-à-dire décidées à réaliser les conditions politiques de l'autodétermination collective, organisée et démocratique des travailleurs et de la population ;

— la socialisation des principaux moyens de production et d'échange, de formation et d'information ;

— la planification démocratique de l'économie qui suppose notamment la décentralisation régionale et locale des décisions et des compétences et la mise en discussion dans les collectivités de l'activité des entreprises et des services.

Sans ces transformations structurelles, le type de développement que nous souhaitons ne peut pas entrer dans les faits. Mais inversement, sans luttes acharnées, à partir des revendications concrètes, sur les axes du type de développement souhaité, les changements structurels ou bien ne se produiront pas, ou bien ne donneront pas les résultats que nous attendons. Les élections législatives du mois de mars viennent encore de nous en donner la preuve.

Les pays du Tiers-Monde (1) ont pour leur part opté pour un nouvel ordre économique international. La demande de l'instauration d'un nouvel ordre économique international est apparue

(1) Tiers-Monde : la CFDT ne fait pas sienne la conception politique que recouvre parfois ce terme pour ceux qui l'utilisent pour opposer les pays en voie de développement à la classe ouvrière des pays développés (supposés solidaires du capital impérialiste). Nous ne l'utilisons donc ici que pour des raisons de commodité.

pour la première fois en mai 1974. Il recouvre les revendications des pays en voie de développement soucieux de mettre fin à un colonialisme économique qui a conduit à un appauvrissement du Tiers-Monde.

A partir de ce constat, les revendications du Tiers-Monde se sont ordonnées autour de trois grands axes : amélioration de leur position sur le marché mondial par des actions visant à modifier les termes de l'échange, assainissement de leur situation financière, augmentation de l'aide au développement. Ces revendications ont débouché sur des demandes concrètes élaborées à Manille en février 1976 par le groupe des pays non-alignés (« groupe des 77 » qui rassemble aujourd'hui 114 pays en voie de développement).

Mais les propositions des non-alignés ne se limitent pas à transformer « l'échange inégal ». Leurs objectifs visent à :

— s'assurer les moyens du développement à partir de la maîtrise de leurs propres ressources ;

— satisfaire les besoins essentiels des populations ;

— établir des relations égalitaires et solidaires entre pays.

Explicitement, dans la déclaration de Santiago, les non-alignés entendent définir eux-mêmes leur type de développement. Ils s'accordent à rejeter le modèle de développement occidental et entendent définir une stratégie de développement du Tiers-Monde qui intègre les valeurs culturelles et sociales de leurs sociétés, bénéficie à l'ensemble de la population et pas seulement à une minorité privilégiée, reflète une « interaction créatrice entre la pensée du pays et l'expérience extérieure ».

Les options de la CFDT et celles des non-alignés se rejoignent sur un point essentiel : *la volonté commune de construire un type de développement nouveau fondé sur l'autodétermination des peuples.* Si l'affirmation de cette volonté est nécessaire pour créer les conditions. à l'échelle mondiale, d'une lutte contre le système capitaliste et l'instauration d'un nouveau type de développement, elle n'est pas suffisante. Il faut aussi traduire dans l'action, sur des faits concrets, cette option commune ; ce qui *suppose de dégager les convergences qui, dans les luttes et les revendications, permettront de faire entrer dans la réalité l'engagement commun.*

La recherche de ces convergences passe dans un premier temps :

— par l'analyse des revendications que nous posons, caractéristique de notre choix d'un nouveau type de développement et leurs conséquences sur le Tiers-Monde ;

— par l'analyse des revendications des non-alignés et leurs conséquences sur notre propre développement. Ces revendications

étant le résultat d'un « compromis » qui gomme les divergences entre plusieurs courants de pensée et les pratiques existants ; un des points de l'analyse sera de faire ressurgir ces divergences ;

— par l'examen des contraintes issues de l'organisation actuelle des échanges, de la structure de notre économie et de la crise.

Cette approche doit nous permettre :

— de faire avancer notre réflexion sur le type de développement en l'inscrivant dans un cadre international ;

— de confronter nos aspirations à une autonomie plus grande par rapport à un nouvel ordre économique international ;

— d'approfondir la question de la convergence des luttes au niveau international, et donc nos relations avec les syndicats des autres pays, ainsi que notre action au sein du syndicalisme international.

I. — Les revendications de la CFDT caractéristiques d'un NTD

Les revendications dont la CFDT est porteuse et qui sont significatives d'un nouveau type de développement peuvent être rassemblées sous trois thèmes principaux : la réduction des inégalités, vivre et travailler au pays, produire autre chose et le produire autrement, qui concourent à la modification des rapports de pouvoir.

1. *La réduction des inégalités.*

La réduction des inégalités, cela passe pour la CFDT par :

— *La réduction de la hiérarchie des salaires et des revenus* (une forte augmentation des bas salaires et des bas revenus et blocage du pouvoir d'achat des revenus les plus élevés), et la suppression des disparités salariales en fonction du sexe, de la nationalité, de la région. Cette réduction de la hiérarchie a pour conséquence la redistribution du revenu national dont les catégories les plus défavorisées doivent être bénéficiaires ; elle permet de satisfaire les besoins de ces catégories et de limiter les consommations de luxe socialement inutiles, elle crée les conditions d'une réorientation de la production par l'émergence d'une demande solvable nouvelle. La satisfaction des besoins et la réorientation de la production sont des éléments significatifs d'un nouveau type de développement. Mais comment s'inscrivent-ils dans un nouvel ordre économique international ?

L'émergence d'une demande solvable nouvelle issue de la somme des augmentations individuelles des salaires ou des revenus

les plus faibles se traduira par un accroissement des consommations individuelles de produits manufacturés diverses. Pour satisfaire cette demande finale, les entreprises devront accroître leur production et donc l'utilisation de matières premières provenant, pour l'essentiel, du Tiers-Monde. La réduction des inégalités que nous pourrions obtenir au plan national se ferait alors sur la base d'une exploitation plus intensive des ressources du Tiers-Monde et irait à l'encontre de la volonté des non-alignés d'assurer leur développement à partir de la maîtrise de leurs ressources naturelles.

L'hypothèse d'une réduction des inégalités sur la base de transferts des revenus individuels au plan national n'est pas en soi susceptible de modifier les conditions de l'échange et la division internationale du travail. La convergence avec les revendications des non-alignés ne passe-t-elle pas par un approfondissement de notre revendication de réduction des inégalités notamment dans le sens d'un nouvel équilibre entre consommations individuelles et consommations collectives ?

Les consommations collectives par les économies d'échelle qu'elles contiennent, par le contrôle collectif sur l'utilisation et le choix des biens qu'elles supposent sont facteurs d'économie de ressources naturelles.

Plus largement, sommes-nous aujourd'hui en mesure d'appliquer notre revendication nationale de réduction des inégalités de revenus au niveau des pays du Tiers-Monde, sachant qu'une augmentation du niveau de vie du Tiers-Monde passe par une augmentation substantielle du prix de l'ensemble des matières premières ? Si nous avons pu faire comprendre la nécessité de l'augmentation du prix du pétrole pour garantir les termes de l'échange par rapport à ce produit particulier, quelle serait la réaction des travailleurs si tous les biens dans lesquels entrent des matières premières importées du Tiers-Monde augmentaient pour que soit globalement garanti le pouvoir d'achat du Tiers-Monde ?

En tout état de cause, la mise en œuvre d'une réduction des inégalités au niveau international passe par des changements structurels au niveau national. Notre seule action revendicative syndicale ne suffit pas à une telle transformation. Mais elle peut y participer, d'une part en créant par nos luttes les conditions du changement dans le sens d'un socialisme autogestionnaire, d'autre part, par l'action commune bilatérale ou multilatérale avec les organisations syndicales d'autres pays sur la base de revendications concrètes touchant notamment au pouvoir d'achat des travailleurs du Tiers-Monde dans les FMN et la réduction de la hiérarchie des revenus à l'intérieur même des pays du Tiers-Monde.

— *Le droit à l'emploi.* Dans la phase de restructuration internationale, les revendications de la CFDT sur le maintien de l'emploi et la création d'emplois sur le territoire national percutent, au moins apparemment, la nécessité de développer l'emploi dans le Tiers-Monde. C'est sans doute le point sur lequel notre réflexion doit être la plus approfondie sachant que sur le terrain de l'emploi, plus directement que sur d'autres axes revendicatifs, les suggestions, les propositions que nous pourrions faire, nous obligeront à nous situer par rapport aux courants qui traversent le Tiers-Monde et leur application dans certains pays avec l'appui des organisations syndicales de ces pays.

La logique de la restructuration actuelle du capitalisme est la spécialisation de la production au niveau international : technologie avancée et productions à haute valeur ajoutée dans les pays développés, industries de main-d'œuvre et productions à faible valeur ajoutée dans les pays sous-développés. Cette « division internationale du travail » est néfaste à la fois pour les travailleurs des pays développés, le redéploiement du capitalisme suppose dans un premier temps et pour une longue période, une mutation des tissus industriels et donc un chômage important et dans un deuxième temps une adaptation continuelle des qualifications aux nouveaux emplois disponibles. Pour les travailleurs des pays sous-développés les conséquences de la nouvelle DIT seront des emplois déqualifiés, la parcellisation des tâches, pour une production ne répondant pas nécessairement aux besoins des populations locales.

Dans ce contexte, la convergence des revendications pour un nouvel ordre économique international passe bien par la lutte des travailleurs des pays développés pour le maintien et la création d'emplois qui s'oppose à la restructuration capitaliste. Mais ce faisant, nous nous opposons à des créations d'emplois dans le Tiers-Monde nécessaire pour réduire le chômage dans ces pays, assurer un revenu aux travailleurs du Tiers-Monde, ce qui veut dire assurer de quoi manger et donc de vivre et au total participer au développement.

La contradiction dans laquelle nous sommes placés, contradiction très concrète et que vivent aujourd'hui les travailleurs du textile, de la sidérurgie, et demain peut-être ceux de l'automobile et d'autres branches, ne peut être surmontée qu'en situant notre analyse à partir de la situation du Tiers-Monde et aux revendications de non-alignés. Ce qu'il faut aujourd'hui au Tiers-Monde, c'est satisfaire immédiatement des besoins vitaux notamment en matière d'alimentation, de santé, de logement et d'éducation et développer les infrastructures de base nécessaires au progrès économique et social. La lutte contre la faim dans le Tiers-Monde, si elle nécessite une aide de pays riches, repose surtout sur la mobi-

lisation des masses rurales pour la réorientation de la production des terres cultivables vers des cultures vivrières. Il y a là un facteur de maintien de l'emploi pour de nombreux petits agriculteurs des pays du Tiers-Monde qui aujourd'hui produisent pour l'exportation alors que le revenu de leur production ne leur permet pas d'acquérir les denrées nécessaires à leur nourriture. Ces agriculteurs sont obligés de quitter leur terre pour rejoindre les masses de sans-emploi rassemblées dans les bidonvilles qui entourent toutes les villes du Tiers-Monde. La réorientation de la production agricole c'est aussi la possibilité de création d'emplois nombreux pour atteindre un niveau de production agricole suffisant. Quant au développement des infrastructures de base, dans le respect des équilibres naturels, il nécessite la mise en œuvre de grands travaux d'irrigation, de canalisation et de réserve d'eau potable, de communications... là l'aide technique et matérielle de l'extérieur est indispensable, dans le cadre de nouvelles modalités des termes de l'échange ce qui renvoie à la question du pouvoir d'achat des matières exportées ou de l'endettement.

Le droit à l'emploi des travailleurs du Tiers-Monde passe, pour créer les conditions d'un nouveau type de développement, par la satisfaction de ces deux revendications. Or, les conditions actuelles de l'emploi dans le Tiers-Monde, largement dépendantes de la politique suivie par les FMN, ne permettent pas, à la fois, d'assurer le plein emploi et d'offrir des productions utiles au développement du Tiers-Monde. La convergence d'une action et des revendications pour le droit à l'emploi des travailleurs des pays développés et des travailleurs des pays sous-développés, emploi qui doit satisfaire dans les deux cas une production adaptée aux besoins et donc significative d'un nouveau type de développement, peut se concrétiser dans la revendication d'un emploi socialement utile pour tous.

Cet axe revendicatif commun trouverait son application dans des modalités concrètes :

— action concertée au niveau des FMN pour obtenir des garanties sociales sur la durée du travail, les conditions de travail, le niveau des rémunérations. Cette action vise à réduire les inégalités entre salariés du Tiers-Monde et salariés des pays développés et donc à limiter les marges différencielles selon le lieu d'implantation ;

— action commune auprès des gouvernements et des institutions internationales pour obtenir des clauses compensatoires à l'implantation des firmes tant sur les emplois à créer que sur les productions à mettre en œuvre ;

— action commune pour obtenir l'alignement des coûts de production et la répartition du surplus entre travailleurs et Etats.

2. *Vivre et travailler au pays.*

— *Vivre et travailler au pays,* c'est une revendication qui s'attaque de plein fouet à la logique du développement capitaliste.

— *Vivre et travailler au pays,* cela veut dire le maintien des emplois sur place et la création d'emplois nouveaux. Ceci afin d'éviter le déracinement et les mutations lourdes de conséquences pour les travailleurs et les travailleuses, et de créer les conditions d'une possibilité réelle pour les jeunes de rester au pays. Maintien et création d'emplois suffisants dans les régions s'opposent à la politique de restructuration du patronat et permet un développement nouveau et nécessaire à l'ensemble des zones rurales atteint par la désertification.

— *Vivre et travailler au pays* cela veut dire une autre politique des salaires qui donnent aux populations un niveau de vie leur permettant de satisfaire leurs besoins. Les disparités de salaire entre ville et campagne, entre petites villes et grandes métropoles, entre secteurs économiques, sont un facteur important des départs vers les centres urbains. Une autre politique des salaires, c'est d'abord un rattrapage important des bas salaires et notamment la satisfaction des revendications sur le SMIC et la suppression des discriminations en fonction du sexe, de l'âge ou de la nationalité.

— *Vivre et travailler au pays* cela veut dire aussi le développement des équipements collectifs sur place : écoles, hôpitaux, crèches, transports, lieux d'animation et de loisirs qui permettent la prise en charge collective de la satisfaction des besoins des travailleurs. Cette prise en charge collective des besoins suppose une autre distribution de revenus au niveau national entre investissements publics et investissements privés : c'est-à-dire une réappropriation des profits et de l'accumulation du capital par la collectivité, mais aussi une mutation entre consommation individuelle et consommation collective et donc du rapport entre pouvoir d'achat direct et pouvoir d'achat indirect.

— *Vivre et travailler au pays* c'est aussi le « droit à la ville ». Les travailleurs des grandes métropoles subissent, souvent plus que les autres travailleurs, la désarticulation de leur vie : un endroit pour travailler, un endroit pour se reposer, pour consommer, un endroit pour se détendre. Il faut décloisonner ce mode de vie imposé par le capitalisme et insérer les lieux de travail, d'achats et de loisirs dans les lieux d'habitation. Certes les luttes sur ce terrain sont difficiles, mais la revendication du paiement du temps de transport par les patrons ou l'inclusion du temps de transport dans le temps de travail est, si elles sont satisfaites, susceptible de créer les conditions d'implantation industrielle plus proche des lieux d'habitation.

Les luttes menées sur ces éléments de la condition de salariés : le maintien et la création d'emplois, les salaires, les équipements collectifs sont autant de facteurs qui participent à la définition et à la mise en œuvre d'un type de développement nouveau et dont le thème « vivre et travailler au pays » synthétise l'aspiration. Mais la satisfaction de ces revendications, si elles sont nécessaires pour assurer un nouveau type de développement, ne sont pas suffisantes. Il faut aussi créer les conditions de la discussion et permettre une large diffusion du pouvoir au niveau de la localité et de l'entreprise pour en finir avec le centralisme et la technocratie. C'est le sens des propositions de la CFDT sur les droits et les pouvoirs nouveaux des travailleurs.

L'ensemble des revendications contenues dans le thème « vivre et travailler au pays » s'inscrivant dans un rééquilibrage du développement entre « régions riches » et « régions pauvres ». C'est ce rééquilibrage que souhaitent les pays du Tiers-Monde au niveau mondial. Si le développement inégal trouve souvent ses raisons premières dans la répartition inégale des ressources, les progrès techniques réalisés aujourd'hui peuvent servir le rééquilibrage de l'affectation des ressources.

Quelles sont les conséquences de la revendication « vivre et travailler au pays » sur le nouvel ordre économique et monétaire international ?

Au-delà des questions liées à la redistribution des revenus et au droit à l'emploi soulevées dans le chapitre précédent, les aspirations contenues dans la revendication « vivre et travailler au pays » posent les problèmes de l'autonomie des peuples et des pays.

« Vivre et travailler au pays » traduit les aspirations des travailleurs à maîtriser leur présent et leur avenir dans un cadre à dimension humaine, mais dont la satisfaction s'appuie sur la capacité d'un Etat à assurer la plus large indépendance économique. Si en effet, une part importante de notre production soit, dépend de la demande externe, soit est contrôlée par des capitaux extérieurs, la maîtrise du développement échappe en grande partie à l'Etat et à plus forte raison aux populations et aux travailleurs. C'est pourquoi la CFDT, dans les documents « plan et nationalisations » s'était fixé comme objectif la reconquête du marché intérieur à laquelle était liée notre conception des échanges avec le Tiers-Monde basée sur la spécificité et la complémentarité des économies dans le cadre de la coopération.

Or les relations égalitaires et solidaires revendiquées par les non-alignés se fondent sur des objectifs différents. Il s'agit au contraire de permettre aux exportations provenant du Tiers-Monde de pénétrer sans barrière douanière sur les marchés occidentaux.

Cet « échange solidaire » permettant au Tiers-Monde de rétablir sa balance commerciale et de paiement et de se désendetter vis-à-vis des pays d'occidentaux et ainsi de s'assurer la maîtrise de son développement à partir d'une autonomie plus large.

La maîtrise du développement, dont l'autonomie est une condition, revendiquée par la CFDT et les non-alignés n'aboutit donc pas nécessairement à un constat de convergences quant à ses implications sur l'organisation des échanges compte tenu des conséquences sur les travailleurs de chaque pays. Les convergences possibles dépendront des modalités de « gestion de l'autonomie », modalités qui aujourd'hui ne peuvent se dégager que dans le débat et en ce qui nous concerne sur des bases syndicales avec le Tiers-Monde. Cette question renvoie à notre place et notre influence dans le syndicalisme européen, le syndicalisme mondial et notre stratégie syndicale vis-à-vis du Tiers-Monde.

3. *Produire autre chose et le produire autrement.*

Pour la CFDT « produire autre chose et le produire autrement » c'est d'abord refuser le productivisme :

— qui conduit à tout centrer sur la rentabilité financière et à asseoir le mythe du caractère obligatoire positif du développement des forces productives ;

— qui conduit aussi à assimiler progrès de la productivité et substitution de la machine à l'homme, même quand l'homme en question se trouve déqualifié.

« Produire autre chose » ce doit être, en priorité, produire les biens et services nécessaires pour satisfaire les besoins des travailleurs, qu'il s'agisse des équipements collectifs ou des productions destinées aux consommations individuelles. Cela suppose que soient réalisés des changements structurels profonds : socialisation des principaux moyens de production et d'échanges, planification démocratique, remise en cause du marché en tant que censeur de la politique économique.

La réalisation de ces trois objectifs est la condition pour définir une politique économique, industrielle et financière qui engage un nouveau type de développement. Si les conditions politiques ne permettent pas de réaliser immédiatement ces objectifs, les luttes engagées sur le terrain de l'écologie, notamment la pollution et le nucléaire, sur les conditions de travail, sur les objectifs de la production et sur le terrain de la consommation marquent la volonté de la population et des travailleurs de voir s'engager des changements profonds. Elles infléchissent le type de développement imposé par le capitalisme et participent à l'élargissement de la mobilisation.

Mais il ne s'agit pas seulement de produire autre chose, il faut aussi *le produire autrement*. Produire autrement c'est transformer les conditions de travail, c'est donner la parole aux travailleurs dans les entreprises pour qu'ils puissent organiser leur travail, c'est transformer les conditions du pouvoir dans l'entreprise, sinon il ne sera pas possible de modifier la condition de salarié et à terme d'abolir le salariat. C'est pourquoi la CFDT a donné une grande importance à l'attribution de pouvoirs nouveaux aux travailleurs dans l'entreprise et soutient les luttes des travailleurs qui remettent en cause le pouvoir discrétionnaire du patron dans l'entreprise.

La confrontation de cet axe revendicatif avec les objectifs du NOEMI n'est pas sans poser quelques questions. Si les non-alignés s'accordent à rejeter le modèle de développement occidental, ils ne refusent pas l'aide technologique par laquelle transite largement l'idéologie productiviste. Nombre de pays non alignés ont d'ailleurs opté pour une industrialisation calquée sur le modèle occidental ou sur celui des pays dits « socialistes ».

Peu de pays du groupe des non-alignés se sont orientés vers une utilisation critique de la technologie des pays développés, que ce soit dans le secteur industriel ou dans le secteur agricole.

La convergence ne peut s'opérer que dans les luttes sur le terrain de l'entreprise multinationale à partir des actions sur les conditions de travail, sur les nuisances de la production, sur le contrôle de l'investissement. C'est dans ces luttes, sur des points concrets que pourra s'engager avec les travailleurs du Tiers-Monde le débat sur la nature de la production et les conditions et l'organisation du travail.

II. — Le Tiers-Monde et le nouvel ordre économique international (NOEI)

1. *Contenu du nouvel ordre économique international.*

La revendication du Tiers-Monde d'un NOEI repose sur cinq thèmes principaux :

— *les matières premières :* les revendications essentielles des pays en voie de développement (PVD) sont l'indexation du prix des matières premières sur celui des produits importés, la création au plan mondial d'un système compensatoire permettant d'assurer la continuité des recettes. Les moyens proposés par les PVD sont l'élaboration d'un programme intégré pour les matières premières et la construction d'un fonds commun sur la base de stocks internationaux, destiné à financer l'amélioration des conditions de production et la transformation des matières premières sur place ;

— *le commerce mondial :* l'exigence principale des PVD sur le commerce mondial est l'acceptation par les pays développés du principe de «non-réciprocité» dans les échanges. C'est-à-dire l'entrée en franchise des produits exportés par les PVD, l'élimination des obstacles tarifaires et fiscaux, l'augmentation des importations provenant des PVD dans les pays développés ;

— *l'agriculture et l'alimentation :* c'est une priorité pour les PVD qui exigent un développement de l'agriculture alimentaire par la création d'un Fonds international de développement agricole ;

— *la coopération industrielle :* l'objectif serait de porter la production industrielle des PVD au quart de la production industrielle mondiale (elle est de 7 % actuellement) avec une réduction des inégalités entre PVD et de la dépendance technologique à l'égard des pays industrialisés. Les principaux moyens étant l'élaboration « d'un code de conduite » de firmes multinationales (FMN) et l'amélioration de l'accès aux marchés des pays occidentaux (les FMN réalisent de 43 à 50 % des exportations des PVD dont 33 % entre elles) ;

— *la coopération financière et monétaire :* trois axes sont proposés : l'allégement de l'endettement, l'augmentation de l'aide, la réforme du système monétaire international (participation des PVD au FMI, stabilisation des monnaies).

Deux préoccupations dominent les cinq thèmes revendicatifs : le contrôle des FMN, l'ouverture des frontières des pays développés aux exportations des PVD.

a) En ce qui concerne l'action dans les FMN des convergences dans l'action peuvent être dégagées avec les PVD. Rappelons que la France dispose aujourd'hui de douze FMN dont certaines ont un poids non négligeable à l'échelle mondiale. PUK est le quatrième producteur mondial d'aluminium. Saint-Gobain - Pont-à-Mousson est le deuxième producteur mondial de verre et de matériaux isolants. Rhône-Poulenc est le troisième producteur mondial de fibres synthétiques. Michelin est le deuxième producteur mondial de pneumatiques. L'Air liquide est le premier producteur mondial de gaz industriel et de matériel de sondage. Lafarge est le troisième producteur mondial de ciment. Creusot-Loire est le premier producteur européen d'aciers spéciaux et un des principaux fabricants mondiaux d'usines « clefs en main » et de centrales nucléaires. Renault, Peugeot et Citroën sont respectivement les deuxième et troisième producteurs européens d'automobiles. Dans le secteur du bâtiment et des travaux publics un certain nombre de firmes françaises ont atteint une taille internationale : Dumez (83 % de son chiffre d'affaires à l'étranger), SPIE Batignolles (51 % de son chiffre d'affaires à l'étranger).

Les multinationales françaises.

	CHIFFRE D'AFFAIRES	
	France.	Reste du monde.
	(En pourcentage.)	
Saint-Gobain-Pont-à-Mousson	42	58
PUK	53	47
Rhône-Poulenc	42	58
Peugeot-Citroën	54	46
Lafarge	47	53
CGE	63	37
Thomson	64	36
BSN-Gervais-Danone	43	57
	48	52
Michelin	24	76
Air Liquide	65 (Europe).	35 (reste du monde).

Par le biais de ses FMN, entre autres, la France est partie prenante dans la DIT et l'exploitation du Tiers-Monde. L'action menée par les travailleurs français dans ces firmes en liaison avec les travailleurs des autres pays est facteur d'infléchissement de la politique de ces firmes, tant à l'égard des travailleurs français que des travailleurs du Tiers-Monde. Cette action relève en priorité des branches industrielles et de leur engagement dans les secrétariats professionnels internationaux.

b) Le principe de « non-réciprocité » dans les échanges revendiqué par les PVD ne s'inscrit pas aujourd'hui dans l'orientation de la CFDT.

D'une part, la « non-réciprocité » contient le risque du maintien de la DIT actuelle. Si les peuples du Tiers-Monde sont aujourd'hui en mesure de produire des biens manufacturés, c'est dans des secteurs anciens ou à faible valeur ajoutée dont la rentabilité n'est plus assurée au niveau des pays développés (textiles naturels, fibres synthétiques, engrais chimique, sidérurgie navale).

D'autre part, la « non-réciprocité » généralisée menace directement des secteurs entiers de notre économie et donc l'emploi des travailleurs dans ces secteurs. Il serait alors difficile de faire accepter par les travailleurs de notre pays l'orientation du Tiers-Monde pour un NOEI.

Enfin, la « non-réciprocité » nie la spécificité et la complémentarité des économies et des cultures et donc la coopération entre peuples, seul moyen pour élaborer ensemble un nouveau type de développement pour un nouvel ordre économique international.

2. *Les clivages dans le Tiers-Monde sur le NOEI.*

Pour la facilité de la lecture, nous avons, jusqu'à présent, utilisé d'une manière indifférenciée les termes de Tiers-Monde ou de PVD pour présenter les revendications du Tiers-Monde. Or, la réalité n'est pas l'unité du Tiers-Monde mais sa division, ainsi dans le groupe des non-alignés on trouve côte à côte par exemple l'Iran et l'Algérie.

La division du Tiers-Monde est d'abord politique entre les pays progressistes, ayant choisi une voie de type socialiste et les pays où prédominent les intérêts capitalistes. Pour l'un et l'autre de ces groupes, le NOEI n'a pas la même signification.

Pour les pays progressistes, le NOEI c'est le moyen de réduire l'échange inégal pour l'émancipation des peuples et la construction du socialisme. Pour les pays alliés aux intérêts capitalistes, c'est le moyen d'asseoir le pouvoir économique d'une bourgeoisie locale, totalement acquise au mode de développement capitaliste.

La division du Tiers Monde est aussi économique : entre les pays disposant de ressources naturelles et ceux n'en disposant pas (le quart du monde). Or, le NOEI, tel qu'il est formulé aujourd'hui, privilégie les pays ayant des matières premières au détriment des pays les plus pauvres, sans qu'il y ait l'accord ferme de réduction des inégalités entre ces pays (cf. les placements des émirats du Golfe Persique). L'aide des pays riches du Tiers Monde étant souvent de même nature que celle des pays développés.

Enfin, à l'intérieur même des pays progressistes du Tiers Monde des courants et des pratiques s'affrontent. Nombre de pays progressistes du Tiers Monde sont directement influencés par les thèses du marxisme-léninisme et mettent en œuvre un mode d'organisation inspiré des structures de l'URSS. D'autres pays progressistes s'orientent vers la définition d'une économie autocentrée reposant sur l'agriculture avec des structures allant dans le sens de l'autogestion. Pour ces pays, le NOEI n'a pas la même signification. Dans un cas, le NOEI doit permettre le développement d'une industrie lourde et la formation d'une classe ouvrière autour du parti des travailleurs, dans le second cas, le NOEI doit servir un développement diversifié à partir des structures agricoles.

Deux intellectuels synthétisent ces courants :

— Benachnou pour qui : « C'est dans la technologie que se fait la transition vers le socialisme des PVD » ;

— Samir Amin pour qui : « Le développement autocentré ne représente qu'une étape vers le socialisme. La transition se détermine par la nature et la destination de biens à produire ».

La CFDT ne peut ignorer cette diversité du Tiers Monde.

Compte tenu de ses orientations fondamentales, ne doit-elle pas en tenir compte dans l'organisation de son action vers le Tiers Monde ?

III. — Les intérêts français et les stratégies capitalistes dans le Tiers-Monde

1. *L'économie française et le Tiers-Monde : aperçu général.*

Après la Seconde Guerre mondiale, non sans hésitation, les forces dominantes du capitalisme français ont fait le choix de l'Europe (Traité de Rome) et ont accepté la décolonisation donc le redéploiement.

Cependant, il reste des traces importantes de la période coloniale. Par exemple, la politique de bases militaires, les interventions dans les affaires intérieures, tout ce qu'on a pu appeler l'impérialisme français. Il reste surtout que les relations d'aide et d'échanges continuent de privilégier l'Afrique et nos anciennes possessions : *40 % des exportations françaises vers le Tiers-Monde vont dans les anciennes colonies.* Par ailleurs, les investissements français dans le Tiers-Monde restent relativement faibles notamment dans les zones à forte croissance du Sud-Est asiatique et d'Amérique latine. La France est donc à la fois moins engagée que d'autres dans le Tiers-Monde et, en même temps, elle l'est de manière plus politique (USA exceptés bien entendu).

Quatre types de relations économiques.

a) Présence du capitalisme commercial :

De grandes sociétés de commerce continuent d'avoir des intérêts considérables non seulement dans les Départements et Territoires d'Outre-Mer mais en Afrique (grands magasins, « comptoirs »). Depuis peu le grand commerce, freiné en France par la loi Royer, cherche de nouveaux terrains : Carrefour en Amérique latine.

b) Présence du capitalisme bancaire :

Les grandes banques d'affaires (Suez, Paribas) et les grandes banques nationalisées ont créé de très nombreuses filiales dans le Tiers-Monde pour accompagner le déploiement commercial et industriel des sociétés françaises mais aussi pour y concurrencer les grandes banques US, anglaises... Elle participent, au premier rang, aux grandes opérations d'emprunts des sociétés et Etats du Tiers-Monde et gèrent des placements discrets mais fructueux

(souvent par leurs agences en Suisse, Luxembourg). Ces placements sont rarement orientés vers le développement rural ou le petit équipement ! Ils vont vers l'immobilier, le commerce d'import-export, les grands équipements, dans la tradition de Paribas au Maroc.

c) Les investissements directs dans la production.

Trois catégories selon une distinction désormais classique :

— Investissements dans les ressources naturelles locales :

Ceci reste fondamental avec deux secteurs dominants : pétrole et uranium et quelques beaux fleurons : bauxite, nickel, phosphates, fer et aussi bois, sucre, oléagineux. C'est le domaine de Elf, CFP, Cogéma (CEA, PUK, etc.). C'est autour de ces énormes intérêts que s'est organisée une bonne partie de la stratégie diplomatico-militaire (Tchad, Mauritanie, Angola, Namibie, océans Indien et Pacifique, etc.). Un prolongement de ceci est l'exploitation des océans et notamment des fonds sous-marins (pétrole off-shore, nodules du Pacifique). En outre, les Etats locaux exigent de plus en plus que la première transformation des matières premières se fasse sur place (raffinage).

— Investissements industriels pour les besoins locaux :

Il s'agit de la politique que doivent suivre obligatoirement les sociétés françaises qui exportent vers des pays du Tiers-Monde lorsque ceux-ci commencent à fermer leurs frontières pour protéger une industrialisation naissante. Le meilleur exemple est celui de l'automobile en Amérique latine, Algérie, Indonésie... (1).

Les firmes françaises ne conservent leur part de marché que si elles deviennent productrices sur place. Le profit d'exportation est remplacé par les revenus des brevets et licences (transferts de technologie ?) et les bénéfices réalisés sur place. De plus en plus les Etats du Tiers-Monde exigent que le capital étranger s'associe au capital local et, parfois même, lui laisse 51 %. Ainsi peut se développer une bourgeoisie nationale très liée aux firmes multinationales.

Les activités de ce type sont, en principe, destinées à économiser des importations, donc des devises, et à créer du revenu local pour amorcer le processus de développement. En pratique, on constate qu'à l'exception de quelques grands pays (Brésil, Argentine), le mouvement s'essouffle très vite ; les revenus distribués, ou sont

(1) Il faut signaler aussi dans ce secteur l'importance que tendent à prendre les usines de montage et de fabrication de matériel militaire (avions, hélicoptères, engins, chars). L'Afrique du Sud a montré une voie que les pays arabes vont suivre sur une échelle énorme (avec l'aide de la Thomson).

insuffisants pour créer des marchés de taille suffisante, ou sont détournés par les couches aisées et réexportés ou thésaurisés. Le morcellement du Tiers-Monde, surtout en Afrique, et l'absence de véritables unions économiques régionales paralysent ce processus de développement que le libre échangisme du FMI et des USA contrecarre puissamment. Le type d'installations introduites par les multinationales se prête également très peu à la satisfaction de petits marchés ; les tentatives d'imaginer de nouvelles technologies permettant la création de petites unités se heurte aux habitudes autant qu'aux intérêts des firmes internationales.

— Les industries exportatrices :

Bien qu'on en parle beaucoup en raison de ses effets sur le commerce international, l'implantation d'unités de production dans le Tiers-Monde réalisée pour exploiter la main-d'œuvre locale et exporter vers les pays développés reste un phénomène limité :

— limité quant aux pays. Il s'agit surtout de quelques pays de l'Asie du Sud et de l'Asie de l'Est ; accessoirement seulement de pays africains ou d'Iles d'Amérique centrale et de l'océan Indien. Quatre pays (Hong-kong, Taiwan, Corée du Sud, Singapour) font 50 % de ces exportations ;

— limité quant aux produits (on ne parle ici que produits manufacturés) ; habillement, radio-télé, composants, optique de précision, produits du bois, jouets...

Au total les exportations de produits finis du Tiers-Monde vers l'OCDE représentaient 12 % des exportations totales de l'Amérique latine, 2 % de l'Afrique, 32 % de l'Asie du Sud-Est en 1974.

Mais il est vrai que ce type d'implantations correspondant à l'internationalisation de la production va sans doute connaître un rapide développement. Si les pays du Tiers-Monde veulent s'équiper et rembourser leurs dettes, créer des revenus et acquérir des technologies, ils doivent pouvoir compter sur l'exportation de produits manufacturés. Les relèvements des cours des matières premières, l'aide financière, l'allégement des dettes ne sont que des pis-aller ; la satisfaction prioritaire des besoins locaux est surtout, on l'a déjà vu, un thème de discours échappant aux réalités actuelles et prévues. D'ailleurs les banques internationales publiques et privées, créancières de sommes fabuleuses encouragent ce type d'activités qui seul leur permet d'espérer être un jour remboursées. Enfin, tout le jeu des FMN va dans le même sens dès lors que la concurrence internationale se développe sur des marchés encore ouverts.

2. *Les échanges commerciaux.*

Pour l'économie française dans son ensemble le Tiers Monde reste encore essentiellement un fournisseur de produits de base ou de produits semi-transformés et un marché pour nos industries et notre agriculture.

Depuis 1973, sous l'effet des hausses de prix des matières premières et sous l'aiguillon de la crise nos échanges se sont brusquement accrus. Les importations du Tiers Monde passant de 19 à 27 % du total de nos achats, les exportations de 18 à 25 %.

Les importations de produits de base concernent le plus souvent des matières dont l'acquisition est indispensable. Seules des politiques d'économies et de recyclages poursuivies avec ténacité peuvent amener un ralentissement de ces achats. Encore faut-il rappeler que les pays du Tiers Monde sont très hostiles au développement par les pays industrialisés de produits synthétiques de remplacement et qu'ils chercheront à compenser les baisses en volume par des relèvements de prix des produits manufacturés.

La France est en queue de peloton pour l'achat de produits manufacturés du Tiers Monde. Ceux-ci représentent 5 % des importations totales de ces produits et 2,5 % de la production correspondante en France. Tous les cris sur le raz de marée des produits du Tiers Monde sont donc très déplacés. Sous la réserve de trois remarques :

— ces importations sont concentrées sur un petit nombre de produits ;

— les secteurs menacés par ces imports sont souvent localisés dans des départements aux activités peu différenciées (1) ;

— le rythme de croissance est rapide ; ses c lutions sont difficilement prévisibles.

Les importations de produits manufacturés du Tiers Monde concernent les produits couverts par certaines fédérations (Hacuitex, Construction-Bois) et relativement peu d'autres (FUC, FGM). En revanche, les pays en développement utilisent leurs recettes pour acheter des biens d'équipement et certains produits de haute technique qui relèvent surtout de la chimie et de la métallurgie. Jusqu'à présent, les emplois perdus du fait de la concurrence du Tiers Monde ont été compensés par les emplois liés à l'exportation, mais ce ne sont pas du tout les mêmes (qualification, salaires, etc.). Un

(1) Dans dix départements les activités menacées représentent près de 40 % de l'emploi industriel. Cela pose le problème de « travailler au pays ».

problème grave donc pour les organisations syndicales et une raison pour souhaiter que les achats aux pays du Tiers Monde soient plus diversifiés et mieux planifiés. Mais, là encore, on se heurte à la volonté affichée par les PVD de n'accepter aucune entrave, aucune discrimination et aucune limitation (cf. résistance à l'accord multi-fibres et aux politiques de quotas de la CEE, revendications pour la généralisation des « préférences généralisées »).

Problème également par rapport à la politique salariale et au financement des charges sociales. Les secteurs menacés sont ceux qui offrent souvent les plus bas salaires. Certains se défendent en généralisant le travail au noir, le relèvement des normes de production...

Notons enfin que les secteurs les plus menacés emploient peu de travailleurs étrangers et beaucoup de femmes.

IV. — Les grandes attitudes capitalistes face au développement du Tiers Monde

D'une manière générale il y a un fossé profond entre le discours officiel du Gouvernement français et la pratique du capital français. D'un côté on a un discours plutôt favorable au NOEI, à l'indépendance du Tiers Monde, au respect de ses intérêts. Mais si on observe la réalité que voit-on ? Vis-à-vis du Tiers Monde, la France est d'abord un marchand de canons (au sens large, y compris les usines de retraitement du plutonium) et un pays qui cherche à contrôler par tous les moyens des sources de matières premières et des marchés privilégiés. Les multinationales françaises cherchent à résoudre le déclin des profits en France par le développement de leurs ventes ou de leurs activités dans les PVD par tous les moyens possibles (pots de vin, financements anormaux, combines avec les sociétés locales...). Souvent moins bien armées que les concurrents américains, japonais et anglais les sociétés françaises doivent s'appuyer sur les aides et interventions de l'Etat. Enfin une série de branches restent foncièrement hostiles à toute concession au NOEI et luttent pour le maintien ou le renforcement du protectionnisme.

Ceci permet de dégager trois courants principaux :

1. *Le courant protectionniste* qui souhaite un repli sur l'hexagone ou sur l'Europe et qui sous prétexte de défense de l'emploi mène la lutte contre l'ouverture des frontières. Ce courant finance des campagnes du type cartiériste et peut se retrouver parfois sur le même terrain que le PCF bien que soutenant nettement la droite la plus conservatrice ;

2. *Le courant « néo-colonialiste »* joue sur la division du Tiers Monde entre conservateurs et progressistes ; c'est lui qui assume les interventions françaises en Afrique au nom de la lutte contre la déstabilisation et les ingérences soviétiques, c'est lui qui freine les prises de position hostiles par exemple à l'Afrique du Sud, c'est lui également qui s'oppose au redéploiement de l'aide française pour la maintenir au profit de quelques pays protégés et qui s'accroche aux accords de Lomé conçus comme base de rapports privilégiés et exclusifs ;

3. *Le courant « tiers mondiste »* est plus complexe et n'a bien sûr rien à voir avec l'idéologie tiers mondiste.

Ce courant a une pratique et une philosophie. La pratique c'est que le développement des investissements et des exportations françaises dans le Tiers Monde doit épouser les lignes de force les plus dynamiques. Le CNPF dans cet esprit multiplie les délégations et les expositions en Amérique latine et dans l'Asie du Sud-Est ; même en Afrique il insiste sur les chances de l'Afrique anglophone (Nigéria par exemple).

La philosophie c'est celle que partage l'OCDE, du Tiers Monde comme chance ultime de sortir les pays développés de leur crise. Puisque cette crise vient de ce que l'accumulation du capital trouve des limites dans les pays du centre dont les besoins sont « largement satisfaits » (!) et les coûts trop élevés (!) il faut trouver un relais dans le Tiers Monde. Ce qui implique la création du marché grâce par exemple à un immense plan Marshall pour le Tiers Monde ou encore une distribution intense de revenus correspondant à ce qui a été fait pour le prolétariat européen à la fin du XIX[e] siècle et au début du XX[e] siècle. Les grandes sociétés qui patronnent ce mouvement sont donc prêtes à un vaste marchandage avec les dirigeants du Tiers Monde. Ce marchandage, certains l'ont commencé dans des réunions « privées » (porte Maillot, 1974) ou des « clubs » (club de Dakar) en considérant que rien ne peut avancer dans les enceintes politiques (ONU - CNUCED - Nord-Sud) mais que des progrès peuvent être faits entre des gens sérieux et raisonnables.

Le discours consiste à dire : votre NOEI ne nous intéresse que s'il peut nous apporter aussi des avantages. Alors donnant donnant. Par exemple : d'accord pour les accords sur les matières premières mais garantissez nos approvisionnements. D'accord pour que vous ayez le contrôle de vos ressources naturelles et que vous en tiriez profit mais puisque vous n'avez pas les moyens de les exploiter faisons-le en association et garantissez nos investissements contre d'éventuelles spoliations, etc.

D'autres attitudes existent et les comportements réels peuvent s'inspirer de plusieurs idées à la fois, cependant les trois courants schématisés décrivent assez bien les clivages au sein du capitalisme français et expliquent pas mal de contradictions visibles de la politique giscardienne. Celle-ci est sans doute surtout inspirée par la philosophie du troisième courant mais elle doit tenir compte des pressions qui s'exercent en faveur des intérêts exprimés par les deux premiers.

V. — Propositions de pistes pour le débat du bureau national.

La revendication d'un nouveau type de développement nécessite pour être satisfaite que les travailleurs des pays développés et des pays sous-développés mènent une action sur des objectifs dont la satisfaction contribuera à un nouvel ordre économique international.

Cette action pour être efficace doit :

— partir des problèmes rencontrés par les travailleurs des pays développés en matière de salaire et d'emploi, notamment dans les secteurs les plus touchés par la restructuration et la spécialisation. Mettre la priorité sur ces luttes, dans un cadre international, a pour conséquence de privilégier, dans un premier temps, l'organisation des travailleurs au niveau des pays développés et d'abord au niveau de l'Europe afin de mener une action commune dans les pays développés contre la restructuration et ces conséquences (CES) ;

— soutenir l'organisation des syndicats de classe du Tiers Monde sur une base régionale proche des aspirations et de la culture des peuples. (Autres regroupements régionaux) ;

— créer les conditions d'un développement des luttes dans les FMN sur l'emploi, les conditions de travail, le contrôle des investissements, la répartition des revenus d'entreprise (SPI) ;

— accepter la spécificité et la complémentarité des économies et des peuples pour une nouvelle coopération fondée sur l'échange égal et l'aide au développement.

Dans ce cadre, la CFDT ne doit-elle pas s'orienter dans le Tiers Monde vers le rapprochement et le soutien des organisations syndicales et des pays dont les préoccupations apparaissent convergentes ?

Son action ne doit-elle pas s'exercer en priorité vers les zones où le capitalisme français exerce plus largement ses interventions ?

III. — ORGANISATIONS

PROFESSIONNELLES

AUDITION DE MM. FREJUS MICHON ET CASTAING

Vice-Présidents de l'APCA.

(13 avril 1978.)

M. Pisani, après avoir souligné la position stratégique de l'agriculture en matière d'échanges extérieurs, invite MM. Michon et Castaing a exposer le point de vue de l'APCA.

M. Fréjus Michon. Je vous remercie, Monsieur le Sénateur, de votre invitation.

Nous avons surtout été préoccupés, à l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture, par l'évolution de la balance commerciale française et par la contribution que l'agriculture peut apporter à l'amélioration du taux de couverture global.

Nous agissons en ce domaine dans le cadre européen et face aux contraintes de Bruxelles, il existe cependant des possibilités d'action non négligeables. Nous avons déjà eu l'occasion de signaler dans nos diverses publications que le taux de couverture de nos échanges agro-alimentaires avait évolué de façon très spectaculaire : égal à 90 p. 100 en 1959, il avait atteint 112 p. 100 pendant une période récente avant d'enregistrer une dégradation au cours des années 1976-1977. Cette détérioration était en partie le résultat d'une mauvaise récolte de fruits et de légumes ; de plus, le prix du café et du cacao a enregistré une progression vertigineuse, ce qui a constitué un handicap considérable pour notre balance commerciale.

De plus, l'orientation de nos échanges agro-alimentaires n'est pas pleinement satisfaisante. Géographiquement, la balance de ces produits dépend beaucoup trop de la Communauté économique européenne, à hauteur de 70 p. 100 environ.

Les percées que nous avons pu accomplir sur certains pays extérieurs à cette zone d'échanges privilégiés demeurent faibles et malgré les gains en Afrique — au Nigeria, par exemple — leur consolidation reste précaire.

Ce qu'il faut souligner, c'est qu'à partir de l'année 1974 nous avons eu tendance à nous replier sur la Communauté économique européenne. Outre cette diversification géographique insuffisante, il faut rappeler qu'en ce qui concerne une analyse sectorielle de

notre balance agro-alimentaire, il est significatif de constater que la part des céréales, des vins et des alcools constitue la majeure partie de nos exportations. La progression de nos ventes ne concerne d'ailleurs pas les vins de table, mais les vins délimités de qualité supérieure et les vins de pays.

Le troisième poste qui nous est favorable est celui des produits laitiers. Au total, avec ces trois produits — céréales, vins et alcools, produits laitiers — nous avons déjà énuméré les deux tiers de nos exportations. Il reste d'autres denrées telles que le sucre qui représente deux millions de tonnes de vente à l'étranger, mais nous sentons indiscutablement l'affirmation d'une division internationale du travail tendant à faire en sorte que la France soit assez bien dotée à l'égard de ces trois catégories de produits.

Où se trouvent nos déficits ?

Tout d'abord, le premier poste de nos importations est constitué par les achats de viande. Il y a en ce domaine des soldes négatifs sectoriels, notamment en matière de porc, de cheval et de mouton. Les ovins en particulier subissent la concurrence permanente des Anglais et des Belges ; quant aux équidés, il est bien connu que nous ne disposons plus en France de cavalerie.

Globalement, pour les protéines, nous devons importer 80 p. 100 de nos besoins, ce qui représente chaque année 3 200 000 tonnes de protéines à acheter.

Alors, sans doute le Conseil de l'orientation agricole a-t-il pu définir récemment un plan permettant de réduire cette dépense à 60 p. 100. Mais il s'agit là d'un choix que je qualifierai d'hypothèse « rêveuse ».

Pour les fruits et légumes dont la balance est évidemment déficitaire, il faut cependant constater quelques progrès : tel est le cas des ventes de pommes sur les marchés étrangers où nous sommes indiscutablement en train d'accomplir une percée.

Je n'aborderai pas au cours de mon exposé toutes les difficultés liées à l'existence des montants compensatoires, notamment aux distorsions de concurrence introduites par ce mécanisme correcteur entre nos économies.

Tout ce que je peux dire est que le résultat n'est pas bon pour la France en ce domaine, car on a eu trop tendance à généraliser ces montants compensatoires. On en vient à une situation où l'on regrette les bons vieux droits de douane.

En effet, les montants compensatoires représentent une charge qui prive toute une catégorie de petites et moyennes entreprises des possibilités de réaliser des exportations, dans la mesure où ces correctifs monétaires avantagent les pays à monnaie forte.

Incontestablement, la République fédérale d'Allemagne et les Pays-Bas, dont la monnaie bénéficie d'une appréciation sur les marchés des changes, profitent de ce système.

Je voudrais rappeler que la République fédérale d'Allemagne supporte des montants compensatoires fixes qui ne varient pas d'un moment à l'autre à cause de la participation de ce pays au mécanisme européen de flottaison concertée des cours.

Ainsi, pour du beurre vendu à Londres, alors que l'exportateur français perçoit 12 F, le vendeur allemand perçoit 20 F au kilogramme.

La baisse de pugnacité de notre agriculture tient en grande partie au fonctionnement défectueux des montants compensatoires.

Ainsi, signalons au passage que l'éleveur en République fédérale d'Allemagne paie le soja un tiers moins cher que nous.

Outre cette question des correctifs monétaires, nous sommes confrontés actuellement à une autre difficulté : le Gouvernement français doit assurer la pérennité d'une politique d'exportation ; ainsi, après les effets de la sécheresse en ce qui concerne la récolte de pommes de terre en 1976, au moment où tous les courants de vente à l'étranger ont été réduits à néant, rien n'a été fait pour retrouver le chemin de l'exportation en 1977. De même, en juillet 1973, quand la Communauté économique européenne a interdit toute vente de poudre de lait, à la suite de l'embargo qui avait été décidé par les Etats-Unis sur le soja, il a fallu dix-huit mois pour revenir à un régime de restitutions normal.

Au sujet des industries agricoles et alimentaires, il faut bien voir que nous exportons trop de produits en l'état sans leur faire subir une nécessaire transformation. Nos industries agro-alimentaires se trouvent d'ailleurs placées sous haute surveillance en matière de prix. Dans ces conditions, comment s'étonner que les entreprises de ce secteur ne puissent pas enregistrer des marges bénéficiaires suffisantes ?

On ne conquiert pas une clientèle hors de France avec les seuls produits qui ont la faveur de la ménagère française. Il y aurait donc tout un travail de recherche que les unités de production du secteur agro-alimentaire ne peuvent pas pratiquer faute de disposer d'un bénéfice normal.

Parmi cette étude des difficultés de l'agriculture française, je citerai également le cas des transports. L'affrètement français est très rare en direction de certains pays.

Des solutions doivent être définies secteur par secteur, pays par pays.

En premier lieu, un « rabotage » des montants compensatoires est indispensable.

M. Pisani. Pouvez-vous nous fournir, cher monsieur, une note relative à une analyse des effets conjoncturels et structurels des montants compensatoires ?

M. Fréjus Michon. Nous vous ferons parvenir un document de cette nature. Le problème essentiel réside dans le mode de calcul des montants compensatoires.

M. Louvot. Vous avez cité tout à l'heure un objectif tendant à réduire de 80 à 60 p. 100 notre dépense en matière de protéines. Ne peut-on pas obtenir un meilleur résultat ?

M. Fréjus Michon. Il est difficile de vous répondre avec précision à ce sujet. Sans doute, pour le soja, ne dispose-t-on pas de variétés très acclimatées en France ! Mais il devrait être possible d'utiliser des produits de substitution.

M. Castaing. C'est tout le problème du coût de production. Le maïs entre en concurrence directe avec le soja et l'agriculteur a tendance à préférer, en termes de rentabilité, la première culture à la seconde.

M. Pisani. Faudrait-il développer des cultures protéagineuses ? Cela signifierait sans doute de modifier complètement la structure de l'économie française. N'y aurait-il pas, dans ces conditions, une loi de restructuration qui nous serait imposée ?

M. Fréjus Michon. Je voudrais dire deux choses, Monsieur le Sénateur :

Tout d'abord, pour l'aviculture qui constitue un secteur qui représente des possibilités pour la conquête de nouveaux marchés, notre consommation intérieure est déjà considérable ;

Par ailleurs, quand on affronte des concurrents à l'étranger, nous devons prendre en considération soit la technologie du produit — il en est ainsi de la gastronomie : foie gras — soit la productivité. Cette productivité est d'ailleurs excellente pour les céréales, la betterave à sucre et la viande bovine, etc.

M. Pisani. A input industriel constant — je veux dire à prix constant en matière d'engrais, d'essence — notre agriculture est satisfaisante. Mais si le prix du pétrole continue à augmenter, est-ce que les types d'exploitation extensive ne finiront pas par obtenir de meilleurs résultats que les agricultures intensives ? Je me trouve confronté à une interrogation qui me semble absolument fondamentale.

M. Fréjus Michon. L'augmentation du prix des engrais ne permet pas à l'Egypte de produire des céréales...

M. Louvot. Il y a eu une progression importante des coûts intermédiaires ces dernières années... Les producteurs ne retrouvent pas leur marge normale...

M. Gallicher (APCA). Depuis près de quatre ans, nous constatons un décalage dans l'évolution des indices entre le prix des produits industriels nécessaires à l'agriculture et le prix des produits agricoles ; cette différence est de l'ordre de 10 à 12 %. Je rappelle en guise de comparaison que les montants compensatoires européens avoisinent 17 p. 100.

M. Pisani. Il nous faudrait choisir entre les exigences d'une ouverture sur le marché international et celles du maintien de la conjoncture à l'intérieur de nos frontières.

M. Castaing. L'industrialisation à outrance n'est pas toujours une bonne formule. L'agriculture subit de nombreuses contraintes. Ainsi, pour le porc, il existe la difficulté initiale de l'investissement qui contribue à augmenter le taux d'endettement des producteurs.

La dépendance financière des agriculteurs n'est pas liée surtout aux acquisitions foncières, mais bien à l'importance de leurs efforts d'équipements.

M. Pisani. A-t-on réalisé une étude sur les objectifs et les conditions de la production porcine ?

M. Castaing. Pas encore, mais il faudra bien trouver un type d'élevage adapté aux exigences du marché. Certains agriculteurs n'ont pas rencontré de difficultés puisqu'ils ont, d'autre part, bénéficié d'un autofinancement suffisant.

M. Pisani. Il faut évoquer la question de la taille de l'unité économique de base.

Doit-on favoriser la constitution d'ensembles porcins autour des élevages de production ? La question demeure posée.

M. Fréjus Michon. Je voudrais signaler au sujet du coût croissant des moyens de production qu'il faut opérer une distinction entre les denrées végétales et animales.

M. Pisani. Toute notre interrogation porte sur la place de l'agriculture française dans les équilibres extérieurs.

La thèse du Président Pompidou était que la France devait alimenter le monde en denrées végétales de base.

A quelles conditions est-il possible de faire en sorte qu'un système de recherche puisse être efficace ?

Nous avons le sentiment qu'il existe deux catégories de produits agricoles. Tout d'abord, les denrées de base, notamment les céréales où il serait souhaitable de produire de plus en plus à des coûts de moins en moins élevés pour exporter sans soutien, bénéficiant d'un marché indéfiniment porteur, et puis, il y a tout le reste où il nous faudra bien parvenir à une maîtrise de la qualité des produits offerts.

M. Fréjus Michon. Ce problème est relativement simple à résoudre mais il a des implications sociales évidentes : il existe maintenant à peu près 8 % de la population active en Europe qui se trouve sans emploi et la crise industrielle de notre continent va bien durer encore quelques années.

M. Pisani. Doit-on pratiquer une politique d'emploi ?

Comment les exigences du commerce extérieur pourraient-elles modifier les objectifs de l'Etat ?

M. Castaing. Nous rencontrons ici le problème social majeur de l'agriculture.

La question du nombre d'exploitants constitue une donnée fondamentale du développement de notre économie.

Le secteur de l'agro-alimentaire comprend de nombreuses petites entreprises toutes dispersées dans de nombreuses régions. La culture des céréales permet également de préserver un nombre d'emplois important.

Il faudrait rencontrer l'expression d'une volonté politique pour développer les investissements.

M. Beaupetit. Vous avez constaté un net repli de nos ventes depuis les années 1973-1974 vis-à-vis du Tiers Monde. Les causes de cette évolution sont-elles liées à la concurrence d'autres pays ou à un défaut de paiement des Etats acheteurs ?

M. Fréjus Michon. Nous avons rencontré quelques problèmes notamment en Afrique, au Maghreb, et, de toute façon, on a cessé de progresser sur tous ces marchés.

Notre action a été améliorée sur les Etats membres de la Communauté économique européenne et surtout vers d'autres pays d'égal niveau de développement économique.

A ce sujet, il ne faut pas oublier que la Suisse est devenue pour nous un client plus important que les Etats-Unis.

M. Pisani. En définitive, toutes ces questions évoquées présentent un intérêt crucial. Existe-t-il une cohérence ou une contradiction entre les objectifs de ce que l'on pourrait appeler « l'agriculture-pétrole » et ceux de « l'agriculture-emploi » ?

J'entends par agriculture-emploi celle qui se préoccupe du territoire, de l'écologie, des hommes.

M. Fréjus Michon. La crise de l'énergie a brisé le développement de l'économie.

Ces difficultés ne seront sûrement pas éternelles mais elles présentent dès maintenant des aspects durables. Dans ce contexte, l'agriculture doit connaître une évolution où elle conserve la part qui doit être la sienne.

Il sera toujours temps de revenir ultérieurement sur les courbes des rapports Mansholt et Vedel, mais il est trop tôt pour le faire maintenant.

M. Boyer. Ne pourrait-on pas demander à certains Etats africains, débiteurs de notre pays, de permettre sur leur territoire l'exploitation de produits, tels que le soja, dont nous manquons ?

M. Pisani. Il y a toute une étude à faire sur cette thématique ; il faudrait définir les objectifs de ce qui pourrait constituer une « économie contractuelle globale ».

M. Gallicher. La nécessité d'obtenir son indépendance face aux Etats-Unis pour tout ce qui concerne l'alimentation du bétail est aujourd'hui évidente.

M. Fréjus Michon. La proposition de M. Boyer pourrait faire partie du contentieux de renouvellement des accords de Lomé.

Dans le cadre de la « clause Exim » qui assure une stabilité du cours des produits de base aux Etats concernés, il faudrait demander en contrepartie l'obtention de contrats à long terme.

M. Pisani. La procédure du contrat présente des inconvénients comme des avantages : elle ne permet pas aux pays bénéficiaires d'affronter le marché international en état de combat.

Je voudrais revenir sur une autre question. Vous avez dit que les industries agricoles et alimentaires se trouvaient placées sous haute surveillance en matière de prix et qu'elles ne peuvent développer leurs activités...

M. Fréjus Michon. Une analyse par produit conduirait à un examen plus nuancé de la situation qui n'est pas la même par exemple en matière de boisson et en matière de lait. Tout ce que l'on peut dire est qu'il existe à l'heure actuelle un désengagement très net des capitaux privés vis-à-vis de l'industrie laitière.

M. Pisani. Pour quelles raisons les capitaux privés ont-ils tendance à être investis dans l'industrie agro-alimentaire en République fédérale d'Allemagne contrairement à ce qui se passe en France ?

M. Castaing. C'est le résultat de la liberté des prix.

M. Pisani. La question se pose en terme de redéploiement, face à l'insuffisance du système coopératif.

M. Fréjus Michon. En réalité, l'industrie agro-alimentaire française souffre surtout de la surveillance de ses marges...

M. Castaing. Pour conclure, je dirai qu'on perçoit très bien un phénomène : les économies susceptibles d'être réalisées pour développer les exportations peuvent être constatées au niveau des circuits et des systèmes, sûrement pas à celui de la production.

Il faut investir en recherche plus qu'en équipement.

M. Pisani. Je vous remercie, Messieurs.

A la suite de cette audition, l'APCA a communiqué au groupe d'étude une note sur les problèmes monétaires communautaires concernant les échanges de produits agricoles. Cette note est reproduite ci-après.

NOTE SUR LA SITUATION AGRICOLE DEBUT 1978 ET LE REAJUSTEMENT DU FRANC VERT

L'économie agricole rencontre depuis 1974 des difficultés à caractère conjoncturel (médiocrité des conditions climatériques) et des difficultés qui tendent à prendre un caractère structurel (déséquilibre des prix relatifs des fournitures industrielles et des prix agricoles) dont il est difficile de distinguer clairement les responsabilités propres au niveau des revenus, mais la dégradation de la situation est évidente.

La dégradation de la situation au cours de ces dernières années Les résultats de 1977.

La Commission des comptes de l'agriculture de la Nation doit, comme les années précédentes, se réunir courant avril et les informations disponibles permettent d'avancer qu'un certain nombre de modifications seront apportées au compte prévisionnel établi en novembre.

*
* *

La clôture des comptes de 1977 est une occasion de faire un constat de l'évolution de quelques indicateurs caractéristiques de l'économie agricole au cours de ces dernières années et d'apprécier, compte tenu de cette évolution, les réajustements souhaitables du taux représentatif du Franc vert.

•

L'évolution de quelques caractéristiques de l'économie agricole

1. *La production.*

L'augmentation de la production agricole, en volume, 1977-1976 serait plus faible que celle portée sur ce compte prévisionnel, le volume de la production de 1977 serait à peine équivalent à celui de 1974.

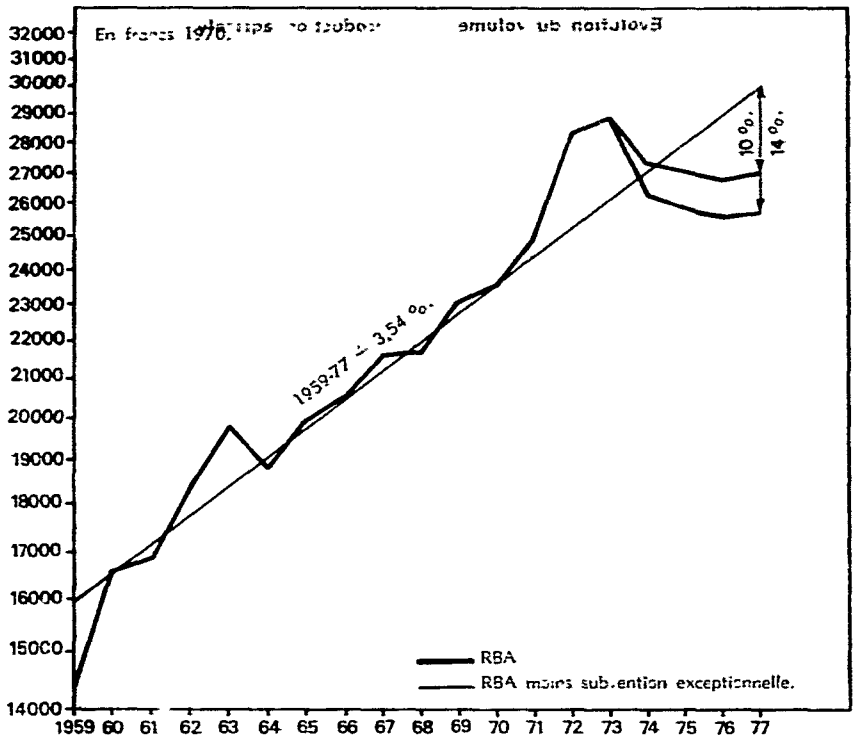
2. *Le RBA (revenu brut agricole).*

Celui de 1977 par exploitation, en termes réels, resterait voisin de celui de 1976 malgré la comptabilisation de la subvention exceptionnelle de 1976 sur l'exercice 1977, subvention qui représente 4 % du RBA. (L'augmentation prévisionnelle sur 1976 était de 3,1 %.)

Si l'on compare la situation 1977 au mouvement tendanciel à long terme du RBE, on constate que l'écart en moins est de l'ordre de 10 % et cet écart approcherait 15 % si l'on ne tenait pas compte de la comptabilisation de cette subvention exceptionnelle (les 15 % représentent 9 milliards, soit 7 % des recettes). On aurait pu retenir en indicateur de revenu, le RBE ou le RBA global, corrigé ou non d'un facteur population (nombre d'exploitations, nombre d'actifs familiaux...) corrigé ou non des amortissements, l'écart au mouvement tendanciel sur longue période aurait conduit à un constat du même ordre de grandeur.

Ce dernier taux mesure la dégradation de la situation relative de l'agriculture au cours de ces dernières années.

Evolution du revenu brut agricole moyen par exploitation en francs 1970.



L'évolution au cours de ces dernières années peut se résumer ainsi : dégradation des revenus relatifs malgré l'augmentation des subventions courantes, augmentation de l'endettement et ceci sans parler de l'élargissement des transferts sociaux (BAPSA).

Cette situation, comme il a été déjà souligné, est liée :

1. A la stagnation de la production agricole.

Cette dernière est la conséquence :

— des aléas climatiques ;

— vraisemblablement d'une insuffisante efficacité des moyens de production comme le suggèrent les comparaisons, sur longue période, avec les pays partenaires ;

— du tassement de certaines dépenses de consommations intermédiaires. Tandis que l'emploi des engrais augmentait, avant 1974, de 7 % par an, l'année 1977 ne fait que rattraper l'année 1973.

On ne peut ici non plus distinguer la responsabilité propre de ces différents facteurs.

Rappelons que le taux tendanciel d'augmentation agricole en volume n'a cessé de se décélérer au cours de ces dernières années :

+ 3,2 % l'an sur 1962-1974 ;

+ 2,65 % l'an sur 1967-1974 ;

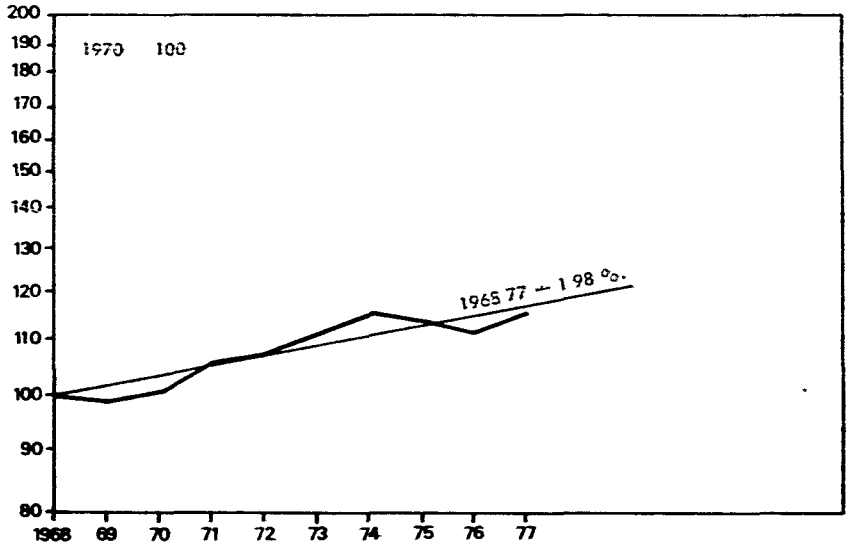
+ 2,40 % l'an sur 1966-1976 ;

+ 1,98 % sur 1968-1977.

Ce dernier taux sous-estime sans doute le mouvement réel car il recouvre des mauvaises années.

On peut situer entre 2 et 2,5 % l'an la croissance normale moyenne en volume mais, en dépit de cette tendance faible, la production 1977 lui reste inférieure de 2 %.

Evolution du volume de la production agricole.



Cette estimation du mouvement tendanciel actuel de la production suggère un accroissement en volume 1978-1977 entre 4 et 5 % en conditions climatériques moyennes.

Ceci veut dire que l'insuffisance de la production compte pour un tiers dans la dégradation de la situation (2 % de la production pour une insuffisance de revenu qui en représente 7 %).

2. Au mouvement défavorable des prix relatifs des fournitures industrielles et des prix agricoles. La distorsion intervenue en 1974 se maintient et par rapport aux équilibres tendanciels antérieurs à la crise du pétrole, elle reste proche de 20 %. On peut d'ailleurs penser qu'une partie tout au moins de cette hausse des prix industriels prend un caractère permanent en raison de la pression qui ne manquera pas de s'exercer dans les années à venir sur le prix de l'énergie.

3. Au niveau des prix agricoles à la production qui ont continué de se développer sur un mouvement tendanciel à —0,5 % l'an sans prendre en charge la hausse des coûts unitaires des fournitures industrielles.

Evolution de la production agricole.

ANNEES	VOLUME	SERIE ajustée.	ECART à la tendance.	PRIX			
				Francs courants.	Monnaie constante.	Série ajustée.	Ecart à la tendance.
1959	69,6	»	»	71,4	110	108,8	+ 1,2
1960	76,8	»	»	72,1	107,2	108,1	— 0,9
1961	78,8	»	»	73,6	105,9	107,5	— 1,6
1962	80,9	»	»	79,6	109,2	106,9	+ 2,3
1963	83,7	»	»	84	110	106,3	+ 3,7
1964	85,7	»	»	82,6	104,5	105,7	— 1,2
1965	88,7	»	»	84	103,7	105,1	— 1,4
1966	89,7	»	»	88	105,8	104,5	+ 1,3
1967	95,3	»	»	88,2	103,3	103,9	— 0,6
1968	99,6	98,7	+ 0,9	88	98,5	103,3	— 4,8
1969	98,3	100,6	— 2,3	95	100	102,7	— 2,7
1970	100	102,6	— 2,6	100	100	102,1	— 2,1
1971	105,6	104,6	+ 1	104,2	98,8	101,5	— 2,7
1972	107	106,7	+ 0,3	118,8	106,1	100,9	+ 5,2
1973	111,7	108,8	+ 2,9	131	109	100,3	+ 8,7
1974	115,5	111	+ 4,5	136,5	99,9	99,8	+ 0,1
1975	114	113,2	+ 0,8	147,4	96,5	99,2	— 2,7
1976	112,3	115,4	— 3,1	165,9	99	98,6	+ 0,4
1977	115,6	117,7	— 2,1	177,2	96,4	98	— 1,6
Taux moyen annuel	+ 1,98 %	»	»	»	»	— 0,57 %	»

3. *Les emprunts.*

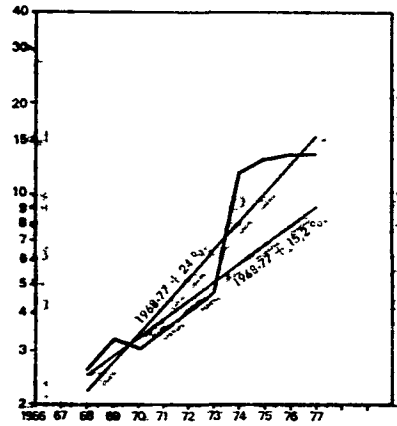
Ceux-ci représentaient vers les années 1960, quelque 25 % de la valeur de la production agricole, on ne connait pas encore les chiffres fin 1977 mais ce pourcentage dépasse certainement 80 %.

Dans la comparaison avec les pays partenaires, l'agriculture française, Danemark excepté, apparait comme la plus endettée (les comparaisons entre les pays partenaires sont souvent présentées à l'HA mais une telle comparaison n'a pas de signification, celle-ci doit être faite en pourcentage de la valeur de la production).

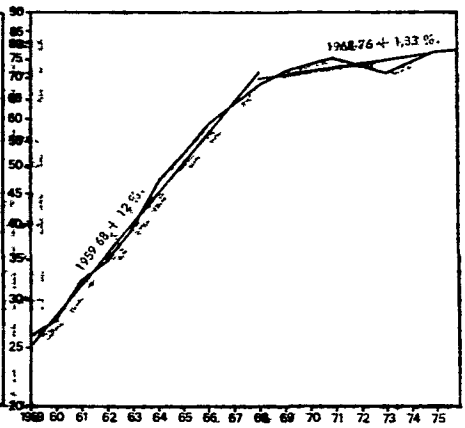
4. Les subventions d'exploitation.

Les subventions courantes et exceptionnelles qui, vers les années 1960, ne représentaient qu'un pourcentage négligeable du revenu net agricole (revenu brut agricole — investissements d'exploitation) n'en représentaient que 3 % en 1970 et en représentent près de 15 % en 1977 (subventions exceptionnelles incluses). Les subventions courantes, majorées des bonifications d'intérêts, en représentent 10 %.

En pourcentage des subventions totales dans le revenu net agricole (RNA).



Endettement en pourcentage de la valeur de la production agricole.



On peut résumer ainsi les causes de cette dégradation de la façon suivante : stagnation de la production en volume, déséquilibre entre les mouvements de prix des fournitures industrielles et des prix agricoles à la production, insuffisance des prix à la production qui ne prennent pas en charge la modification des conditions d'approvisionnement intervenues en 1977. Cette prise en charge insuffisante est, pour une part, liée à la relative stagnation du taux représentatif du Franc vert compte tenu de l'ampleur de l'érosion monétaire de ces dernières années.

Cette situation est d'autant plus dangereuse que l'évolution récente des prix de marché exprimés en unité de compte apparaît plus rapide que l'évolution des prix communautaires et que les prix français toujours exprimés en unité de compte apparaissent actuellement supérieurs aux prix communautaires dans leur expression en unité de compte, ce qui, compte tenu du mécanisme des montants compensatoires, pèse sur leur compétitivité et les exportations communautaires. Il est bien évident que dans leur expression en dollars, par exemple, la situation relative des prix français serait radicalement différente.

Le tableau ci-après décrit pour ces dernières années, l'évolution des prix de marché en unité de compte pour quelques grandes productions agricoles et pour la France, la RFA, la Belgique et l'Italie. Il montre que les prix français, exprimés en unité de comptes, équivalents ou inférieurs à ceux des pays partenaires en début de période, leur sont supérieurs en fin de période et que l'écart est de 10 à 12 % en 1966-1977 pour les viandes de boucherie et pour les viandes porcines.

Il convient de souligner que l'évolution du rapport « output/input », depuis 1970, comparé à celui des pays partenaires, apparaît défavorable pour les productions animales (rapport mesuré par le rapport entre le prix à la production et celui de l'alimentation) (sur la base 100 en 1970, le rapport prix de marché sur prix de l'aliment complet est à 0,996 en République fédérale d'Allemagne, 0,877 aux Pays-Bas, 0,678 en Italie).

TAUX REPRÉSENTATIF DU FRANC VERT

On pourrait penser, en première approche, qu'il suffirait d'ajuster le Franc vert au niveau des montants compensatoires, c'est-à-dire des écarts de change pour obtenir des taux représentatifs convenables. La réalité est plus complexe car l'évolution des taux de change comporte une certaine anticipation sur les érosions monétaires, érosions qui commandent pour l'essentiel, l'évolution des coûts de production.

Si l'on compare avec la RFA l'évolution relative sur longue période des taux de change et celle des érosions monétaires, on constate (en prenant comme base la période 1967-1968, période relativement tranquille au niveau des monnaies) une érosion monétaire relative du franc par rapport au deutschmark de 33,4 % tandis que l'évolution des taux de change atteint 71 % soit près du double.

La comparaison avec l'Italie montre un glissement symétrique. Par rapport à la période 1962-1963, l'érosion monétaire relative a été de 23 % plus rapide en Italie qu'en France tandis que la lire a diminué de 41 % par rapport au franc.

En bref, les glissements des taux de change sont presque deux fois plus rapides que ceux des érosions monétaires relatives.

Il n'existe pas de méthode permettant d'évaluer avec quelque rigueur l'ajustement nécessaire du Franc vert pour rétablir les équilibres. L'objectif qui n'est malheureusement pas à portée de main étant la stabilité relative des monnaies, la fixité des taux de change et la suppression des montants compensatoires. Dans le désordre monétaire actuel, il semble qu'on puisse faire diverses approches et en tirer une conclusion en comparant les résultats auxquels elles conduisent.

1. Les coûts de production évoluant sensiblement comme la monnaie, l'ajustement du Franc vert doit permettre, pour 1978, le maintien des prix communautaires en monnaie nationale par rapport à une période de référence convenable.

2. La politique des prix communautaires exprimés en monnaies nationales, doit s'aligner sur celle des pays partenaires. Depuis l'intervention des taux représentatifs chaque pays pratique une politique nationale globale de prix agricoles à sa convenance. Quel serait l'ajustement du Franc vert pour que cette politique s'aligne sur celle des pays partenaires ?

3. Dans les perspectives 1978, quel serait l'ajustement du Franc vert qui permettrait — dans des conditions climatériques moyennes — un rééquilibrage de l'économie agricole ?

L'AJUSTEMENT DU TAUX REPRÉSENTATIF DU FRANC VERT ASSURANT UNE ÉVOLUTION DES PRIX COMMUNAUTAIRES ÉVOLUANT COMME LES COUTS DE PRODUCTION

On peut, en première approche, admettre que sur longue période, les coûts de production évoluent sensiblement comme la monnaie et que l'économie agricole peut trouver son équilibre avec des prix évoluant comme l'érosion monétaire. Si l'on admet cette relation, on peut procéder à une évaluation de l'ajustement nécessaire du Franc vert pour que cet équilibre soit rétabli en 1978 par rapport aux équilibres de prix préalables aux désordres monétaires (on peut retenir l'année 1970 ou la période 68-70, préalables aux désordres monétaires (on peut retenir l'année 1970 ou la période 1968-1970 les conclusions restant très voisines).

Le tableau ci-après décrit pour chaque année depuis 1968 :
— l'indice des prix communautaires (indice pondéré en unité de compte) ;
— l'indice du taux représentatif du Franc vert ;
— l'indice des prix à la consommation ;
— l'indice des prix communautaires en monnaie nationale constante.

Pour l'année 1977, l'indice des prix communautaires en monnaie nationale constante se situe à peine à 90 (89,9 %) par rapport à l'année 1970 ou à la période 1968-1970.

En supposant que les prix communautaires, exprimés en unité de compte, augmentent de 2 % sur 1977, ce qui les mettraient à l'indice 162 par rapport à 1970, que l'érosion monétaire 1978/1977 soit de 8 %, ce qui mettrait l'indice des prix à 192 par rapport à 1970, il faudrait que le Franc vert par rapport à 1970 soit réajusté de 197/162 = 21,6 %. Il a déjà été réajusté depuis 1970 de 6,7 %, ce qui laisse un réajustement de 121,6/106,7 = 113,9, soit 13,9 %.

Pour que les prix communautaires soutiennent les prix au niveau de l'érosion monétaire, il faudrait pour la prochaine campagne un réajustement de 13,9 % du taux représentatif du Franc vert.

Réajustement du Franc vert.

ANNEES	INDICE prix communautaires (100 en 1970)	TAUX représentatif de l'UC (100 en 1970)	PRIX communautaires en monnaie nationale courante.	PRIX à la consommation.	PRIX communautaires en monnaie nationale courante.
1968	99,9	88,9	88,9	88,9	100
1969	99,8	92,7	92,5	95	97,5
1970	100	100	100	100	100
1971	103,9	»	103,9	105,2	98,8
1972	109,2	»	109,2	111,6	97,8
1973	116,7	»	116,7	120,2	97,1
1974	127,8	»	127,8	136,3	93,8
1975	142,6	101,2	144,2	152,2	94,8
1976	152,9	101,4	155	166,8	92,9
1977	159	103,4	164	182,8	89,9
1978 (prév.).....	162	106,7	197	197	»

COMPARAISON AVEC LES POLITIQUES NATIONALES DE PRIX DANS LES PAYS PARTENAIRES

Le tableau ci-après décrit, pour les pays partenaires, l'évolution du taux représentatif des monnaies nationales, l'évolution des prix à la consommation, l'évolution des prix communautaires exprimés en monnaie nationale constante sur la période 1970-1977.

Il montre qu'en 1977 et par rapport à la référence 1970, l'indice des prix communautaires en monnaie nationale constante était de 107 pour l'Italie, 101,8 pour la République fédérale d'Allemagne, 87,8 pour la Belgique et 84,7 pour les Pays-Bas, soit un taux moyen de 95,7 à comparer au taux français de 89,9. La différence est de 6,4 % (95,7/89,9). Ces 6,4 % représentent la surestimation cumulée du Franc vert de ces dernières années.

Accroissement annuel relatif du taux de change et des prix à la consommation France/République fédérale d'Allemagne.

ANNEES	VALEUR DU DM EN FRANCS (Taux de change.)			INDICE DES PRIX A LA CONSOMMATION						DERIVE : rapport de l'indice relatif des prix au taux de change 1963-1966 = (2)/(1).
	DM en francs.	Indice.		France.		RFA		Indice relatif France/RFA.		
		1963-1966 = 100. (1)	An. préc. = 100.	1963-1966 = 100.	An. préc. = 100.	1963-1966 = 100.	An. préc. = 100.	1963-1966 = 100. (2)	An. préc. = 100.	
1963-1966 .	1,2307	100	. . . . .	100	. . . . .	100	. . . . .	100	. . . . .	100
			100,3		107		106,1		100,8	
1967	1,2344	100,3		107		106,1		100,8		100,5
			100,5		104,9		101,4		103,2	
1968	1,2405	100,8		111,9		107,6		104		103,2
			107		106,3		102,7		103,6	
1969	1,3283	107,9		119		110,5		107,7		99,7
			114,2		105,4		103,8		101,5	
1970	1,5162	123,2		125,4		114,7		109,3		88,7
			104,5		105,2		105,4		99,8	
1971	1,5857	128,8		131,9		120,9		109,1		84,7
			99,8		106,1		105,7		100,4	
1972	1,5821	128,5		139,9		127,8		109,5		85,2
			105,8		107,5		106,6		100,8	
1973	1,6721	135,9		150,4		136,2		110,4		81,2
			110,9		113,6		107		106,2	
1974	1,8552	150,7		170,8		145,7		117,2		77,7
			94		111,7		106		105,4	
1975	1,7445	141,7		190,8		154,5		123,5		87,1
			109		109,6		104,5		104,9	
1976	1,9020	154,5		209,1		161,4		129,5		83,8
			111,3		109,6		103,9		105,6	
1977	2,1173	172		229,2		167,7		136,7		79,4

Accroissement annuel relatif du taux de change et des prix à la consommation Italie/France.

ANNEES	VALEUR DU FRANC EN LIRE (Taux de change.)			INDICE DES PRIX A LA CONSOMMATION						DERIVE : rapport de l'indice relatif des prix au taux de change 1963-1966 = (2)/(1).
	Franc en lire.	Indice.		France.		Italie.		Indice relatif Italie/France.		
		1963-1966 = 100. (1)	An. préc. = 100.	1963-1966 = 100.	An. préc. = 100.	1963-1966 = 100.	An. préc. = 100.	1963-1966 = 100. (2)	An. préc. = 100.	
1963-1966 .	0,7362	100	. . . . .	100	. . . . .	100	. . . . .	100	. . . . .	100
			99,7		107		109,6		102,4	
1967	0,7884	99,7		107		109,6		102,4		97.3
			99,2		104,9		101,3		96,9	
1968	0,7945	93,9		111,9		111		99,2		99,7
			95,8		106,3		102,6		96,5	
1969	0,8189	94,8		119		113,9		95,7		99,1
			94,1		105,4		104,9		99,6	
1970	0,8818	89,2		125,4		119,5		95,3		93,6
			98,8		105,2		105		99,8	
1971	0,8919	88,1		131,9		125,5		95,1		92,6
			103,2		106,1		105,5		99,5	
1972	0,8649	90,9		139,9		132,4		94,6		96,1
			113		107,5		110,9		103,2	
1973	0,7657	102,7		150,4		146,8		97,6		105,2
			103,8		113,6		119,1		104,9	
1974	0,7378	106,6		170,8		174,9		102,4		104,1
			112,5		111,7		116,9		104,7	
1975	0,6559	119,9		190,8		204,5		107,2		111,9
			113,8		109,6		116,8		106,5	
1976	0,5762	136,4		209,1		238,8		114,2		119,5
			103,4		109,6		118,1		108,1	
1977	0,5570	141,1		229,2		283,1		123,5		114,3

La comparaison des mouvements de prix entre les pays suggère que par rapport aux pays à monnaie forte, l'érosion monétaire intérieure 1978/1977 pourrait dépasser de 4 % celle de ces pays (8 % pour la France, 4 % pour les pays à monnaie forte). Ceci conduit à un réajustement du Franc vert de 6,4 % correspondant au décalage 1970/1977 et à une majoration de 4 % représentant la dépréciation relative probable 1978/1977, soit 10,6 %.

Il est à remarquer que chaque pays à une politique nationale de prix très différente comme le montrent les indices de prix communautaires en monnaie nationale constante précédemment indiqués. Les Pays-Bas montrant une grande rigueur dans cette politique de leur appareil de production.

Evolution des prix communautaires.

(Le 3 mars 1978.)

PAYS	ANNEES	PRIX agricoles en UC. (1)	TAUX représentatif de l'UC en monnaie nationale. (2)	PRIX communautaires en monnaie nationale courante. (3) - (1)/(2)	PRIX à la consommation. (4)	PRIX communautaires en monnaie nationale constante. (5) - (3)/(4)	PRIX AGRICOLES à la production.	
							Monnaie nationale courante.	Monnaie nationale constante.
France	1970	100	100	100	100	100	100	100
	1971	103,9	»	103,9	105,2	98,8	104,4	99,2
	1972	109,2	»	109,2	111,6	97,8	118,4	106,1
	1973	116,7	»	116,7	120,2	97,1	132,6	110,3
	1974	127,8	»	127,8	136,3	93,8	139,1	102
	1975	142,6	101,2	144,3	152,2	94,8	151,6	99,6
	1976	152,9	101,4	155 »	166,8	92,9	173,1	103,8
	1977	159	103,4	164,4	182,8	89,9	184,9	101,1
	1-2-1978	»	106,7	»	»	»	»	»
Italie	1970	»	100	100	100	100	100	100
	1971	»	»	103,9	105	90,9	104,7	99,7
	1972	»	»	109,2	110,8	98,6	115,8	104,5
	1973	»	100,6	117,4	122,8	95,6	144,6	117,7
	1974	»	119,6	152,8	146,3	104,4	170,8	116,7
	1975	»	136,5	194,6	171,1	113,7	192	112,2
	1976	»	143,2	218,9	199,8	109,6	229,7	115
	1977	»	159,3	253,3	236,8	107	»	»
	1-2-1978	»	146	»	»	»	»	»
RFA	1970	»	100	100	100	100	100	100
	1971	»	»	103,9	105,4	98,6	103,6	98,5
	1972	»	»	109,2	111,5	97,9	114,4	102,6
	1973	»	»	116,7	118,8	98,2	121,6	102,4
	1974	»	»	127,8	127,1	100,5	117,6	92,5
	1975	»	96,1	139,9	134,7	103,9	133,2	98,9
	1976	»	95,6	146,2	140,8	103,8	149	105
	1977	»	93,7	149	146,3	101,8	»	»
Belgique ...	1970	»	100	100	100	100	100	100
	1971	»	»	103,9	104,4	99,5	101,5	97,2
	1972	»	»	109,2	110	99,3	111,9	101,7
	1973	»	»	116,7	117,7	99,1	127,4	108,2
	1974	»	»	127,8	132,6	96,2	125,6	94,7
	1975	»	99,4	141,7	149,5	94,8	142,2	95,1
	1976	»	98,8	151,1	163,2	92,6	159,4	97,7
	1977	»	98,7	156,9	174,8	89,8	»	»
Pays-Bas ...	1970	»	100	100	100	100	100	100
	1971	»	»	103,9	106,9	97,6	103	96,7
	1972	»	»	109,2	115,4	94,6	111,4	96,5
	1973	»	98,5	114,9	125,7	91,4	123,8	98,5
	1974	»	95,1	121,5	138	88	116,5	84,4
	1975	»	94,5	134,7	151,7	88,8	131,3	86,5
	1976	»	94,1	143,9	165,2	87,1	148,1	89,6
	1977	»	94	149,5	176,4	84,7	»	»

Source : Eurostat.

L'ajustement du Franc vert permettant un rééquilibrage de l'économie agricole en 1978 :

On peut, pour évaluer cet ajustement, procéder à une simulation simple des comptes globaux 1978 tels que l'indicateur de revenu compte tenu de subventions courantes retrouve son mouvement tendanciel.

Comme nous l'avons indiqué précédemment, dans des conditions climatiques moyennes, la production augmenterait en volume de 4 à 5 %, soit 4,5 %, les consommations intermédiaires augmenteraient de 3 à 4 % en volume et leur prix de 7 %, soit un peu moins que la monnaie (l'érosion monétaire 1978-1977 serait de 8 %).

La simulation se présenterait comme suit :

Augmentation des prix 1978-1977 permettant au revenu de retrouver son mouvement tendanciel.

Le RBE tendanciel global 1978 est à 10 % au dessus du RBE effectif en termes réels, soit $61\,115 \times 1{,}10 \times 1{,}08 = 72\,600$.

Compte tenu des consommations intermédiaires prévisionnelles (+ 3,1 en volume et + 6,4 en prix sur 1977), soit 61 708.

Compte tenu des autres charges d'exploitation, soit 26 503.

Au total : 88 211 F.

Compte tenu des remboursements de TVA, subventions d'exploitation courantes et exceptionnelles, soit 9 900.

Les recettes 1978 + subventions = charges + revenus 1978.

Les recettes devraient se monter à 72 600 + 88 211 — 9 900 = 150 911.

Les recettes 1977 atteignaient 131 201.

Le volume de la production serait en augmentation de 4,5 %, soit au prix 1977 : 137 105.

L'augmentation du prix devrait atteindre $\frac{150\,911}{137\,105} = 110{,}1$.

Viande bovine.

(Avril - mars.)

ANNEES	RFA		FRANCE		BELGIQUE		ITALIE	
1970-1971	661,62	100	676,96	102,3	710,75	107,4	750,20	113,4
1971-1972	713,68	100	730,98	102,4	768,43	107,7	782,41	109,6
1972-1973	893,27	100	925,91	103,7	881,13	98,6	1 007,02	112,8
1973-1974	828,43	100	934,65	112,8	917,19	110,7	969,44	117
1974-1975	848,09	100	938,47	110,7	905,01	106,7	933,70	110,1
1975-1976	977,94	100	1 043,81	106,7	1 061,19	108,5	1 086,29	111,1
1976-1977	988,05	100	1 097,05	111	1 066,84	108	1 116,64	113

Viande porcine.

(Novembre - décembre.)

ANNEES	RFA		FRANCE		BELGIQUE		ITALIE	
1970-1971	831,22	100	795,72	95,7	774,01	93,1	925,18	111,3
1971-1972	865,18	100	844,72	97,6	836,56	96,7	955,72	110,5
1972-1973	1 011,94	100	1 073,41	106,1	1 047,80	103,5	1 231,89	121,7
1973-1974	928,08	100	1 055,24	113,7	946,54	102	1 103,06	118,9
1974-1975	989,77	100	1 079,30	109,1	1 021,51	103,2	1 028,83	104
1975-1976	1 152,41	100	1 254,94	108,9	1 194,09	103,6	1 345,25	116,7
1976-1977	1 097,75	100	1 231,33	112,2	1 117,36	101,8	1 255,33	114,4

Beurre.

(Juin - décembre.)

ANNEES	RFA		FRANCE		BELGIQUE		ITALIE	
1970	1 723,66	100	1 651,38	95,8	1 794,67	104,1	1 875,70	108,8
1971	1 797,81	100	1 809,21	100,6	1 808,17	100,6	1 972,80	109,7
1972	1 814,75	100	1 834,76	101,1	1 841,34	101,5	1 956,85	107,8
1973	1 793,04	100	1 816,25	101,3	1 823	101,7	1 933,23	107,8
1974	1 784,16	100	1 815,98	101,8	1 814,39	101,7	1 959,64	109,8
1975	1 995,32	100	2 022,15	101,3	1 991,69	99,8	2 054,44	103
1976	2 178,04	100	2 225,59	102,2	2 188,36	100,5	2 338,02	107,4
1977	2 280,06	100	2 304,32	101,1	2 289,22	100,4		

Blé.

(Août - juillet.)

ANNEES	RFA		FRANCE		BELGIQUE		ITALIE	
1970	105,93	100	95,06	89,7	104,68	98,8	108,30	102,2
1971	103,85	100	100,66	96,9	102,48	98,7	109,97	105,9
1972	108,17	100	105,63	97,7	109,14	100,9	117,12	108,3
1973	110,49	100	112,28	101,6	110,12	99,7	140,03	126,7
1974	118,55	100	117,83	99,4	118,07	99,6	121,85	102,8
1975	133,51	100	131,83	98,7	132,84	99,5	148,10	110,9
1976	148,76	100	151,41	101,8	144,81	97,3	164,34	110,5

Lait entier.

(Prix de vente.)

ANNEES	BELGIQUE		FRANCE		ITALIE	
1973	15,69	100	18,91	120,5	18,23	116,2
1974	17,75	100	20,16	113,6	22,29	125,6
1975	20,98	100	24,82	118,3	25,80	123
1976	24,33	100	28,64	117,7	26,64	109,5

LES CONSÉQUENCES D'UN RÉAJUSTEMENT DU FRANC VERT SUR LES PRIX DE MARCHÉ

L'analyse comparée des prix communautaires exprimés en monnaie nationale et des prix effectifs de marché permet de constater que dans les pays partenaires les prix de marché « s'enroulent » de façon relativement régulière autour des prix communautaires tandis qu'en France, au contraire, les prix de marché ont relativement bien suivi, en début de période, les prix communautaires mais semblent, depuis quelques années, s'en écarter (écart confirmé par la comparaison précédente des prix à la production exprimés en unité de compte dans les divers pays).

La situation actuelle des prix de marché par rapport aux prix communautaires suggère qu'un ajustement du Franc vert, tel qu'il a été évalué précédemment soit dans une fourchette 10-14 % ne conduirait qu'à une augmentation limitée des prix de marché de l'ordre de 5 % inférieure à l'augmentation communautaire et dans tous les cas, inférieure aux 10 % qui seraient nécessaires pour que le RBE retrouve son mouvement tendanciel.

Consommations intermédiaires de la branche agriculture.

(Valeurs en millions de francs.)

	VALEUR 1977.	VOLUME 1978/1977.	VALEUR 1978. Prix 1977.	PRIX 1978/1977.	VALEUR 1978.
Marges sur produits agricoles	545	100	545	108	589
Aliments des animaux	20 578	103	21 195	104	22 043
Engrais	11 078	105	11 632	107	12 446
Produits pétroliers	2 875	102	2 933	108	3 168
Produits de protection des cultures	3 683	100	3 683	106	3 904
Entretien des bâtiments	1 855	102	1 892	110	2 081
Réparations du matériel	5 551	105	5 828	109	6 353
Dépenses vétérinaires	2 317	103	2 387	108	2 578
Autres biens	5 335	102	5 442	108	5 877
Autres services	2 401	102	2 449	109	2 669
Total des consommations intermédiaires (TVA comprise)	56 218	103,1	57 987	106,4	61 708

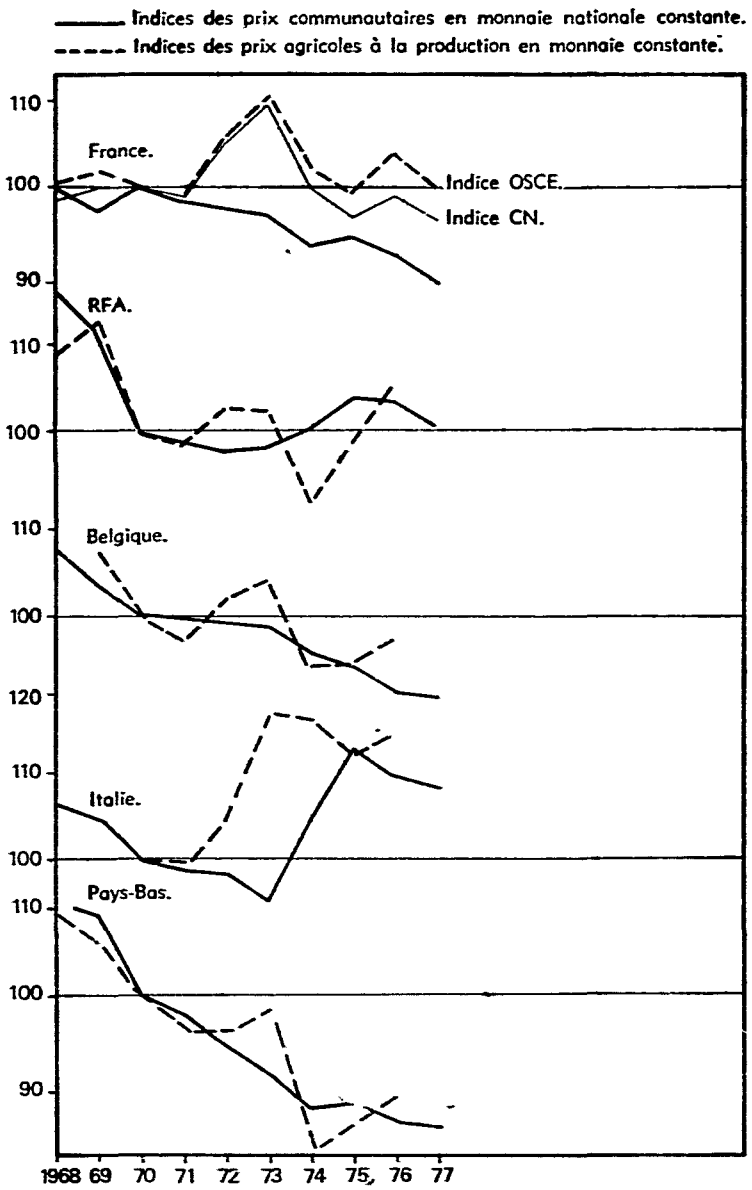
Compte de revenu agricole (indice des prix 1978/1977 : 100).

(Valeurs en millions de francs.)

	VALEUR 1977.	VALEUR 1978.	INDICE 1978/1977	
			Francs courants.	Francs constants.
Livraisons hors TVA	131 201	150 911	(1) 115	106,5
TVA déductible sur consommations intermédiaires	5 360	5 950		
Subventions d'exploitation courantes	1 420	1 500		
Subventions d'exploitation exceptionnelles	2 975	1 300		
Indemnités d'assurances	1 074	1 150		
Recettes totales	142 030	160 811		
Consommations intermédiaires (TVA comprise)	56 218	61 708		
Salaires	8 241	8 818	107	
Cotisations sociales	2 220	3 375	107	
Intérêts	5 789	6 657	115	
Fermages et métayages	4 951	5 248	106	
Primes d'assurances	1 536	1 628	106	
Impôt foncier	1 832	1 777	97	
Impôts divers	128	136	106,3	
Total des autres charges	24 697	26 503	107,3	
Charges totales	80 915	88 211		
Résultat brut d'exploitation (R B E)	61 115	72 600	118,9	(2) 110
Prestations sociales (exploitants actifs)	6 611	»		
Cotisations sociales (exploitants actifs)	4 021	»		
Transferts sociaux (exploitants actifs)	2 590	»		
Revenu brut agricole (R B A)	63 705	»		

(1) Indice de volume : 104,5, et indice de prix : 110,1.
(2) Ecart à la tendance.

Evolution comparée des prix communautaires et des prix agricoles à la production.



Source : Eurostat.

Indice des prix à la consommation.

	1977		1978	
	1970 = 100	M — 1 = 100	1970 = 100	M — 1 = 100
Janvier	174,3	100,30	190,3	100,49
Février	175,5	100,69	191,6	100,68
Mars	177,1	100,91	193,1	100,78
Avril	179,4	101,30	195	101
Mai	181,1	100,95	196,5	100,77
Juin	182,5	100,77	197,7	100,61
Juillet	184,1	100,88	198,9	100,71
Août	185	100,49	200,1	100,60
Septembre	186,7	100,92	201,5	100,70
Octobre	188,2	100,80	202,7	100,60
Novembre	188,9	100,37	203,7	100,49
Décembre	189,4	100,26	204,5	100,39
Moyenne	182,7		197,1	
Indice annuel	183,2		197,7	

1978/1977 : 107,9.

AUDITION DE M. THEVES

Président de la Chambre de commerce de Paris.

(19 avril 1978.)

M. Pisani. Le Groupe d'étude sur le Commerce extérieur a pour objet d'examiner la nature des enjeux et des conditions du rétablissement de notre équilibre. Comment concevez-vous ce sujet difficile ?

M. Thèves. Pour répondre à vos préoccupations, j'ai fait élaborer un certain nombre de notes que je vous laisserai, et j'énumère brièvement les thèmes abordés dans ces documents : perspectives d'évolution des échanges internationaux et conséquences sur les structures économiques et sociales françaises, sociétés de commerce international, actions des Chambres de commerce et d'industrie à l'étranger, problème de l'implantation des entreprises françaises à l'étranger, attitude des entreprises françaises face à la concurrence étrangère sur le marché national en matière de biens de consommation, notamment agro-alimentaires, distribution et développement des importations.

Notre attention a été retenue par les denrées agro-alimentaires, car les exportations ne peuvent progresser que si les entreprises peuvent être appuyées par une logistique industrielle ; la question des implantations à l'étranger a été abordée, car elle crée une synergie très importante d'exportations.

M. Pisani. Il faut retenir de tout ce que vous nous dites que ce qui est important dans l'acte d'exporter ce n'est pas tellement d'envoyer des produits, mais encore d'être présent sur les marchés et de distribuer des biens correspondant aux besoins locaux.

M. Thèves. C'est très exact pour les produits de grande consommation. Pour les biens intermédiaires, il faudrait considérer la question secteur par secteur. Pour les biens d'investissement, il en va tout autrement.

Je limiterai mon propos à un rapide commentaire des données de notre commerce extérieur. Je voudrais rappeler en premier lieu une thèse qui m'est chère : sur un plan général, notre pays a pu accomplir des performances très remarquables en matière de biens d'équipement, puisqu'il est maintenant le quatrième expor-

tateur mondial. Mais il faut bien voir que la diversification de nos exportations, pays par pays, suppose une participation accrue des petites et moyennes entreprises.

Je choisis de citer, à cet égard, un exemple personnel dont j'ai pu apprécier la valeur au cours d'une mission en Iran. Dans ce pays, il existe des réussites françaises très remarquables, à l'occasion de grands contrats : le métro, les autoroutes, les usines de centrifugation de fonte, les véhicules automobiles. Mais nous sommes absents sur le marché iranien pour tout ce qui concerne les produits intermédiaires. Il faut donc que l'on prenne des initiatives au moment où l'on réalise de grandes implantations.

La Régie Renault a pu conclure un protocole d'accord avec les autorités iraniennes pour acheter une ancienne usine, étant entendu que la firme française se trouvera confrontée à la nécessité de moderniser cet équipement.

Dans ces conditions, dans la mouvance de la grande entreprise, il doit être possible d'emporter, pour les petites et moyennes unités de production, des contrats de sous-traitance un peu à l'exemple de ce que Citroën a fait quand il est allé à Rennes, où il a favorisé ces activités.

M. Pisani. Je voudrais formuler deux remarques. La première est positive : il faut bien voir que le problème des grandes unités est moins décisif que la création d'un tissu industriel.

La seconde est plutôt négative : on exporte plutôt trop dans les pays en voie de développement, pas assez dans les pays industriels.

M. Thèves. C'est l'évidence même. Quand la concurrence est agressive, on est moins bien placé.

Si vous voulez bien, je vais maintenant adopter une allure plus magistrale en vous commentant les documents que je vous laisserai.

Après 1974, nous avons vécu le début d'une période de transition et d'une phase d'instabilité, qui ont entravé toute tentative de relance dans les pays les plus touchés par la crise. Les Etats qui ont acquitté le prélèvement pétrolier et réduit la hausse de leurs prix ont subi les conséquences dépressives de la réévaluation de leur monnaie.

En Europe, l'écart s'est creusé entre les Etats dont les devises étaient fortes et ceux dont les devises étaient peu demandées sur le marché.

La crise des pays riches est une crise de l'investissement, tandis que la consommation continue à enregistrer des progrès,

même s'ils sont moins rapides qu'auparavant. Tout porte à croire que l'on ne pourra la surmonter que lorsque les capacités de production excédentaires dans un grand nombre de secteurs seront résorbées et que l'investissement pourra se développer à nouveau normalement.

La croissance lente qui est actuellement la nôtre devrait se poursuivre dans les pays riches jusqu'à cette échéance.

Cette évolution n'est toutefois pas générale. Un certain nombre de nations connaissent, en effet, un décollage économique et leur expansion s'accélère. L'apparition de nouveaux marchés, très dynamiques dans certains pays moins ou non industrialisés, devrait ainsi contribuer à soutenir la croissance mondiale, au prix, il est vrai, d'une forte augmentation de l'endettement des pays non producteurs de pétrole.

Les comportements protectionnistes qui se sont manifestés dans ce climat d'incertitude restent jusqu'à présent relativement limités à certains produits particulièrement sensibles, comme les textiles, la sidérurgie, alors que des pratiques restrictives plus générales existaient déjà avant la crise, notamment aux Etats-Unis et au Japon.

M. Pisani. Peut-on résister au protectionnisme ?

M. Thèves. La majeure partie des pays industrialisés évitent la tentation du repliement, qu'il s'agisse de pays structurellement excédentaires, ou de pays comme la Belgique, qui vivent substantiellement du commerce extérieur. Cet Etat exporte, en effet, le plus au monde par tête d'habitant. Au total, il semble que le ralentissement du commerce mondial ne devrait pas se poursuivre. Les échanges internationaux doivent continuer à se développer, à un rythme inférieur à celui des années 1960, mais qui pourrait s'affermir peu à peu au travers d'une série de difficultés locales ou de problèmes temporaires progressivement surmontés.

Ce développement des échanges devrait présenter toutefois un certain nombre de caractéristiques nouvelles. La part des pays occidentaux se réduira sensiblement au profit de nouveaux marchés et de nouveaux concurrents ; la part des biens d'équipement et des services liés s'accroîtra très fortement avec l'accélération de l'industrialisation dans de nombreux pays. Cette évolution profitera surtout aux pays qui disposent déjà d'une avance technologique et d'une concentration de moyens importants dans ce domaine. Mais un pays moyen comme la France ne doit pas renoncer aux atouts dont il dispose dans certains secteurs plus traditionnels de la consommation.

La concurrence internationale devrait se faire plus vive en raison notamment de la croissance plus lente des pays riches (OCDE) et des conditions même de l'activité industrielle (mobilité, innovation, coût indirect de la reconversion ou des secteurs « abrités »). Elle changera en partie de forme, sinon de nature. On passera de l'exportation simple à l'investissement industriel et commercial et de la vente de produits à celle d'ensembles de produits et de services, y compris le financement. On assistera à une délocalisation croissante non seulement des productions, mais des opérations : du fait de l'extension de la sous-traitance ou des achats à l'étranger pour mieux vendre, l'offre aura un caractère de plus en plus international avec incorporation grandissante de produits, techniques ou savoir-faire étrangers.

La spécialisation entre les différentes zones se poursuivra entre les secteurs, mais surtout à l'intérieur des secteurs : une spécialisation fine intra-branche se développera, du type de celle qui a prévalu entre les pays industriels au cours des années 1960.

Le processus d'industrialisation du Tiers Monde, en tout état de cause, apparaît irréversible. Ces exportations vers les pays industriels concerneront le textile et l'habillement, certaines activités de la construction électrique et électronique, les cuirs et chaussures, l'horlogerie, l'optique de précision, les cycles et motocycles, la bijouterie, l'orfèvrerie, la céramique.

M. Pisani. Le mot redéploiement prend tout son sens quand on entend cette énumération...

M. Thèves. La balance commerciale de la France en produits manufacturés est excédentaire, mais l'évolution de nos échanges avec les grands pays industriels est préoccupante, tant en raison des conditions de la concurrence (surprotection américaine et japonaise, détournements d'origine dans la CEE) que des insuffisances liées à la structure de notre industrie et à l'incapacité à maîtriser convenablement l'inflation.

L'industrie française s'était trop spécialisée dans des industries capitalistiques à faible qualification de main-d'œuvre. Elle est vulnérable dans ses approvisionnements. Elle tire mal partie des ressources naturelles dans des domaines tels que l'agro-alimentaire, le bois et les cuirs. Elle a eu trop tendance à privilégier les aspects techniques au détriment du commercial (grands projets : Concorde, informatique).

D'une façon générale, notre faiblesse résulte d'une présence toujours insuffisante sur les marchés extérieurs. Les efforts remarquables des groupes industriels n'ont pas permis encore à cet

égard de combler notre retard. Nous connaissons notamment un problème d'hommes et de stratégie. Il est significatif de constater, par exemple, la multiplicité des instances traitant du commerce extérieur. En ce sens, la dispersion des responsabilités est une source de blocage.

En République fédérale d'Allemagne, je vous rappelle que les Chambres de commerce ont la responsabilité de tout ce qui concerne les échanges internationaux.

L'Etat doit donc jouer un rôle d'incitation en laissant aux professionnels plus qu'aux fonctionnaires le rôle de vendre. Mais, en m'écoutant parler, je m'interroge et j'en viens à poser la question : mon exposé n'est-il pas un peu trop académique ?

M. Pisani. Les hommes politiques vendent des raisonnements ; toute approche globale présente pour nous un grand intérêt.

M. Thèves. Désirez-vous obtenir certaines précisions sur ce que je viens de dire ?

M. Louvot. Au cours de l'audition précédente, nous avons pu examiner en détail la structure de notre balance commerciale. Vous confirmez maintenant l'existence d'une volonté commerciale de conquête, et pour nous, ceci est important. Je voudrais vous poser une question relative à la nature des choix à accomplir, au cas où nous disposerions d'une monnaie forte. Quelles seraient les conséquences de ces options pour l'économie française ?

M. Thèves. J'estime que des opérations de dévaluation déguisée constituent un moyen artificiel qui entraîne la sclérose de l'appareil de production. Alors, pour inciter à procéder à un indispensable effort de productivité et de rationalisation, il faut bien voir que dans un pays comme le nôtre, qui est terriblement tributaire des importations d'énergie, la chance de nos exportations est constituée par l'existence d'une monnaie forte. Sans doute, une analyse plus fine serait-elle nécessaire, mais la fermeté du cours de la monnaie nationale constitue un avantage ; les exemples des Etats-Unis et du Japon nous le rappellent tous les jours.

Nous avons vécu dans le cadre de l'hexagone pendant très longtemps et malgré les nécessités de la reconstruction du pays, je l'ai rappelé tout à l'heure, nous sommes passés au quatrième rang des exportateurs mondiaux. Mais, derrière les caractéristiques générales de cette évolution, il faut bien prendre conscience de la nécessité de diversifier nos succès sur les marchés extérieurs : vis-à-vis des produits, vis-à-vis de la nature des entreprises qui exportent, vis-à-vis des pays.

M. Pisani. L'Etat ne manifeste-t-il pas un interventionnisme excessif ?

M. Thèves. Vous évoquez là un problème général qui dépasse la seule exportation.

M. Pisani. J'avais pu consulter, un moment donné, un curieux document qui était le parfait jeu de l'oie du bon constructeur. Il s'agissait d'exposer toutes les étapes des procédures requises pour parvenir à construire. Avez-vous tenté de réaliser une telle entreprise pour l'exportateur ?

M. Thèves. Je ne crois pas, mais c'est une idée intéressante.

M. Pisani. Je vais au-delà de ces simples réflexions : faut-il supprimer progressivement toutes les aides spécifiques à l'exportation ? M. le Président du Crédit national nous a dit que les procédures actuelles ne permettaient pas à l'industrie française d'assumer toutes ses responsabilités.

M. Thèves. M. de Lattre faisait sans doute allusion à des crédits qui n'ont pas été dépensés, au moins pour les implantations à l'étranger. Bien sûr, il existe la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur, qui accomplit un effort tout à fait remarquable. Nos exportateurs bénéficient de taux d'intérêt bonifiés...

M. Devaud. ... qui, bien que contestables et contestés, compensent la différence du coût de l'argent par rapport à certains grands pays concurrents.

Quant à la parité du franc, il faut se garder en effet contre la tentation d'une dévalorisation permanente. Mais il convient d'être prudent et pragmatique en la matière. La France a probablement intérêt à conserver une position moyenne. Il ne semble pas souhaitable de favoriser, à moyen terme, une trop forte revalorisation du franc.

M. Pisani. Le risque est actuellement assez faible...

M. Thèves. Je voudrais vous livrer une réflexion relative au commerce intérieur. La notion de productivité présente un intérêt majeur sur le plan du commerce international, mais elle doit également être prise en considération lorsque l'on aborde la question de la reconquête du marché intérieur. Pour l'électro-ménager, il y a tout une œuvre de longue haleine à accomplir en ce domaine : ainsi, pour la télévision 31,6 % pour le noir et 20 % pour la couleur des ventes en France sont assurés par les entreprises françaises. Ce pourcentage est très faible. Pour le vêtement masculin, la part des importations par rapport à la consommation a augmenté de moitié en deux ans ; elle a presque doublé pour le vêtement féminin. Il y a là une évolution très préoccupante.

M. Pisani. Faut-il effectuer une distinction entre le haut de la gamme et le bas de la gamme ?

M. Thèves. On peut se poser la question de savoir s'il convient de dépenser pour sauver l'entreprise de M. Boussac ou s'il ne vaut pas mieux affecter l'argent public à une recherche de l'amélioration de la productivité.

En tout état de cause, notre capacité d'exporter est limitée par l'ampleur du blocage des prix. Quand les marges sont réglementées, on cherche des créneaux pour obtenir une meilleure rémunération. Ainsi, mon entreprise n'est pas soumise au blocage en ce qui concerne les produits importés. Nous n'hésitons pas cependant à acheter des produits belges, malgré leur prix plus élevé, car nos bénéfices sont plus substantiels. Toute une recherche est à accomplir sur ce sujet. Il faudrait également évoquer la question de l'autodéfense face à une concentration excessive de la distribution. Nous avons réussi à obtenir la publication des circulaires Scrivener, mais l'effort accompli demeure insuffisant. Aux Etats-Unis, depuis 1953, malgré l'écueil du libéralisme, une législation fédérale existe contre les mesures discriminatoires résultant d'une concentration excessive de la distribution.

M. Pisani. La qualité même du système économique interne peut être déterminante à l'égard du comportement des acteurs. Il y a sans doute une structure, mais aussi toute une pédagogie à définir.

M. Thèves. Dans le secteur de l'agro-alimentaire, où l'on a enregistré en 1977 un déficit de 3,7 milliards de francs, il faut bien voir que nous exportons trop de produits bruts. Pour les produits alimentaires transformés, notre balance est terriblement déficitaire.

M. Pisani. Pour quelles raisons ?

M. Thèves. Ce type de produit fait incontestablement partie du panier de la ménagère ; et les marges de l'industrie agro-alimentaire ont été terriblement laminées. Sans doute y a-t-il d'autres raisons : une certaine paresse des unités de production, une structure trop familiale de l'exploitation qui révèle une incapacité d'adaptation, et puis également l'extension du phénomène coopératif, qui a ralenti les possibilités d'action. Les coopératives transforment de plus en plus de produits laitiers, par exemple, et elles apparaissent comme des concurrents dangereux pour l'industrie privée, tout en provoquant l'anarchie du marché.

Pour ce secteur, il faudrait deux ou trois entreprises « leaders », car toutes les difficultés ne peuvent pas être résolues par les petites et moyennes entreprises.

Je voudrais également vous dire un mot au sujet des Chambres de commerce françaises à l'étranger. Elles diffèrent de leurs homologues implantées sur le territoire national, puisqu'elles ne vivent que des cotisations de leurs adhérents. Seules, jusqu'en 1976, quelques Chambres de commerce établies à l'étranger avaient réussi à dépasser le stade du club. Nous nous sommes beaucoup préoccupés de cette question car les Chambres françaises à l'étranger peuvent avoir un rôle très important d'accueil et de logistique, que les missions diplomatiques ne peuvent pas jouer — sauf quand il s'agit de très grands projets.

Il existe trente-deux Chambres de commerce à l'étranger, dont une dizaine qui sont très actives. Il y a quelques années, l'un de nos collègues avait créé une Union des Chambres françaises à l'étranger pour les fédérer, pour éviter l'action en ordre dispersé. Il y a eu des contacts avec le Ministre du Commerce extérieur, qui n'était autre que M. Raymond Barre et, en accord avec l'Etat, on a distribué 2,8 millions de francs imputés sur les fonds propres des Chambres de commerce françaises. Cela nous a servi à créer une Chambre de commerce et à créer des bretelles, notamment en Allemagne fédérale et aux Etats-Unis.

Des moyens ont donc été réunis, que l'on a mis à la disposition des entreprises françaises. En outre, ces Chambres de commerce françaises à l'étranger apportent leur expérience, car elles ont des missions très précises dans le domaine des relations publiques, en mettant en rapport entre eux les hommes d'affaires. A ce sujet, il faut bien voir qu'il existe également une exportation de la pédagogie, de la gestion et de la technologie françaises. Nous allons installer une Ecole supérieure de gestion en Iran et le Gouvernement iranien nous a demandé de créer une Ecole supérieure d'ingénieurs électroniciens.

D'autres pays souhaitent que des écoles françaises soient implantées sur leur territoire : l'Algérie, la Côte-d'Ivoire, la République centrafricaine.

M. Pisani. Tout ceci fait très « baron d'Empire » !

M. Thèves. Sans doute, mais lorsque des élèves nationaux passent dans des écoles françaises, le réflexe de se tourner vers la France au cours de la négociation de contrats est pratiquement acquis. Il y a, incontestablement, de très réels efforts à faire en ce domaine avec le concours notamment de la Fondation nationale pour la gestion d'entreprise et le Ministère des Affaires étrangères.

M. Pisani. Il faut une stratégie à long terme.

M. Thèves. A la demande des Chambres de commerce françaises locales, nous avons créé des cours commerciaux.

M. Pisani. Y a-t-il eu, dans les petites et moyennes entreprises, une prise de conscience des nécessités du commerce extérieur ?

M. Thèves. Je ne peux pas répondre entièrement à cette question. En fait, il existe deux catégories de moyennes entreprises. La première regroupe des unités de production marquées par la volonté d'exporter ; la seconde est caractérisée par une certaine ignorance pour tout ce qui concerne la conquête des marchés extérieurs.

M. Devaud. Les Chambres de commerce de province ont tenté un effort en ce domaine, afin de susciter des vocations d'exportateurs.

Mais, le problème de la formule d'accès de la petite et moyenne entreprise aux marchés étrangers n'est pas très bien résolu.

M. Thèves. Les grandes entreprises françaises devraient admettre de prêter leur réseau aux petites et moyennes entreprises. Il faudrait que le législateur intervienne pour définir un code de bonne conduite permettant de protéger la propriété de l'innovation commerciale.

Un rapport de l'Institut de développement industriel sur les sociétés internationales donne une liste de 6 000 sociétés de commerce international, tout en reconnaissant que 300 à peine d'entre elles peuvent fonctionner valablement.

Un effort a été fait pour faciliter la création des sociétés de commerce international par le Gouvernement : la Banque nationale de Paris, la Société générale, l'Institut de développement industriel ont pris des initiatives.

M. Pisani. Je comprends fort bien quelle peut être la signification d'une société de commerce international quand cet organisme agit comme bras séculier d'un groupe industriel puissant ; mais j'ai le sentiment qu'elle s'apparente également à un bazar multivalent. Ce ne doit pas être une panacée...

M. Thèves. Je le pense volontiers. Il n'y a pas de solution miracle. On cite souvent en exemple les sociétés de commerce allemandes ou japonaises, mais, par ailleurs, la Belgique ne possède pas de tels organismes : elle a des représentants de commerce.

M. Louvot. Je suis particulièrement intéressé par tout ce qui concerne la pédagogie. Vous avez abordé cette question il y a quelques instants et je voudrais insister sur la nécessité d'un appui logistique.

M. Pisani. Pour la politique monétaire, j'ai pu remarquer, au cours du sommet européen de Copenhague, un changement de

politique de la République fédérale d'Allemagne. Est-ce le début d'une ère nouvelle ? Il y a eu, incontestablement, convergence de vues entre M. Schmidt et M. Davignon.

Je voudrais revenir sur une question. Quelle corrélation pouvons-nous établir entre le blocage des prix et la décroissance des investissements ? J'ai présent à l'esprit, évidemment, la situation de l'industrie agro-alimentaire. Le Premier Ministre, M. Barre, n'a pas dit dans sa déclaration de politique générale qu'il entendait libérer les prix de ce secteur.

Disposez-vous d'éléments d'analyse et de réflexion sur ce sujet ?

M. Thèves. Il faut voir la dimension humaine de la question ainsi posée, qui conduit à évoquer la restructuration industrielle au travers de l'insuffisance de la mobilité de la main-d'œuvre. Je possède personnellement trois usines que je ne peux pas fermer pour des raisons liées à l'attitude du personnel, malgré leur caractère obsolète.

M. Pisani. J'ai été confronté à un problème semblable un jour où un industriel désirait fermer trois usines, pour en créer une plus moderne. M. Monod, alors délégué à l'Aménagement du territoire et à l'Action régionale, avait ironiquement proposé de relier entre elles ces trois usines, ce qui constituait un triangle, et d'installer une usine au centre de la figure géométrique ainsi définie.

Pourriez-vous nous faire parvenir une note sur toutes ces questions ?

M. Thèves. Certainement. Il s'agit là d'un problème crucial.

M. Pisani. Votre document pourrait nous aider à évoquer ce sujet sans passion. Je m'engage à aborder cette question avec les syndicats.

M. Boyer. Au début des auditions auxquelles à procédé le groupe, plusieurs intervenants ont souligné cette difficulté. Il faut trouver une nouvelle forme de rapports sociaux entre les partenaires.

M. Pisani. Ne pourrait-on pas inventer, par exemple, des « contrats de mutation » quadripartites, auxquels seraient associés les forces syndicales, l'industriel créateur d'usine, celui qui ferme son unité de production et les Pouvoirs publics ?

- Je vous remercie, Monsieur le Président.

NOTE TRANSMISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS SUR LES PMI ET L'EXPORTATION

Les indications chiffrées disponibles suggèrent que les exportations françaises sont très concentrées. Moins de trois cents entreprises réalisent les trois quarts de nos ventes à l'étranger. La part relative et le nombre des PMI exportatrices seraient beaucoup plus faibles que chez nos grands concurrents étrangers.

Cette assertion doit être nuancée. Une lecture superficielle des statistiques conduit sans doute à surestimer les possibilités des entreprises de dimension réduite sur les marchés extérieurs. Il faut préciser le volume et les limites du potentiel exploitable en ce sens pour bien déterminer comment effectivement le mettre en valeur.

I. — Place et limites des PMI a l'exportation

Sur 150 000 petites et moyennes entreprises de production, environ 50 000 relèvent en fait de l'artisanat et 50 000 du bâtiment et des travaux publics. On ne peut attendre de ces deux groupes une contribution importante à l'expansion extérieure. Restent donc environ 50 000 PMI « utiles » ; parmi celles-ci, un assez grand nombre de celles qui n'exportent pas travaillent comme sous-traitants de firmes, qui elles-mêmes exportent largement et souvent par l'intermédiaire de filiales spécialisées, processus qui aboutit à accroître la concentration apparente du processus de vente à l'étranger dans notre pays.

En tout état de cause, un certain nombre de facteurs limitent la capacité d'exportation des PMI. Ils sont liés :

— à la taille de l'entreprise : certaines entreprises sont trop petites pour exporter (15 p. 100 des PMI semblent ne pas exporter du tout) ;

— à l'activité : le marché de certaines PMI est essentiellement français ;

— à l'entreprise elle-même : manque de capacité à financer l'investissement commercial initial et à absorber les risques inhérents à l'exportation (impayés, déficiences techniques, marchés à l'exportation déséquilibrants) ;

— aux personnes : le chef d'entreprise, en tant que gestionnaire, veut limiter les risques ; or l'exportation est une opération risquée. De plus, le dirigeant manque souvent de la formation et du temps nécessaire pour s'occuper efficacement de l'exportation (problème de la délégation de pouvoirs).

Ces facteurs explicatifs amènent à penser qu'une action de promotion des exportations des PMI doit se concevoir à deux niveaux :

— promouvoir les exportations des entreprises déjà exportatrices ;

— à défaut de la formation requise, orienter les autres entreprises vers des formes moins risquées d'activités à l'étranger.

II. — Les PMI exportatrices

1. D'après une enquête du Ministère de l'Industrie, les préoccupations des PMI exportatrices sont principalement de trois ordres :

— le manque d'information, tant sur les marchés étrangers que sur les procédures et les aides ;

— le risque financier, qui s'exprime essentiellement par la volonté d'obtenir des financements et garanties à l'exportation ;

— les contacts à l'étranger : savoir à qui s'adresser, comment avoir un agent sur place ? Cette préoccupation paraît la plus importante.

Par rapport à ces préoccupations, les aides dont bénéficient les PMI ne semblent pas toujours adaptées.

2. L'aide financière accordée par l'Etat ne correspond pas toujours aux besoins des PMI. Les bonifications des taux d'intérêt sur les crédits à l'exportation ne sont

accordées que pour le moyen terme ; or, cette période de temps correspond à la passation de grands contrats qui ne sont guère le fait des PMI. Par ailleurs, l'assurance pour risques économiques n'est octroyée que pour les commandes de 1 million de francs minimum et de douze mois de délai d'exécution. Enfin, les PMI sont particulièrement démunies face à l'incertitude des mouvements de change.

Il faut cependant noter que certaines dispositions ont été prises spécialement en leur faveur : création de procédures simplifiées à la COFACE (assurance prospection foires) ; accès facilité aux procédures de financement des implantations à l'étranger.

3. L'information également ne paraît pas toujours adaptée aux PMI.

L'information sur les pays et marchés étrangers, assurée notamment par les postes d'expansion économique (DREE) à travers divers relais, est souvent trop macro-économique. Les indications fournies ne sont pas directement utilisables : elles sont trop peu précises, fines, personnalisées, pratiques. Mais, surtout, elles sont d'accès difficile pour les PMI, même quand et là où elles existent. Quant à l'information sur les aides et procédures, elle souffre surtout de l'éparpillement des rôles et des intervenants.

Dans ces deux domaines, priorité devrait être donnée à une amélioration de l'information sur l'information et à une bonne orientation. Il s'agirait de permettre au demandeur de savoir immédiatement et précisément qui fait quoi, puis de l'introduire auprès de ce spécialiste ou responsable et de l'aider à obtenir la prestation personnalisée dont il a besoin (qu'il s'agisse d'une information, d'une formalité ou d'une décision). Pour l'accomplissement de ce type de fonction, le réseau décentralisé des chambres de commerce et d'industrie devrait jouer un rôle important en liaison avec le Centre français du Commerce extérieur et les organisations bancaires.

4. L'information et le contact à l'étranger posent un problème plus difficile. A cet égard, la représentation française, qu'il s'agisse de renseignements ou de contacts, paraît souvent moins bien assurée que celle de nos principaux concurrents (nombre, qualité et motivations des intervenants, nature de leurs interventions, coordination des initiatives et responsabilités). Cette question, à elle seule, nécessiterait d'amples développements. On peut estimer toutefois que les solutions possibles peuvent varier selon les pays à toucher et que pour les PMI l'effort principal devrait porter plutôt, dans l'immédiat, sur les zones industrielles solvables de préférence aux marchés nouveaux et plus lointains.

III. — Les PMI non ou peu exportatrices

Pour cette catégorie d'entreprises, l'action à envisager est double : de formation ou d'assistance en vue d'une intervention directe sur les marchés étrangers, d'orientation vers des formes moins risquées d'activité internationale supposant le concours de tierces entreprises.

1. *Formation et assistance.*

Pour les firmes concernées, ces deux types d'intervention sont plus étroitement liés encore que dans les autres domaines de l'aide aux entreprises. Elles se heurtent malheureusement au nombre insuffisant de spécialistes de bon niveau et à l'indisponibilité des responsables d'entreprises de petite dimension. Il faudra donc du temps pour développer les initiatives, des chambres de commerce et d'industrie notamment, ou pour étoffer, sinon multiplier les organismes de conseil spécialisés (à l'exemple de Sofredex). En ce domaine aussi, il n'est pas certain que les formules à mettre en œuvre doivent être les mêmes sur les diverses parties du territoire.

2. *Sous-traitance, cotraitance.*

La sous-traitance est une bonne solution pour les PMI qui ne peuvent se comporter en exportateurs à part entière. Mais une nouvelle forme est à prendre en considération : la cotraitance (accords industriels). Compte tenu de l'évolution des marchés (lien de plus en plus important entre les produits et les services, tendance à livrer les équipements « clefs en main »), les accords industriels semblent être une solution d'avenir pour les PMI désirant exporter.

3. Les sociétés de commerce international.

Les SCI peuvent être utiles aux PMI exportatrices et diverses initatives récentes le confirment. On ne peut toutefois fonder sur elles et à terme proche trop d'espoirs.

L'implantation actuelle des SCI françaises dans le monde est relativement incompatible avec les besoins des PMI. En effet, les SCI sont souvent reliées soit à des marchés lointains (Afrique, Asie), soit à des pays à risques (pays en voie de développement). Leur implantation est essentiellement parisienne ; or il existe encore en province des PMI non exportatrices. Les SCI sont surtout adaptées à la diffusion de produits standardisés alors que les produits des PMI nécessitent souvent des négociations technico-commerciales. Enfin, les différences de management entre les SCI, entreprises de grande taille et les PMI, ne facilitent pas les relations entre les deux parties. Cependant, la mise au point par le groupe permanent « Sociétés de commerce - PMI » (au CFCE) de deux contrats types destinés à servir de base à la conclusion d'accords industriels-intermédiaires commerciaux est intéressante pour l'avenir.

Au total, la prudence s'impose en matière de promotion des exportations des PMI. Les entreprises à inciter sont sans doute moins nombreuses qu'on ne le croit communément ; les voies à utiliser sont malheureusement étroites et le cheminement risque d'y être lent.

AUDITION DE M. BLUM

Président du Comité national des Conseillers du Commerce extérieur de la France.

(Jeudi 20 avril 1978.)

M. Pisani. **Je voudrais vous poser deux questions, Monsieur le Président. Pouvez-vous nous dire tout d'abord à quoi servent les Conseillers du Commerce extérieur ?**

En second lieu, quel diagnostic pouvez-vous formuler en ce qui concerne l'évolution de nos échanges ?

M. Blum. **Les Conseillers du Commerce extérieur sont des hommes d'affaires français, choisis parmi les responsables d'entreprises les plus connues dans le domaine de l'exportation et de l'importation et nommés à cette fonction par décret, pour trois ans, par le Ministre du Commerce extérieur.**

Les Conseillers du Commerce extérieur s'engagent personnellement et bénévolement à aider les Pouvoirs publics dans la mise en œuvre de la politique du Commerce extérieur et à contribuer par leur action personnelle, dans leur entreprise, leur profession et leur région, à l'expansion des ventes françaises dans le monde.

Leur activité est totalement désintéressée, dégagée de toute préoccupation de défense d'intérêts corporatifs, orientée uniquement vers le développement du Commerce extérieur français et la recherche de l'équilibre de la balance commerciale.

Ils sont environ 1 500 Conseillers du Commerce extérieur installés en France et à l'étranger, sur la plupart des grands marchés mondiaux. Dès l'origine, en 1898, ils ont constitué entre eux une Association, devenue depuis le Comité national des Conseillers du Commerce extérieur de la France — reconnue d'utilité publique en 1921. Cette Association a pour but de leur permettre de remplir leur mandat avec le maximum d'efficacité : travailler et réfléchir ensemble, discuter avec les Pouvoirs publics, organiser des rencontres et des manifestations diverses à Paris, en Province et à l'étranger, échanger des informations pratiques sur l'approche des marchés étrangers.

Cette association n'est pas subventionnée, financée uniquement par les cotisations volontaires de ses adhérents.

Le rôle de l'institution est défini dans ses grandes lignes par le décret du 13 janvier 1950. Il s'est, depuis cette date, complété et affiné dans la pratique, sous l'influence des Présidents successifs — M. Alfred Jules-Julien, M. Max Flechet, M. Pierre Blum — et en complet accord avec la Direction des Relations économiques extérieures et le Centre français du Commerce extérieur.

Actuellement, l'action des Conseillers du Commerce extérieur est triple :

— groupe de réflexion auprès des Pouvoirs publics ;

— action d'entraînement à l'égard des milieux industriels et commerçants ;

— source d'information à l'égard de la presse et de l'opinion, en ce qui concerne les problèmes du commerce extérieur.

Les Conseillers du Commerce extérieur doivent communiquer aux Pouvoirs publics tous les renseignements sur les marchés extérieurs que leur expérience de chefs d'entreprise leur permet de recueillir.

Ils ont également à aider les Pouvoirs publics dans la mise en œuvre de la politique du commerce extérieur, ce qui implique qu'ils soient consultés sur les décisions à prendre en matière de politique économique, et que l'Administration s'informe auprès d'eux de l'opinion et des réactions du secteur privé qualifié.

Chaque conseiller doit ensuite agir dans sa profession, c'est-à-dire user de son influence dans les milieux professionnels pour mieux faire comprendre les problèmes du commerce extérieur et pour attirer de nouvelles firmes à l'exportation.

Il doit, à l'échelon régional, constituer un élément d'animation pour le commerce extérieur de sa région, aider l'Administration à repérer les firmes en expansion susceptibles de s'intéresser à l'exportation, éventuellement contribuer à la formation professionnelle et à l'information des responsables du secteur privé dans ce domaine.

Il doit enfin participer, à l'échelon national, à toutes les actions entreprises par les Pouvoirs publics pour le développement des échanges internationaux.

Le Président Blum décrit ensuite rapidement l'organisation générale du travail du Comité national des Conseillers du Commerce extérieur de la France, en commissions, comités régionaux et sections à l'étranger. Il insiste en particulier sur l'originalité majeure de cette institution que constitue le réseau des Conseillers du Commerce extérieur à l'étranger.

En définitive, les Conseillers du Commerce extérieur appartiennent au secteur privé, mais ils sont chargés d'un service public : nous sommes assez souvent consultés et il nous appartient d'entretenir avec le responsable du Commerce extérieur des relations de confiance continue. Je ne peux, quant à moi, ajoute le Président Blum, que me louer des rapports que j'ai noués avec les différents Ministres.

M. Pisani. Je voudrais vous poser une question un peu perfide.

M. Blum. Vous en êtes tout à fait incapable, Monsieur le Ministre.

M. Pisani. Comptez-vous, parmi vos membres, des agriculteurs ou des syndicalistes ?

M. Blum. Je dois dire que nous avons beaucoup de responsables d'entreprise et, partant, de nombreux agriculteurs. Cela est certain. Mais nous ne disposons pas de délégués des syndicats ouvriers, leur représentation n'étant pas prévue dans le décret qui nous régit.

M. Pisani. Votre institution ne devrait-elle pas procéder à une réflexion sur la nécessité d'associer à ses travaux des représentants des syndicats ?

M. Louvot. Leur mentalité collective ne les y incite pas tellement...

M. Blum. Je comprends parfaitement votre problème, mais je ne peux formuler que des éléments de réponse un peu marginaux. Il se trouve que j'ai siégé au Conseil économique et social en tant que responsable du Commerce extérieur. Je ne peux personnellement que me louer des contacts que j'ai entretenus avec les représentants des syndicats ouvriers. Mais pour ce qui est de l'association des représentants des syndicats à nos travaux, je dois dire que les textes sont muets sur ce point ; ils ne prévoient, en effet, que des dirigeants d'entreprises ou, par dérogation, des responsables de syndicats patronaux.

M. Pisani. Voulez-vous aborder maintenant, Monsieur le Président, la seconde question que j'ai soumise à votre attention ?

M. Blum. Je vous ai adressé un texte que j'ai qualifié personnellement de profession de foi ou de manifeste.

Nous avons adressé ce document il y a quelques semaines au Premier Ministre et au Ministre du Commerce extérieur. En voici les grands thèmes.

Il faut rappeler tout d'abord que la position que nous avons prise est de caractère libéral. Dans ce cadre, nous avons défini

ce que nous estimions être le plus important en ce qui concerne les objectifs de développement de nos échanges internationaux et les moyens d'assurer l'équilibre de nos comptes. Nous avons insisté notamment sur les points suivants :

La bonne tenue de la monnaie et la limitation de l'inflation nous paraissent être les conditions nécessaires à la compétitivité de nos prix.

Ceci comporte, dans notre esprit, un corollaire : il nous paraît impossible d'envisager un développement du pouvoir d'achat et de la consommation supérieur à nos possibilités d'absorption. Cela peut impliquer des sacrifices à tous les niveaux et il nous semble qu'il ne faut pas se dissimuler, ni dissimuler à l'opinion, ce problème.

Il ne faut pas oublier non plus, sur ce chapitre, les risques de distorsion qui existent du fait des problèmes monétaires. Tous les efforts de compétitivité peuvent être rendus vains par un simple décalage des taux de change. Malheureusement, on ne peut que constater ce fait et l'on se sent totalement impuissant à trouver des solutions valables.

Le problème d'un éventuel retour au « serpent » nous paraît dépasser le cadre de cette étude et relever des grands choix politiques du Gouvernement.

Le choix des objectifs prioritaires en matière d'expansion économique à l'étranger.

En effet, depuis plusieurs années on s'efforçait de *redéployer nos efforts* vers les marchés lointains. Sans doute était-il absolument nécessaire que la France s'efforce d'être présente sur la plupart des marchés du monde, mais cela ne réglait pas, loin de là, le problème du déséquilibre de nos échanges, dont il ne faut pas oublier que plus de la moitié se font avec le seul Marché commun.

Nous avons donc préconisé un certain recentrage des objectifs et il semble que cette « *focalisation* » *des efforts* sur nos principaux clients et sur les marchés « riches » ait déjà porté quelques fruits puisque, au cours des six derniers mois, on a pu constater un quasi-retour à l'équilibre de la balance commerciale et, surtout, une réduction de notre déficit traditionnel avec les Etats-Unis et avec l'Allemagne.

A ce même chapitre des choix prioritaires, nous avons évoqué un certain nombre de problèmes sectoriels.

Nous considérons en effet que nos efforts ne doivent pas porter seulement sur les biens d'équipement, mais aussi sur le développement des exportations des biens de consommation.

On constate à cet égard, pour 1976-1977, que le développement des exportations de biens d'équipement professionnels (machines-outils, construction électrique, matériel agricole) s'est poursuivi et que les carnets de commandes étrangers semblent encore satisfaisants. De même nos exportations d'automobiles, dont le poids est extrêmement important dans nos échanges, restent croissantes tandis qu'on constate un certain rétablissement de l'équilibre des échanges des autres biens de consommation.

Il faut faire une place à part au déficit de la balance des produits agricoles, dû aux circonstances climatiques. On assiste à une certaine reprise des exportations de céréales et de vins mais elles n'ont, semble-t-il, encore que partiellement compensé l'augmentation des achats de fruits et légumes et aussi de viandes consécutifs aux abattages forcés de l'été 1976.

Il ne faut pas oublier non plus que, du fait de la transformation des économies du Tiers Monde, nous serons sans doute amenés à envisager des reconversions dans certaines branches professionnelles directement menacées, mais nous étudierons ce problème dans un prochain chapitre.

Quel que soit le choix défini, nous considérons enfin qu'il ne faut pas le remettre sans cesse en question afin que les entreprises puissent adapter leur stratégie à celle des Pouvoirs publics. Le délai qui s'écoule entre la première approche d'un marché et les résultats est souvent long, même très long, et demande tant d'efforts en hommes et en argent que la position des Pouvoirs publics doit être suffisamment stable pour qu'on puisse en recueillir les fruits.

Nous sommes partisans de *l'ouverture sur le monde* qui nous paraît la condition fondamentale d'une économie saine.

Nous sommes tributaires de l'étranger pour la quasi-totalité de nos matières premières et une part importante de notre énergie, et nous ne pouvons donc nous permettre de nous replier sur nous-mêmes.

Nous savons bien, cependant, qu'on ne peut négliger les problèmes particuliers de certaines de nos industries confrontées à des partenaires qui ne jouent pas toujours le jeu de la libre concurrence.

Il n'est pas question d'ouvrir sans restriction nos frontières à des partenaires qui ferment les leurs. Ceci ne doit pas être perdu de vue, notamment dans le cadre de la Communauté et surtout lors des négociations pour l'entrée de nouveaux partenaires dans celle-ci.

De même, à l'égard du Tiers Monde, nous avons le droit et sans doute le devoir d'éviter à certaines de nos industries des chocs trop brutaux.

On peut cependant espérer que tout n'est pas négatif dans cette redistribution des cartes mondiales qui se joue actuellement.

Sans aucun doute, il est normal et logique que le Tiers Monde développe son industrie et, sur le plan humain, il est tout à fait souhaitable que les niveaux de vie tendent à se rapprocher dans les divers pays du monde.

Il faut savoir à cet égard que le développement industriel du Tiers Monde a permis au cours des dernières années le développement de nos exportations vers ces pays et que cela a donc contribué à soutenir la croissance de notre économie et même l'emploi (un récent rapport du Plan a évalué à vingt mille emplois industriels créés par an en moyenne, la création nette d'emplois industriels provenant du développement de ces échanges).

Toutefois, cette industrialisation a développé une concurrence nouvelle et l'on sait qu'il faut craindre des difficultés déjà sensibles d'ailleurs dans certaines industries comme l'habillement, la transformation du bois, la chaussure, les industries agro-alimentaires, etc. Cela doit nous amener à prendre conscience de ces problèmes, non pas pour protéger de façon négative ces industries — ce qui ne ferait que reculer les solutions — mais pour envisager des reconversions intelligentes dans les secteurs, notamment de haute technologie, où nous pouvons être gagnants.

Il faut bien se rendre compte également que nous risquons à l'égard du Tiers Monde d'être défavorisés par suite de l'insuffisance des investissements de notre pays dans cette partie du monde, comparativement à ceux réalisés par nos principaux concurrents des pays industrialisés.

Ceci m'amène au point suivant de notre manifeste qui traite de *la présence française à l'étranger*.

Nous considérons que l'exportation ne peut se développer sans une présence française à l'étranger en hommes, en capitaux, et cela quelle que soit la forme juridique des entreprises publiques ou privées, anonymes ou personnelles.

La doctrine des Pouvoirs publics a longtemps été indécise dans ce domaine et l'on a souvent soupçonné les investissements à l'étranger de camoufler des évasions de capitaux, et la création d'usines hors de France d'aggraver le chômage à l'intérieur des frontières.

En nous référant à ce même rapport du Plan déjà cité, on constate que les créations d'emplois l'ont emporté sur les suppressions et, d'ailleurs, les Pouvoirs publics en ont certainement pris conscience puisque certaines procédures et certains crédits particuliers ont été accordés aux investissements à l'étranger, *dans la mesure* — prévoient les textes — *où ils sont précisément multiplicateurs d'exportations.*

Quoi qu'il en soit, nous pensons qu'une politique logique, cohérente et continue d'implantation industrielle et commerciale à l'étranger doit être facilitée. Il en est de même en ce qui concerne les problèmes humains, notamment ceux de la formation des jeunes en vue des carrières de l'exportation et aussi les conditions de vie des Français de l'étranger (Sécurité sociale, enseignement pour les enfants, plans de carrière dans les sociétés, etc.).

Notre « manifeste » aborde ensuite un problème qui n'est pas toujours bien compris : nous estimons en effet qu'il est nécessaire, pour une entreprie désireuse d'aborder l'exportation, d'être financièrement saine, prospère et solide. Celui qui aborde l'exportation parce que ça va mal pour lui sur le marché national exportera ses difficultés et ne s'en trouvera pas mieux. L'exportation est un métier difficile, une aventure plus risquée que les ventes à l'intérieur de l'hexagone, et il faut s'appuyer sur un marché intérieur solide pour aborder dans de bonnes conditions les marchés extérieurs.

Ce n'est ni la taille ni la structure juridique de l'entreprise qui sont en cause : des entreprises moyennes ou petites ont obtenu des résultats spectaculaires, dans la mesure où elles ont un bon prix de revient et un produit intéressant. Il arrive très souvent qu'une PME dispose d'un créneau tout à fait remarquable et presque sans compétition, et il faut, ce moment-là, l'aider à franchir les premiers obstacles pour se placer sur les marchés extérieurs.

De très grandes entreprises publiques ont également, comme Renault par exemple, une place prépondérante à l'exportation.

*
* *

Ces différentes considérations m'amènent à un certain nombre de conclusions qui me paraissent importantes.

J'ai insisté, tout au long de cet exposé, *sur la nécessité d'une politique cohérente et continue de la part des Pouvoirs publics.*

Cela est vrai au niveau du choix des objectifs, des procédures de soutien aux entreprises, des négociations politiques et économiques à l'égard de nos partenaires, etc.

Je crois cependant qu'il faut faire actuellement une petite remarque annexe : après les élections qui viennent d'avoir lieu, il me paraît impossible que les Pouvoirs publics mènent une politique financière aussi rigoureuse, aussi stricte qu'auparavant. Des espoirs sont nés et ont été déçus, qui amèneront certainement à accorder certaines satisfactions sociales dont les répercussions seront sensibles dans les prix de revient.

En contrepartie, on peut espérer que les entreprises verront aussi se desserrer jusqu'à un certain point le carcan des prix et du crédit.

Peut-être donc faudra-t-il bien admettre que l'équilibre du Budget et celui du Commerce extérieur ne soient pas totalement rigides. Encore faut-il que la situation soit très strictement contrôlée.

Ma seconde conclusion sera que la crise énergétique apparue en 1973 n'a été qu'un révélateur. Sans doute, cela a représenté à l'époque une véritable crise qui a amené l'apparition de lourds déficits de la balance commerciale, mais cela a aussi révélé les déficiences structurelles de nos échanges, a incité à y réfléchir et a peut-être finalement créé un climat favorable pour les résoudre. *Quoi qu'il en soit, on ne peut pas parler d'une crise passagère mais d'une nouvelle redéfinition des équilibres mondiaux qui conditionne l'avenir de nos échanges.*

Il y a lieu de constater également que, malgré la constitution de l'Europe communautaire, les efforts entrepris dans le cadre du GATT et toutes les structures juridiques diverses qui ont été créées pour arriver à une certaine multilatéralisation des échanges, on revient en fait, de plus en plus, à un bilatéralisme. Les pays déficitaires ne peuvent accepter d'accroître leur déséquilibre et les pays excédentaires sont contraints de freiner leurs ventes sur les pays qui présentent des déficits graves. On en est donc conduit, bon gré mal gré, à examiner les échanges de manière plus ou moins bilatérale si l'on veut préserver son indépendance financière, et aussi son indépendance tout court.

J'ai également indiqué que l'on assistait, depuis quelques mois, à un indiscutable redressement de notre balance commerciale. Il faut s'en féliciter mais rester vigilants car nous sommes à la merci d'accidents de parcours tels que, par exemple, les aléas climatiques qui ont gravement perturbé l'équilibre de la balance 1977, en freinant les exportations et en obligeant à de lourdes importations

de produits agro-alimentaires. D'autre part, il faut développer une stratégie précise à l'égard de nos clients dans le but, notamment, de continuer à réduire nos déficits structurels avec nos principaux partenaires : Allemagne fédérale, Benelux, Etats-Unis.

Tout ceci nécessite un effort considérable de sensibilisation de l'opinion à trois niveaux :

— tout d'abord, l'opinion au sens courant du terme, car on ignore trop, dans le public, qu'un Français sur quatre vit de l'exportation, que le problème des échanges extérieurs est inséparable de celui de l'emploi, de l'inflation, des salaires, de la monnaie, et que l'équilibre de nos échanges est la condition de la prospérité économique et de l'indépendance politique ;

— au niveau du monde ouvrier ensuite, car il faut que chacun de ceux qui contribuent à la production sache qu'il y est directement et personnellement engagé, non seulement pour préserver son salaire mais aussi ses conditions de vie en général. Il ne faut pas que l'ouvrier ait, pour la création d'usines à l'étranger, d'appréhension ; il faut qu'il sache qu'il sera finalement gagnant et qu'il se sente solidaire de l'entreprise qui produit et qui exporte ;

— au niveau des chefs d'entreprise enfin, il faut que ceux-ci se sentent soutenus, compris et encouragés pour aborder l'exportation qui est un métier difficile et risqué. C'est pourquoi, d'ailleurs, nous ne partageons pas le point de vue officiel en ce qui concerne l'encouragement aux nouveaux exportateurs. Nous savons, d'expérience, que ceux-ci risquent de faire beaucoup de dégâts en abordant les marchés extérieurs sans préparation suffisante, dégâts à leur propre entreprise, bien sûr, mais aussi aux autres : car un marché perdu par une firme est souvent perdu pour la France. Il nous paraît donc beaucoup plus utile d'encourager plutôt à développer leur part de marché ceux des exportateurs qui ont déjà une sérieuse expérience des marchés étrangers et ne risquent pas l'échec d'une première tentative décourageante pour l'avenir.

Nous souhaitons qu'une vaste campagne d'information soit menée à tous les niveaux, à Paris et en province, en utilisant tous les médias : presse, radio et télévision surtout, afin de sensibiliser tous les Français au caractère prioritaire des problèmes du commerce international.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Président, de votre analyse qui rejoint sur bien des points l'état de nos réflexions.

La mission d'un homme politique est de vendre des raisonnements. Nous entendons donc beaucoup d'idées, dont nous nous chargeons d'assurer la vulgarisation. A notre avis, il n'y aura pas

de miracle, mais seule une somme d'actions ponctuelles, portant autant sur l'importation que sur l'exportation, pourra permettre de résoudre nos difficultés. A ce sujet, j'ai été surpris de ne pas vous entendre prononcer le mot d'importation.

M. Blum. Si l'on veut conquérir un marché, il faut accepter aussi de lui acheter ses produits : c'est d'une logique sans faille, digne de celle de Molière. Il nous faut préparer les esprits à accepter cette nécessité de réciprocité.

M. Pisani. Dans d'autres domaines — la filière bois et l'électro-ménager — on a le sentiment que le marché français a été conquis par des importations, alors qu'il ne devait pas forcément en être ainsi...

M. Blum. Il y a plusieurs catégories d'opérations à envisager, selon qu'elles se situent dans le cadre de la Communauté économique européenne, ou dans le cadre des pays tiers.

Je considère, pour ma part, que le Marché des Neuf est quasiment un marché intérieur où les produits circulent librement. On ne peut pas empêcher une entreprise d'importer des produits en provenance de l'un des Etats de la Communauté économique européenne. En ce qui concerne les pays plus lointains, il faut regretter une situation caractérisée par la faiblesse relative des coûts de main-d'œuvre, qui oblige à tempérer notre libéralisme dans les secteurs les plus menacés.

M. Pisani. La politique industrielle ne pourrait-elle pas constituer une alternative raisonnable au protectionnisme ? On ne connaît point de pays protectionniste qui ait pu conserver sa liberté... Mais, face à cette poussée du protectionnisme, ne faut-il pas prendre en considération le destin économique de notre pays, grâce à une vision plus structuraliste du problème ?

Ainsi, en matière agricole, confrontés au problème de la durée de la conservation des produits, les Etats n'hésitent pas à négocier des politiques. Ne pourrait-on pas faire de même pour tous les autres secteurs ?

M. Blum. Ce qui est réalisable à l'intérieur de la Communauté économique européenne ne peut l'être forcément vis-à-vis du reste du monde. Au sein de la Communauté, il y a cependant un commencement de volonté...

M. Pisani. N'oublions pas le rapport Davignon.

M. Louvot. Il existe des chemins obliques pour parvenir à une certaine convergence de vues.

M. Blum. Sur la scène mondiale, il est quand même difficile d'obtenir des engagements fermes de la part des autres Etats.

M. Pisani. Je pense, pour ma part, que, si les Neuf avaient une politique, ils représenteraient une force considérable sur le marché international. Mais dans quelle mesure le protectionnisme ne pourrait-il pas être une arme de dissuasion de la Communauté économique européenne, afin d'aboutir à un *gentleman agrement* sur toutes les questions du dialogue Nord-Sud ? Ne faut-il pas repenser le GATT ?

M. Blum. Je partage entièrement vos vues en ce qui concerne le Marché commun que je considère, je le répète, comme un marché intérieur, mais il faudra beaucoup d'efforts, beaucoup de temps et beaucoup de patience...

M. Louvot. Cette question entre tout à fait dans les préoccupations de l'Européen que je suis... Je pense que la France doit être tournée vers l'extérieur, quitte à repenser entièrement la structure de notre économie.

J'aimerais évoquer un autre problème : celui de la présence continue des Français à l'étranger. Comment peut-on coordonner nos efforts en matière de commerce extérieur ?

M. Blum. Je répondrai à votre question relative à la formation des hommes. Pour moi, c'est à l'école qu'il faut commencer à former l'esprit des jeunes en vue d'une meilleure compréhension des problèmes du commerce international. Il n'existe rien dans ce domaine, si l'on excepte quelques cours d'économie donnés dès la classe de quatrième ou la classe de troisième.

Quant à la coordination des efforts, elle est assurée à l'étranger par le Conseiller commercial, chef de poste de l'expansion économique à l'étranger. Celui-ci est de plus en plus conscient de son rôle et efficace dans le soutien qu'il apporte aux exportateurs français.

Il faut aussi une coordination des politiques à l'intérieur de l'hexagone. C'est tout le problème de la structure de l'appareil gouvernemental : le Ministre du Commerce extérieur est un ministre sans administration, alors que la Direction des relations économiques extérieures dépend directement du Ministère de l'Economie, et non pas de celui-ci.

Nous souhaitons vivement que soit créé un véritable Ministère du Commerce extérieur, qui regrouperait toutes les actions des administrations concernées dans ce domaine : je pense aux Finances, aux Affaires étrangères, à l'Agriculture, à l'Industrie, au Travail, aux Affaires sociales. A la limite, il n'existe aucun ministère qui n'ait à aborder de questions relatives au commerce extérieur.

M. Pisani. Vous évoquez un problème de technique gouvernementale. Le Ministre du Commerce extérieur ne correspond pas à la conception traditionnelle du ministère-staff, ou à celle du ministère-line. Notre Ministre du Commerce extérieur est un commis voyageur, un diplomate : ce n'est pas un agent du commerce extérieur.

Je pense, pour ma part, qu'il faudrait que des institutions comme la vôtre se saisissent éventuellement des propositions que nous serons amenés à formuler dans notre rapport.

CONFEDERATION GENERALE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE ET DES PRESTATAIRES DE SERVICES

EXTRAIT DU COMPTE RENDU DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

PROBLEMES ET SOLUTIONS POUR LES PME FACE AU NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE MONDIAL

Situation, dangers et profit éventuel de la PME face au nouvel ordre économique mondial.

Nous continuons de réaffirmer notre attachement à l'économie de marché et à la libéralisation des échanges tels que définis dans les accords CEE et ceux du GATT.

La paix mondiale réside en partie dans le développement continu du commerce international.

Cette position doit être toutefois modifiée en ce qui concerne les importations dites « sauvages » qui introduisent un élément de distorsion insupportable par rapport aux principes de liberté du commerce international.

Les pratiques de détournements de trafic, d'origine faussée des marchandises, etc. doivent être sévèrement réprimées.

A la limite, le Gouvernement français doit intervenir pour faire cesser ces pratiques et faire jouer dans certains secteurs les clauses de sauvegarde.

En second lieu, il conviendrait d'inciter les consommateurs français à diriger davantage leurs achats vers les articles français. Une campagne de propagande pourrait être entreprise dans ce sens.

En ce qui concerne les exportations, nous souhaitons intensifier l'action d'information sur les techniques d'aides aux entreprises disponibles (fiscale, financière, technique, etc.), mais nous n'entendons pas nous substituer pour les actions pratiques aux organismes déjà existants qui remplissent leur rôle dans de bonnes conditions. Il faut noter à cet égard qu'en moins de 20 ans le volume du commerce extérieur rapporté au produit brut est passé de 9 à 21 %.

Toutefois, il semble manquer dans l'infrastructure des moyens mis à la disposition de petites et moyennes entreprises un organisme qui, à l'image de l'organisation du commerce extérieur japonais, peut prendre en charge l'intégralité de l'acte d'exportation pour celles des firmes qui ne peuvent ou ne veulent exporter par elles-mêmes.

La CGPME a donc pris les contacts nécessaires pour susciter la création d'un groupement de grandes entreprises qui offre chacune dans son domaine propre une prestation de services à l'exportation (emballage, transport, transit, assurance, financement, etc.). Ce groupement sera ainsi en mesure d'offrir un ensemble complet de services aux PME intéressées.

Quant à l'assistance à l'investissement commercial et industriel à l'étranger, pour lequel il n'existe actuellement pas d'instruments d'assistance disponibles, la CGPME a été amenée à mettre en place, avec l'aide d'un groupe industriel français puissant, l'ensemble des moyens qui permettent la prise en charge intégrale de l'assistance dans ce domaine. Elle disposera ainsi de l'instrument adéquat.

I. — Le décor économique dans lequel se situe la PME dans le NOEM

Le nouvel ordre économique mondial dont l'opinion publique commence seulement à prendre conscience est une gigantesque remise en cause des équilibres économiques séculaires qui tend à hausser toutes les économies à un niveau de développement tel que l'addition des pourcentages du monde industriel et de ceux du commerce et des services tend à atteindre puis à dépasser 50 % du produit brut national.

La structure de ce qu'on a coutume d'appeler la division internationale du travail se modifie dans le sens d'un vaste mouvement de transfert des composantes de la valeur ajoutée des biens fabriqués dans les pays développés vers les nations du tiers et du quart monde en commençant par ceux des produits dont le prix de revient incorpore un haut pourcentage de main-d'œuvre.

Pendant toute la première décennie du développement (1960-1970) ce mouvement est resté relativement lent.

Puis brutalement, le renchérissement massif du prix du pétrole a joué comme une sorte de détonateur entraînant une accélération formidable de ce processus.

Les pays industrialisés se trouvent contraints de faire un effort sans précédent de commerce extérieur notamment vers les Etats producteurs de pétrole. Quant aux autres nations en développement qui ne possèdent pas ou peu de matières premières énergétiques, elles en sont réduites à fermer leurs frontières à l'importation pure et simple des biens de consommation, voire même de certains matériels d'équipement, et la seule issue pour les pays industrialisés consiste à les aider à se développer sous toutes les formes de croissance (1) possibles, notamment par l'industrialisation.

Il ne s'agit donc plus seulement d'exporter purement et simplement des biens industriels en l'état, mais d'offrir à ces pays des ensembles de plus en plus complexes de commandes de produits ouvrés ou semi-ouvrés (sous-traitance internationale) ou de moyens de production (usines clés en main) mais aussi des services (marchés en main, formation professionnelle) et à la limite — et ce peut ne pas être toujours l'idéal — « manière de vivre » en main.

Rapidement d'ailleurs, le système comporte un effet de « boomerang ». Les moyens de production mis en place dans les pays en développement et les fabrications qu'ils génèrent — au moins pour les produits traditionnels de masse — sont renvoyés vers les marchés des nations initiatrices (importations sauvages) des technologies provoquant chez elles par pans entiers l'effrondement de ces secteurs avec le cortège des calamités qui l'accompagnent : récession économique, chômage, dégradation du climat social en général, etc.

A ce stade, il existe deux catégories de comportement. L'une pessimiste qui voit dans l'apparition de certains seuils du nombre de chômeurs le déclenchement de processus sociaux dramatiques :

A partir de 7 000 000 chômeurs en Europe, transformation progressive de l'économie de préparation à la guerre, à 9 000 000, déclenchement d'opérations militaires, véritables guerres de niveaux différenciés de développement, conflits désespérés où les nations auraient tendance à obtenir par la force ce que la tentative de mise en place d'un mécanisme économique concerté (dialogue Nord-Sud) n'aura pu parvenir, par la raison, à établir.

Fort heureusement, il y a l'autre terme de l'alternative celui moins pessimiste où les PME peuvent jouer un rôle éminent. Nous pensons que la proposition qui suit est de nature à introduire une variable modératrice dans ce que les pessimistes veulent percevoir comme les premiers pas d'une escalade fatale.

Mais revenons maintenant au commerce extérieur français, c'est-à-dire à ce qui devrait être le jeu bien tempéré de ces trois composantes classiques :

— l'importation ;

— l'exportation ;

— les invisibles.

---

(1) Exemple : mise en valeur par l'Arabie saoudite du Sahel qui devrait devenir à terme le grenier à blé des pays arabes

- Des chiffres tout d'abord pour situer le problème. Le déficit de la balance française des paiements est de l'ordre de 30 milliards de francs (1), dont le tiers, 10 milliards, a pour origine le déficit des invisibles (2).

On sait également que le Japon devant la levée du protectionnisme que son agressivité, mais disons-le aussi son habileté commerciale, déclenche s'inquiète et met (en fait a déjà mis) en place par des techniques détournées un appareil de production dans les pays en développement souvent en bénéficiant chez ces derniers de conditions d'exploitation exceptionnellement avantageuses (parcs industriels en zone franche) et réexportant ensuite vers les pays de l'Europe communautaire les biens produits localement. Par le jeu des préférences tarifaires généralisées, ces derniers y entrent à droits nuls de douane constituant ainsi ces « importations sauvages » qui mettent dangereusement en péril des secteurs entiers de l'industrie européenne.

Pour 1977, poursuivant dans ce sens, le Gouvernement japonais a décidé d'amplifier encore son effort pour réaliser une gigantesque percée dans le secteur qui favorise cette politique, celui de la vente des usines clés en main qui selon les estimations doit doubler et atteindre en 1977 l'équivalent de 100 milliards de francs (3), soit 30 p. 100 du volume des exportations nippones (330 milliards de francs).

Pour en revenir à la France, malheureusement, comme on l'a vu, nous n'offrons en contrepartie qu'un déficit du poste des invisibles correspondant au solde négatif des profits tirés des investissements français à l'étranger et des investissements étrangers en France.

Et nous n'avons pas même encore entrepris l'effort d'information et de sensibilisation qui doit entraîner la nécessaire conversion des mentalités dans ce domaine. L'Administration continue de considérer d'un regard soupçonneux l'industriel français qui tente timidement d'investir à l'étranger alors même que ce dernier demeure en fait traumatisé par les calamités qu'entraînent pour certains de ses collègues les « importations sauvages ». Il a tendance en fait à baisser les bras obnubilé par ces constatations alors que, selon les principes élémentaires de l'art militaire, la meilleure manière de se défendre est presque toujours d'attaquer.

- Pour tenter de renverser dans une certaine mesure la tendance, nous proposons d'entreprendre une action issue de nos milieux, systématique, patiente, qui présente un caractère véritablement novateur pour notre pays.

Elle va consister dans son essence à entraîner un mouvement persévérant de recherche d'accords bilatéraux ou triangulaires de jumelage entre PMI situées hors de France.

Pour prendre des exemples, ils seront bilatéraux lorsqu'ils intéresseront une entreprise française et une firme québécoise ou ivoirienne ; ils seront triangulaires s'ils intéressent deux entrepreneurs de pays développés : une affaire française et une québécoise, une affaire française et une japonaise, qui s'associeront avec un troisième partenaire d'un pays d'Afrique francophone pour le premier groupe d'associés avec une affaire d'un pays d'Asie du Sud-Est pour le second.

Après quatre années d'étude, la méthodologie est désormais prête et les moyens d'assistance correspondant à pied d'œuvre. J'ajoute qu'ils n'ont rien de théorique, expérimentés qu'ils ont été depuis de nombreuses années par les Américains, les Allemands et les Japonais.

Nous n'avons fait en réalité que copier et adapter au contexte français.

Le seul aspect novateur — au moins nous le pensons — est d'amorcer des jumelages triangulaires, clé de voûte de cette tentative d'insertion des PME au nouvel ordre économique mondial.

Quant aux moyens concrets, ils sont les suivants :

Pour l'exportation *stricto sensu*, la CGPME a été à l'origine d'une action nouvelle qui va être amorcée officiellement dans quelques semaines et qui groupera quelques grandes entreprises rompues à divers titres aux opérations de commerce international

---

(1) A titre comparatif, le solde créditeur net de la balance des paiements japonaise est de 50 milliards de francs, celle de la RFA, 60 milliards de francs.

(2) A titre comparatif également, le solde créditeur net des invisibles américains pris uniquement dans le poste balance des gains acquis et transférés résultant des implantations commerciales ou industrielles américaines à l'étranger ou étrangères aux USA est de 50 milliards de francs.

(3) Dans lesquelles, dans la plupart des cas, les industriels japonais détiendront une participation minoritaire, égalitaire ou majoritaire.

qui s'associeront pour promouvoir l'opération projetée. Elle est appuyée par la Confédération générale des petites et moyennes entreprises résolue à encourager et faciliter cette initiative par une action énergique de son organisation régionale et sectorielle.

Les entreprises en cause investiront les fonds nécessaires et ouvriront une première antenne au Venezuela.

Quant à la promotion des investissements commerciaux et industriels à l'étranger et aux opérations de jumelage, l'assistance à la mise en œuvre de ce dernier type d'action et pour ces catégories d'affaires moyennes n'a été prise en charge, semble-t-il, jusqu'alors par aucun organisme existant.

C'est ainsi qu'une association spécialisée fondée par la CGPME et un très grand groupe industriel français s'est fixé pour objet de combler ces lacunes.

Les moyens de cette action sont les suivants :

II. — Moyens mis en œuvre

A. — *L'information et la sensibilisation par des réunions régionales, notamment dans les villes moyennes.*

Une campagne d'information sera entreprise au niveau régional, principalement dans les villes moyennes, qui aura pour objet de réaliser systématiquement l'information sur l'information en matière de commerce extérieur en mettant l'accent non seulement sur les moyens et procédures facilitant l'exportation mais également sur ceux qui sont disponibles pour aider les entreprises moyennes à investir commercialement ou industriellement à l'étranger.

Ces manifestations constitueront également des actions de relations publiques par les prolongements informatifs que la presse locale ne manquera pas d'établir en publiant des articles sur le sujet avant et après la réunion.

Elles permettent de détecter, le cas échéant, de nouvelles firmes en position d'exporter et d'en orienter d'autres, principalement les moyennes, vers des opérations de jumelage (voir ci-dessous paragraphe B).

Ultérieurement, des diagnostics Export seraient effectués selon un processus qui est décrit plus loin.

B. — *Les actions de coopérations et de jumelage.*

A de rares exceptions près, les moyennes industries ne sont pas isolément en mesure d'aborder des opérations d'investissements commercial et industriel outre-mer. C'est la raison pour laquelle l'organisme devra être en mesure de susciter préalablement, lorsqu'elles se révéleront nécessaires, des actions groupées d'entreprises moyennes au niveau français ou européen. En France, elles pourront prendre la forme de sociétés conventionnées. En Europe, elles pourraient utiliser le nouveau statut du « groupement européen de coopération » qui devrait voir le jour en 1977.

Quant à l'investissement outre-mer proprement dit, il devrait communément donner lieu à des opérations de jumelage favorisant la passation de contrats de coopération entre firmes françaises industrielles moyennes et des homologues étrangères.

Dans la plupart de ces cas, une association avec un industriel local facilite grandement les succès ultérieurs d'un investissement commercial ou industriel à l'étranger.

Il sera donc utile de favoriser la passation de tels accords.

C. — *Les missions de contacts.*

Un nouveau type de mission serait organisé. Des groupes interprofessionnels d'industriels (par vingtaine environ) seraient formés qui se rendraient dans les pays choisis afin de recevoir sur place un enseignement général aux techniques de la coopération industrielle internationale et de l'auto-assistance (1).

(1) Cet enseignement sera d'ailleurs prodigué en même temps aux industriels locaux qui auront été préalablement choisis et qui seront leurs interlocuteurs.

Les frais d'enseignement proprement dits seraient imputés sur le budget de formation permanente dont disposent les entreprises, ce qui aurait pour effet d'alléger le coût de ces missions (1).

Bien entendu, les organismes locaux d'aide aux entreprises : administrations spécialisées, si elles existent (notamment sous forme de Centres d'assistance aux PMI) ; Chambres de commerce, etc., seraient appelés à coopérer étroitement à la présentation, à l'organisation et au suivi technique de la mission.

D. — *Assistance par des moniteurs spécialisés : les Consultants internationaux d'expérience.*

L'assistance devrait être prodiguée par une équipe peu nombreuse ayant déjà acquis une expérience dans les actions de coopération interentreprise réalisées aux plans régional, national et européen. Cette équipe devrait connaître les procédures publiques qui facilitent ou incitent aux actions collectives classiques : groupements de services communs, opérations de sous-traitance nationale ou internationale et être en mesure de les mettre pratiquement en œuvre.

Telles sont — comme on l'a vu — en France, les sociétés conventionnées (ordonnance du 4 février 1959) ; en Europe, les contrats communautaires de développement ; au plan international, la Bourse de sous-traitance internationale de l'ONUDI, etc.

Ces moniteurs devraient, en outre, être familiarisés avec les mesures spéciales fiscales ou financières destinées à servir de stimulant aux investissements commerciaux et industriels à l'étranger (2).

Notons que, pour la formation ou la familiarisation de ces consultants aux problèmes propres aux PME, une mission spéciale pourrait être confiée au CEFAGI (3).

Pour réduire au maximum les frais de préparation et de mise en œuvre des accords à passer entre les firmes françaises et leurs homologues des pays étrangers, il serait fait appel à des « Consultants d'expérience » recrutés parmi les cadres à haut niveau de grandes entreprises ayant eu une carrière outre-mer et qui, au moment où ils atteignent l'âge de la retraite, souhaitent continuer pendant quelques années une vie active en faisant bénéficier des petites et moyennes entreprises de leur expérience (4).

Pour le financement partiel de ces missions et surtout pour la réalisation pratique des accords de coopération qui pourraient en résulter, des financements locaux devraient être recherchés en limitant, autant que faire se pourrait, l'investissement des industries des pays développés à des investissements intellectuels.

Il conviendrait de développer systématiquement ce type d'accord dans les régions où l'action française de commerce extérieur doit être renforcée, notamment en Amérique latine et en Asie du Sud-Ouest.

E. — *Recours à des étudiants pour les études et recherches documentaires.*

De la même manière, dans un esprit d'économie, la préparation des programmes d'exportation ou d'investissement à l'étranger des firmes serait assurée par des étu- en dernière année d'établissement d'enseignement supérieur qui inscrivent à leur programme une préparation aux carrières de commerce international.

Le recours à ces étudiants présente plusieurs avantages :

— les recherches documentaires sont réalisées dans des conditions peu onéreuses pour les entreprises ;

— de leur côté, les jeunes gens effectuent un stage pratique qui leur est bénéfique.

---

(1) Cette possibilité d'importation devra être mise à l'étude afin d'obtenir, le cas échéant, des autorités de tutelle une autorisation non équivoque.

(2) Ancien article 39 *octies* du Code général des impôts, procédures Unifex, Setilex, SDR, etc.

(3) Centre d'étude de formation des assistants en gestion industrielle, 89, avenue Kléber, 75008 Paris.

(4) Il est à noter qu'après les Etats-Unis et le Canada, la Belgique est sur le point de se doter d'un organisme faisant appel à ce mode d'intervention, dans le même temps que l'Inde, qui offre la contre-partie de ces propositions en tant que pays en développement, vient de signaler la fondation d'une organisation similaire.

Suivant le sérieux et la compétence avec lesquels ils mènent à bien leur mission, ils peuvent se situer en candidats potentiels pour un recrutement ultérieur par l'entreprise si un service exportation est par la suite créé en son sein.

C'est ainsi qu'une liaison efficace « enseignement supérieur - industrie » peut être assurée dans les meilleures conditions et ouvrir des débouchés aux étudiants intéressés par une carrière de commerce international.

F. — *Liaison avec les bureaux de rapprochements industriels créés en Europe par les pays en développement.*

Il convient de signaler que plusieurs pays en développement créent des bureaux de rapprochement industriels dont il faut regretter que ce soit en général en RFA que la première antenne opérationnelle soit implantée (1) D'autres nations ont cependant ouvert ensuite un bureau en France (Singapour) (2).

Il y a là un potentiel de liaison et d'assistance ponctuelle qui favoriserait sans nul doute la réalisation des opérations de jumelage si du côté français on pouvait de la même manière disposer progressivement des moyens spécialisés nécessaires.

CONCLUSION

C'est ainsi que les petites et moyennes entreprises peuvent réaliser une véritable révolution pacifique. Elles seront les fantassins qui tisseront des milliers de liens entre les entreprises de toutes les régions du monde, créant de la sorte une trame serrée des relations interentreprises dont la caractéristique politico-économique sera celle de l'économie de marché, c'est-à-dire celle d'une certaine forme de société à laquelle nous sommes profondément attachés.

La CGPME a fourni les précisions suivantes sur son action la plus récente, l'institution d'une Association pour la promotion internationale PME (API-PME) qui a pour objet :

— de promouvoir au plan international les moyens propres à faciliter la création, le développement, les mutations et les jumelages des PME en suscitant, accompagnant et coordonnant toutes initiatives ayant pour but d'assurer au plan international ces réalisations ;

— d'effectuer toutes études, recherches et expérimentations méthodologiques ou pédagogiques se rapportant à cet objet ;

— d'effectuer toutes actions de sensibilisation en matière de commerce extérieur ainsi que d'informations sur les procédures publiques ou privées qui facilitent l'exportation ;

— de concevoir et coordonner tous programmes de manière à renforcer la présence des Français à l'étranger appelés à animer et encadrer les opérations de commerce extérieur PME qui sont la conséquence des actions énumérées ci-dessus ;

— d'effectuer enfin toutes opérations générales ou quelconques, directes ou indirectes, permettant la réalisation de cet objet.

Par ailleurs, la Confédération a créé un organisme d'information et d'assistance technique commerciale et financière à l'exportation pour les PME (ESSOR-PME).

---

(1) C'est notamment le cas pour l'Inde et le Brésil.

(2) Devant le peu de résultats obtenus par ce bureau, le Gouvernement de Singapour vient d'en décider la fermeture.

IV. — CHEFS D'ENTREPRISES

AUDITION DE M. PINCHON

Directeur-administrateur de la Société Louis Dreyfus.

(5 avril 1978.)

M. Pisani pose la question du rôle du secteur agro-alimentaire français dans les échanges extérieurs.

M. Pinchon. Je commencerai par quelques remarques sur les problèmes des échanges agro-alimentaires de la France avec le monde, et tout d'abord des échanges de matières premières alimentaires, c'est-à-dire des produits non transformés, non conditionnés, comme le blé, la viande, les céréales, le soja, les graines oléagineuses, produits soumis à une sorte d'arbitrage international, soit par la fixation d'un prix international, soit par la mise en place d'un certain nombre de techniques internationales.

Nous devons en effet, en 1978, nous poser quelques questions au sujet de ces denrées. Même en tenant compte des répercussions de la sécheresse, la France n'a pas atteint un optimum de production en ce qui concerne ces matières premières et il s'agit de savoir pourquoi.

La période 1970-1974 avait été marquée par une croissance impressionnante de nos exportations agro-alimentaires. En 1975, nous comptions près de 10 milliards d'excédents, chiffre remarquable, largement lié à une augmentation de la production, aux effets bénéfiques du Marché commun sur nos exportations, à des prix intéressants pour la France. Mais, à partir de 1976, la France régressait dans le classement des pays exportateurs. Nous sommes maintenant au troisième rang, peut-être même au quatrième, après avoir été placés au deuxième rang, derrière les Etats-Unis.

Ce mouvement peut-il s'inverser, ou avons-nous atteint un palier après une période de grande progression ?

Il faudrait, à ce sujet, interroger les spécialistes de la recherche et de la production agricole. Pour ma part, bien qu'étant d'une nature optimiste, je pense qu'il faudra consentir un effort important pour rattraper les chiffres prévus au VII[e] Plan.

La vocation première de la France est d'être exportatrice en matière agricole et alimentaire. Or, pour avoir une agriculture exportatrice, il faut être un pays riche et économiquement développé. Ce n'est pas par hasard que les pays exportateurs sont tous en tête des classements de l'OCDE du point de vue du PNB : Etats-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande.

Du fait de sa structure agricole, la France est condamnée à être d'abord et avant tout un pays exportateur de matières premières agricoles. Dans ce domaine, les Etats-Unis sont le premier pays exportateur. Se placer au second rang ne me paraît pas une solution déshonorante.

La balance des échanges américaine — 24 milliards de dollars — est en augmentation de 6 % par rapport à 1976, avec un excédent de 10 milliards de dollars. En 1976, en France, elle représentait 8 milliards de dollars avec un excédent d'un milliard. La France va-t-elle poursuivre sa formidable progression, qui a fait, par exemple, passer sa moyenne de production laitière par vache de 2 800 litres à 4 300, avec 1 300 000 vaches contrôlées ?

A plusieurs reprises, et notamment en 1977, cette vocation agricole a démontré son utilité face aux problèmes de commerce extérieur. Bien entendu, le contexte international est difficile. Celui que nous avons connu ensemble au cours des dix dernières années, Monsieur le Ministre, était facile puisqu'il suffisait d'effectuer des exportations dans le Marché commun. Dorénavant, nous devons nous tourner vers les pays tiers.

Les échanges des principales matières premières agricoles se situent dans un contexte américano-soviétique. Les Américains ont la volonté farouche de rester dans ce domaine les premiers au monde. Avec 24 milliards de dollars d'exportations et 14 milliards d'importations, ils contrôlent 60 % du marché des céréales et du soja, et leur agriculture sert de point de référence aux coûts de production dans le monde.

Cette année, pour leur part, les Russes ont à eux seuls importé trente millions de tonnes de céréales et de soja sur les quatre-vingt-dix millions qui s'échangent mondialement. Selon l'accord signé il y a trois ans, ils s'engagent à acheter chaque année entre six et sept millions de tonnes de céréales aux Etats-Unis, et ils ont signé également un accord avec le Canada et l'Australie pour des quantités moins importantes. Cette année également, les transactions avec les USA vont probablement s'élever à quinze millions de tonnes, c'est-à-dire qu'ils vont doubler leurs achats par rapport à l'accord, l'excédent ayant été acheté par l'intermédiaire des filiales étrangères des sociétés américaines.

Ces deux pays se trouvent donc très bien dans une telle situation de l'offre et de la demande.

Il faut sortir du débat sur les prix anormaux du marché international dans les domaines de l'orge, maïs, blé, soja, arachide, etc. Les Américains jouent le jeu face à des achats dominés par les Russes et les Chinois. Et tout le monde se satisfait d'une pratique

qui ne fait pas monter les cours sur le marché mondial et évite les revendications de la part des agriculteurs américains. Le prix de soutien est d'environ quatre-vingt-cinq dollars sur le blé. Le marché est au-dessus de cent dollars. Nous pouvons estimer d'ailleurs que les Américains ont à peu près une demi-récolte de céréales en réserve, en ne cultivant pas toutes les terres.

Pendant ce temps, on se rend à Genève pour discuter de l'Accord international sur le blé, sous prétexte de protéger des pays qui, comme le Togo, en achètent 45 000 tonnes !

Nous connaissons donc dans ce secteur une domination soviéto-américaine, d'ailleurs acceptée par les Chinois, toujours pragmatiques. On pourrait même dire que les Russes et les Chinois se défendent aisément dans ce système, grâce à la complicité plus ou moins hypocrite de l'administration américaine !

La France fait partie du Marché commun qui reste un marché privilégié. Or, j'estime, en dehors de tout choix politique, qu'un problème très grave se pose à l'heure actuelle : allons-nous jouer le deuxième acte de notre nécessaire bataille contre cette domination américano-soviétique dans un contexte européen ou essaierons-nous de nous affirmer dans de bons rapports bilatéraux ? Il m'est difficile de répondre, dans ma fonction actuelle, cependant certains faits sont clairs.

Après le Marché commun, les débouchés de l'agriculture française se trouvent avant tout dans les pays de l'Est et dans le bassin méditerranéen, tous pays qui, dans les vingt années à venir, vont rester importateurs de matières premières agricoles. Ainsi, les Russes importent 700 000 tonnes de viande, 30 000 000 de tonnes de céréales, sans parler des importations de la Pologne ou de la Tchécoslovaquie, de la Bulgarie...

L'Egypte importe 400 000 tonnes de blé par mois et les besoins alimentaires de l'Algérie vont également devenir considérables. Ce pays va bientôt importer trois millions de tonnes de blé tendre et 1 500 000 tonnes de blé dur.

Ces besoins à la porte de chez nous sont actuellement couverts à 85 % par les Américains, la viande de mouton étant importée de l'Australie et de Nouvelle-Zélande.

Notre élevage et notre agriculture peuvent trouver là des débouchés, mais il s'agit de les négocier. Va-t-on confier cette mission au Marché commun ?

Nous ne savons pas dire si nous sommes sortis du bilatéralisme.

En fait, beaucoup de responsables du commerce extérieur souhaitent hypocritement rester dans ce bilatéralisme, tout en affirmant la nécessité d'appliquer le Traité de Rome dans le domaine de de la politique commerciale.

Il s'agit, en tout état de cause, d'un problème politique, qu'il nous faudra aborder.

Bien entendu, il nous faut également tenir compte de l'importance, tant du point de vue agricole, qu'au regard du commerce extérieur en général, d'éventuelles entrées dans le Marché commun de pays nouveaux. En effet, ces pays ont la possibilité de couvrir tous leurs besoins agricoles primaires au sein du Marché commun.

Par ailleurs, la France a une tradition agro-alimentaire évidente et il est facile, dans les comices agricoles du dimanche, de dire : « Vous feriez mieux d'exporter des biscuits que du blé ». On oublie d'ajouter que les marchés du biscuit ou du camembert sont plus étroits que ceux du lait et du blé. Nous avons une industrie à notre image, confirmant notre réputation de meilleurs gastronomes du monde. Pendant ce temps-là, les Américains font du coca-cola et du schweppes et investissent à l'étranger.

Nous avons, en fait, une conception très nationale de l'agro-alimentaire et peu la volonté de nous implanter dans les pays étrangers. De ce fait, notre capacité d'exportation s'est trouvée limitée et nous avons été envahis par l'étranger.

Le Marché commun a été formidablement exploité par l'agriculture française. Mais, ce sont les Allemands qui vendent des saucisses en France.

L'invasion des Américains et des Anglais dans l'industrie agro-alimentaire a été réalisée depuis notre entrée dans le Marché commun. Nous avons laissé les autres retraiter les produits pour l'aliment du bétail. Ce secteur est pratiquement détenu par les Anglais et les Américains. Cette situation est grave.

Dans ce domaine, je ne suis pas du tout optimiste, ni à court, ni à moyen, ni à long terme.

S'agissant de l'équilibre de nos échanges, il faut également réfléchir aux problèmes des services. Nous sommes dans un pays libéral, vivant au milieu du monde occidental, ce qui nous amène à ne jamais discuter des royalties. Les entreprises américaines installées en France ristournent avant impôt cinquante cents la tonne d'aliments du bétail aux Etats-Unis.

Le problème est le même pour les produits dérivés du maïs, les semences, les machines agricoles que nous ne savons pas faire. Pour faire du sucre de betterave, la France a des capacités extraordinaires, mais nous n'avons pas d'obtenteurs de graines de betterave et nous payons sans doute des royalties à la Suède.

Bien des choses sont également à dire à propos des transports, bien que ce ne soit pas un problème spécifique au secteur agro-alimentaire.

Des commissions ont étudié récemment la question des ventes CAF. Elles obligent à utiliser des services français en matière de transport et d'assurance. Cela suppose également que l'on possède des bateaux. Il faut donc disposer d'une flotte efficace qui ne se contente pas de faire les livraisons entre la France, la Corse et l'Algérie. Il faut prendre le risque de se lancer sur les océans. Or, cette démarche ne correspond pas en général à l'attitude des armateurs français.

Après avoir ainsi évoqué quelques-uns des problèmes de nos exportations agro-alimentaires, abordons maintenant le problème des importations. Rétablir sa balance des comptes, c'est aussi s'occuper des importations, et là encore l'agriculture a un rôle indéniable à jouer. Citons, par exemple, les importations de soja, dont bien des experts ont démontré qu'elles pourraient être notablement diminuées.

Mais un autre point mérite d'être particulièrement souligné : celui du gaspillage d'énergie dans l'agriculture, entraîné par les mauvaises habitudes prises à un moment où le prix de l'énergie le permettait.

Les méthodes appliquées pour le séchage de certains produits agricoles sont une illustration frappante de ce gaspillage. Comment peut-on encore, en 1978, sécher de la pulpe de betterave en expliquant qu'on va l'envoyer dans des régions où il y a des animaux ? C'est le contraire de toute économie agricole. Aucun pays dans le monde ne commet ce genre de folie. Mais nous sommes riches, alors nous pouvons nous le permettre !...

Citons l'exemple de la luzerne, que les moutons broutaient autrefois directement dans les champs, ou encore celui de la poudre de lait. Pourquoi remettre dans un aliment destiné aux porcs un lactosérum séché plusieurs fois dans une tour au prix d'une considérable dépense d'énergie, alors qu'autrefois les cochons se trouvaient toujours près des sorties des fromageries ? Nous avons là l'exemple même d'une économie possible à réaliser.

Mais rien n'est fait pour mobiliser les esprits dans ce sens. Bien qu'un certain nombre de chercheurs réfléchissent ensemble à ce problème, chacun agit en ordre dispersé.

Ainsi, dans le cas de l'industrie laitière, le problème du transport du lait, qui se fait encore en 1978 bien souvent dans des conditions incroyables, n'a pas été abordé par la profession dans son ensemble.

On en est encore au modèle d'écrémeuse d'il y a cinquante-cinq ans et l'on ne sait pas « ultrafiltrer » le lait.

Les Américains, qui sont venus étudier l'industrie laitière française, considèrent que du point de vue de la recherche technologique, nous sommes certainement dans ce secteur les meilleurs au monde ; mais ce que nous ne savons pas faire — ou que nous commençons à peine à faire — c'est transporter cette technologie dans l'utilisation de chaque jour à la ferme.

Et c'est ainsi que nous transportons dans une usine un produit composé à 85 % d'eau, où il sera séché à plusieurs reprises, pour le ramener ensuite dans une ferme où il devra être réhydraté !

Aujourd'hui, les frais de ramassage du lait tournent autour de cinq centimes par litre et même jusqu'à dix centimes dans certaines régions, alors qu'en Hollande ils ne dépassent pas 3,50 centimes. Or, dans cette marchandise transportée, il y a principalement de l'eau au départ que l'on fait disparaître à l'usine par séchage pour ensuite la réintroduire dans le lait à la ferme. Il y a là de toute évidence des économies d'énergie à réaliser.

Les efforts qui ont été réalisés au cours des vingt-cinq dernières années par notre recherche agronomique et agro-alimentaire au niveau de l'INRA sont certainement importants, mais là encore les difficultés apparaissent au moment de les faire entrer dans les faits. La recherche agronomique est et prétend être — ce qui est normal — au service de la nation. Mais comment va-t-elle pouvoir réaliser effectivement cette vocation ?

Actuellement, on assiste à un gaspillage certain, faute de pouvoir transformer au jour le jour une partie importante du produit de cette recherche. Nous savons pourtant comment ce « passage » s'effectue dans les autres pays, aux Etats-Unis par exemple — recherche universitaire à l'intérieur de l'entreprise, coopération agricole américaine — et dans les pays socialistes. Mais en France, il existe un blocage. Le résultat en est qu'un grand nombre d'efforts, qui mériteraient d'être transformés dans la réalité, restent stériles. Cela est évident dans deux secteurs en particulier : celui de l'industrie laitière et celui des semences.

Il existe donc au niveau de notre technologie une « perte de charge » considérable qui est extrêmement préjudiciable au développement de nos échanges. Pour que nous soyons les meilleurs sur le marché international, il faut également que nous soyons les meilleurs sur le plan de la recherche et de la créativité.

En somme, dans le domaine agro-alimentaire, il faut faire preuve à mon sens d'une grande ambition et d'un grand enthousiasme. Les fruits de cet effort n'apparaîtront que plus tard, car dans l'immédiat les choses sont difficiles et complexes. Actuellement, c'est déjà un résultat appréciable que de résister à l'invasion des produits étrangers.

En fait, tout est lié au développement agricole — et le nôtre se situe au milieu de celui du monde, en face de la faim.

Nous sommes actuellement, semble-t-il, en présence de deux modèles de réponses à ce problème.

Le premier est le modèle américain — et c'est celui qui satisfait le mieux notre esprit — qui consiste à réduire la population agricole et à industrialiser le pays. Un pays atteint sa maturité, selon ce modèle, lorsqu'il n'a plus que 7 % d'agriculteurs et qu'il contrôle l'énergie atomique.

Le second est le modèle chinois où l'on contrôle l'énergie atomique, mais où l'on compte 85 % d'agriculteurs et seulement 15 % de population urbaine. Les tracteurs et les engrais y sont appréciés, bien sûr, mais la culture en terrasse est toujours pratiquée. Or, ce modèle chinois nourrit actuellement 900 millions d'hommes, c'est-à-dire le quart de la population du monde.

Nous avons généralement tendance à penser qu'il n'existe que ces deux modèles. Or, cela est un risque pour la France, le premier modèle étant celui du premier pays exportateur de produits agricoles et il faut prendre au sérieux l'agriculture et l'industrie agricole américaines.

René Dumont, qui fut mon professeur, estimait dans ses débuts que l'agriculture européenne devait se modeler à l'image de l'agriculture américaine. Depuis, il a nuancé son point de vue ayant rencontré le problème de la faim dans le monde et ayant constaté que les Chinois avaient pour une part répondu à un certain nombre de ces besoins.

Il faut aller plus loin : la France n'est-elle pas capable d'imaginer un modèle original qui ne soit pas seulement un « juste milieu », mais qui tiendrait compte des véritables réalités du monde et des traditions qui, lorsqu'elles sont bien comprises et que l'on sait les faire évoluer, sont bonnes à prendre en considération et ne doivent *a priori* être reniées systématiquement ?

Nous avons la chance d'être un pays exportateur de produits agricoles alimentaires, mais cela n'a de sens que si nous sommes capables de témoigner dans le monde que la « vérité » n'est pas donnée une fois pour toutes, qu'en agriculture Dieu n'est ni américain, ni chinois et qu'il peut aussi porter un autre nom. C'est là un besoin fondamental.

Nous ne pouvons oublier ce contexte, lorsque nous réfléchissons sur notre politique de développement agricole et d'exportation de produits agricoles, si nous voulons qu'elle contribue au rétablissement de l'équilibre économique pour notre pays, nous ne pouvons considérer l'agriculture uniquement comme un agent économique capable de rétablir un équilibre passager de la balance des comptes. Nous risquerions alors de commettre en matière de politique agricole des erreurs difficiles à corriger en raison de la durée de leurs conséquences. Il nous faut mettre au point une politique agricole solide qui ne soit ni totalement copiée sur le système américain — lequel consiste notamment à dire : « Faisons de la viande blanche avec du maïs et du soja et réduisons à 7 % la population d'agriculteurs » — ni totalement copiée sur le système chinois qui consiste à envoyer tout le monde à la campagne. Notre vérité doit et peut être trouvée entre les deux.

N'oublions pas entre autres qu'il existe un énorme problème, celui de l'élevage, qui est une spécialité de l'Europe occidentale et du Marché commun en particulier.

Celui-ci est-il capable de créer son propre modèle agricole ?

La France a tout intérêt à prendre une telle attitude au sein de la Communauté, ne serait-ce qu'en vue de la résonance que cela aurait sur le Tiers Monde. Si notre pays veut faire triompher son point de vue, il ne peut se contenter de rétablir sa balance des comptes au moyen de l'exportation de produits agro-alimentaires au seul niveau de la politique agricole commune.

Enfin, l'on ne peut aborder les problèmes agricoles sans en venir aux problèmes des monnaies qui représente une des principales difficultés du monde actuel en matière de commerce international. Or pourquoi les Américains, pour lesquels le libre échange est la condition même du développement, changeraient-ils d'attitude vis-à-vis de leur dollar ?

Un tel état de choses complique considérablement les problèmes du monde occidental, mais tout autant ceux des pays de l'Est : dans le cadre d'une planification poussée à l'extrême intégrant même les besoins en devises, les programmations d'importations et d'exportations ne peuvent qu'être incertaines, se basant sur le dollar.

Je vous ai exprimé ainsi ma pensée sur tous ces problèmes que je me suis efforcé de replacer dans une certaine philosophie de l'agriculture.

. . . . . .

M. Pisani. Nous pouvons retenir de l'intervention de M. Pinchon plusieurs éléments qui méritent notre réflexion.

La première question soulevée est celle de la vocation souhaitée par la France pour son agriculture, l'accent étant mis soit sur l'exportation de produits de base qui bénéficient du marché réel, soit sur l'exportation de produits plus élaborés qui exigent des techniques de vente et des systèmes de relations économiques tout à fait différents.

La deuxième question posée est celle de savoir, devant le développement de la capacité productive française — même si elle connaît un palier — si nous ambitionnons soit de rester strictement à l'intérieur du Marché commun, soit de mener, parallèlement, une politique d'accords bilatéraux hors Marché commun. C'est là un problème politique majeur.

La troisième question soulevée concerne la difficulté que connaît notre pays, plus que d'autres, semble-t-il, pour assurer le développement des résultats de la recherche. Il semble, en effet, que la mobilisation des moyens de recherche autour de l'INRA et des instituts nous ait donné, dans un certain nombre de domaines, des avancées technologiques que nous n'avons pas aussi bien exploitées que d'autres agricultures ont su le faire dans le monde. Ce problème mérite une attention réelle. Nous aurons l'occasion d'en débattre plus avant.

La quatrième question est celle des gaspillages de coût industriel qui interviennent dans la gestion classique de notre système de production agricole. En effet, si nous voulons établir avec objectivité la balance des comptes agro-alimentaires, il nous faut tenir compte non seulement des produits alimentaires importés et exportés, des produits industriels ou para-industriels nécessaires à l'agriculture et des exportations correspondantes, mais aussi de l'énergie consommée.

M. Pinchon. J'ai le sentiment qu'au niveau de la recherche agronomique avancée, nous sommes à la veille d'imaginer, pour les céréales — qui représentent la dépense la moins onéreuse du point de vue de la balance commerciale — un système de production qui réduirait la consommation d'engrais azotés. Or, la fabrication des engrais azotés représente une consommation d'énergie consi-

dérable. Les Etats-Unis, dont la productivité à l'hectare est beaucoup plus faible que la nôtre, consomment beaucoup moins d'énergie pour être exportateurs de blé.

M. Pisani. C'est une donnée très importante.

M. Pinchon. Il semble, en effet, qu'en procédant à certains ensemencements dans les sols, on pourrait fixer davantage l'azote de l'air et économiser les engrais azotés. Certes, de telles recherches n'aboutiront vraisemblablement pas avant 1985, mais cela n'en représente pas moins une tendance au rééquilibre de la balance.

M. Pisani. Le dernier problème soulevé — problème global qui dépasse sans doute la compétence de notre commission — est celui de l'intervention d'un tiers modèle se situant entre le modèle de type américain, de productivité pure, et le modèle de type chinois, tendant à la stabilisation de la main-d'œuvre sur le sol.

M. Pinchon. En définitive, c'est là le vrai problème qui est posé à notre agriculture : allons-nous continuer à mimer le système américain ou, au contraire, à cause des déceptions qu'il nous a apportées et des problèmes qu'il nous pose aujourd'hui, allons-nous tenter de dégager un troisième modèle qui serait capable à la fois d'alimenter nos exportations, de réduire nos importations et de stabiliser notre population ?

Le modèle que nous avons à imaginer devrait également pouvoir avoir un rôle exemplaire auprès des pays du Tiers Monde.

Le modèle américain est bien déterminé, étant d'abord le vecteur du commerce extérieur des produits agricoles américains : ce qu'il propose c'est un système fondé sur la consommation des tourteaux de soja et du maïs.

On explique à un pays comme l'Algérie, par exemple, que ses problèmes seront résolus quand il fabriquera de la viande blanche et qu'il aura mis en place les structures nécessaires à cette production. On installe des poulaillers gigantesques, puis on décide de faire une usine de trituration de soja et d'importer du maïs. Mais pendant ce temps-là, l'agriculture traditionnelle algérienne disparaît totalement, ce qui est très grave.

J'ai pris l'exemple de l'Algérie, mais c'est ce que les Américains ont également essayé d'imposer à l'Europe. La France, pour sa part, a résisté à cette pression.

En dehors de toute démarche consciente et organisée de la part des Américains, ce modèle se trouve ainsi diffusé par les fabricants d'aliments du bétail et les triturateurs de soja américains, qui s'installent partout dans le monde et dont il ne faut pas négliger l'influence.

Et ce mouvement se poursuit au-delà de toute considération idéologique, car les pays socialistes, et même les Soviétiques, choisissent assez facilement ce modèle, tout comme les capitalistes. Les Russes importent actuellement 30 millions de tonnes de céréales, ceci non pour faire du pain, mais pour produire de la viande, selon l'exemple américain. Ils installent les ateliers de production autour des villes afin de les approvisionner, car il n'est pas question aujourd'hui de ne pas trouver de viande tous les jours à Moscou.

Pourtant, il devrait être possible d'imaginer un modèle qui serait porteur d'autre chose et qui justifierait davantage, dans une structure un peu différente, nos exportations de poudre de lait et de viande.

M. Pisani. Je voudrais poser deux questions :

Il est clair que les besoins alimentaires américains en denrées de base, essentiellement en céréales, sucre et oléagineux, ont augmenté de telle sorte que, pour les satisfaire, il faudrait produire, en l'an 2000, deux fois et demie autant qu'aujourd'hui. Il est clair également que la transformation du kilogramme de produit de base en viande entraîne une valorisation protéinique en même temps qu'une dégradation calorique considérable, puisqu'il faut en moyenne quatre ou cinq kilos de céréales pour produire un kilo de viande.

Peut-on — ce sera ma première question — devant les besoins croissants de l'humanité, prévoir que le développement de la consommation de viande se multipliera et que nous irons vers un accroissement de la dégradation calorique des produits végétaux ?

Par ailleurs, si la puissance américaine repose incontestablement sur la réalité continentale américaine, sur la réalité du marché intérieur et sur des structures beaucoup plus modernes que les nôtres, elle est également faite d'un certain nombre d'éléments conjugués : d'abord, la puissance des organisations agricoles ; ensuite, la puissance des opérateurs économiques, qu'ils soient industriels ou négociants ; enfin, l'existence, sur le territoire américain et dans le domaine de l'influence américaine, des bourses et des centres de négociation — par exemple Chicago.

Voici ma deuxième question : est-il imaginable qu'un ensemble comme l'Europe — je ne pense pas que ce soit possible au niveau de la France — puisse esquisser la mise en place d'un ensemble d'instruments qui aient une chance raisonnable non pas de triompher de la puissance américaine, mais d'en équilibrer les mécanismes et les forces ?

En d'autres termes, la Communauté, qui n'est qu'un système régulateur interne sans politique externe — puisque exclusivement

fondée sur les lois internes du marché — ne devrait-elle pas s'orienter vers un système plus cohérent d'intervention sur le marché mondial des produits agricoles ?

M. Pinchon. Pour répondre à la première question, je voudrais d'abord faire remarquer que l'analyse prospective de la consommation du monde en l'an 2000 est toujours faite suivant des concepts occidentaux par des gens qui reportent leur propre expérience sur leurs prévisions de ce que les peuples du monde mangeront demain.

Effectivement, si demain matin tous les Chinois mettent un morceau de sucre dans leur tasse de thé, le marché du sucre sera bouleversé ! De la même façon, on peut supposer qu'ils se mettront à manger de la viande de bœuf, alors qu'en fait ils consomment surtout du porc, dont le taux de transformation est différent.

M. Pisani. En effet, puisqu'il passe de 3 à 8.

M. Pinchon. Lors d'une conférence sur la faim dans le monde en l'an 2000, j'ai cité deux exemples extrêmes qui éclairent bien la situation actuelle.

Il faut, paraît-il, faire du porc en France, le déficit dans notre balance commerciale dans ce secteur étant de deux milliards de francs. L'opinion générale veut — c'est du moins la thèse du Ministère de l'Agriculture — qu'il faille partir des porcelets, les engraisser et pour cela faire passer le nombre des porcheries de 15 000 à 17 000. Or, dans le cadre du système de production actuel, dont je ne discute d'ailleurs pas l'efficacité, il faut 10 000 F d'investissement par truie. Il faudrait donc un million de francs d'investissements pour établir une porcherie de cent truies en France.

Par contre, si l'on se tourne vers la Chine, on constate que devant chaque maison on élève son porc grâce à tous ses détritus alimentaires. Certes avec ce système, le taux d'engraissement n'est pas celui des porcheries bretonnes, mais, dans un contexte tout à fait différent, cela permet pourtant de produire 400 millions de porcs.

Ainsi face au problème de la faim dans le monde, tous les pays seront obligés, tôt ou tard, d'adapter leur propre technologie et leurs habitudes à leurs véritables besoins. C'est la voie la plus naturelle et, en fin de compte, le principal est que tout le monde ait du porc.

Il est vrai que, dans notre système, les porcheries ont leur utilité, ne serait-ce que parce que liées à toute une industrie d'aliments du bétail, elles sont créatrices d'emplois.

Il faut noter qu'au cours des dernières années, le commerce international des céréales dans le monde a considérablement aug-

menté, mais cette augmentation concerne surtout les céréales de transformation, c'est-à-dire celles qui servent à faire de la viande. Cela est vrai pour tous les pays de l'Est en général — notamment pour les Russes — et commence à être vrai pour les pays méditerranéens. Toutes les projections établies par les capitalistes américains font ressortir l'augmentation des céréales de transformation. Pourtant, je suis persuadé, pour ma part, qu'ils se trompent : cette augmentation connaîtra un palier et il faudra revenir à des productions plus traditionnelles qui ne suivront plus d'une façon stricte le système américain.

M. Pisani. Est-on en droit de dire que nous cumulons le double inconvénient du système à l'américaine et d'une intensification qui est liée à des éléments extérieurs ?

M. Pinchon. C'est évident. Tout le problème de l'agriculture française est là.

Vous vous souvenez sans doute, M. le Ministre, des paroles de M. Pompidou, lors d'une visite où je vous accompagnais : « Faisons comme les Américains, produisons des céréales ». Il était légitime alors de concevoir ainsi notre vocation agricole au sein du Marché Commun : il fallait battre les Américains sur leur propre terrain. A l'époque, compte tenu des valeurs relatives du dollar et du franc, cela ne semblait pas poser tellement de problèmes. Mais il est vrai également qu'à l'époque, il n'y avait pas un million de chômeurs.

Depuis lors, la structure même de l'agriculture a changé : ce n'est pas une agriculture de plaine, mais une agriculture qui s'intercale entre des villes. La manière bien connue dont s'est développée l'agriculture américaine, avec l'abandon d'un certain nombre de superficies, n'est pas conforme au mouvement actuel en France, ni d'ailleurs à la volonté européenne, ce que j'estime sage.

Par ailleurs, il ne fait pas de doute que la formidable puissance de l'agriculture américaine a été parfaitement intégrée et transcendée par les entreprises de ce pays, qu'elles soient capitalistes ou de forme coopérative. C'est ainsi que les coopératives américaines, sans pour autant renoncer à ce caractère coopératif, exercent aujourd'hui sur le marché américain une influence telle qu'elles participent au marché à terme au même titre que les sociétés capitalistes, attitude qui serait en France tout à fait contraire au statut coopératif. C'est ainsi que les coopératives américaines ne sont pas des organismes qui arbitrent une fois pour toutes leur production ; elles s'arbitrent sans cesse sur le marché.

Il ne faut pas oublier, en effet, qu'aux Etats-Unis, le marché à terme fait partie de la réalité quotidienne, quelles que soient les

denrées concernées. Tout le monde fait confiance à ce système, et pas seulement les agriculteurs et les opérateurs, et ces marchés sont pourtant soumis à une réglementation rigoureuse.

Dans ce système, une société multinationale est bien plus surveillée aux Etats-Unis qu'en France : les exportations et les engagements de vente à l'exportation doivent être déclarés tous les jours s'ils dépassent 100 000 tonnes ; tous les huit jours, il faut présenter le total des engagements et indiquer le prix et la destination de la marchandise, etc. Les contraintes en France sont inconnues, malgré la présence de l'Office des céréales.

Il ne faut pas croire d'ailleurs qu'aux Etats-Unis le marché à terme permette une grande liberté. Il est en fait régi par une réglementation très stricte à laquelle les opérateurs sur marché à terme n'ont pas le droit de participer, ainsi qu'ils le font en France. La décision de réduire ou d'augmenter les plafonds ou les planchers est prise de façon totalement indépendante.

Des contrôles très stricts, beaucoup plus sévères qu'à l'intérieur du Marché commun, protègent effectivement ce système. En 1973, notamment, il a pu ainsi supporter un choc considérable : le blé, qui valait 60 dollars en 1972, est monté à 250 dollars cette année-là. Nous n'avons pas assisté à une telle résistance sur le marché du sucre à Paris, où le système a fait que le Gouvernement a été obligé d'intervenir en fermant le marché.

En somme, il est certainement plus facile aujourd'hui de frauder le Marché commun que de frauder les Commissions parlementaires américaines !

Faut-il pour autant instituer un système de marché à terme en Europe ? Là n'est pas la question. Le Marché commun procède, en effet, d'une tout autre conception : il tend, à l'aide de prélèvements et de restitutions, à maintenir des prix à l'intérieur d'une fourchette comprise entre un prix minimal et un prix maximal grâce à des opérations de dégagement à l'extérieur.

Peut-être pourrait-on, effectivement, créer des marchés à terme internes au Marché commun.

Une telle solution serait intéressante, car elle permettrait un véritable arbitrage, à condition bien sûr que les coopératives puissent y participer.

Ce serait certainement meilleur que la situation actuelle qui enregistre des ventes de céréales sur papier avec des filières de dix à quinze sociétés.

C'est un débat difficile, car, d'un côté, les agriculteurs restent traumatisés par les marchés à terme d'avant guerre et, d'un autre côté, le monde coopératif a le sentiment d'en être exclu. La discussion préalable s'impose donc, ce qui a d'ailleurs déjà été entrepris. Les avis sont partagés. La régulation de l'approvisionnement de certaines industries agro-alimentaires se trouverait facilitée.

M. Pisani. Ce serait un système microrégulateur et non macrorégulateur.

M. Jacques Chaumont. Dans les options du VII[e] Plan, le secteur agro-alimentaire a été considéré comme un des secteurs prioritaires. Or, en 1977, ce secteur est apparu déficitaire. Pensez-vous que dans les prochaines années il cessera d'être déficitaire et pourra devenir, au contraire, largement bénéficiaire ?

Il existe un certain nombre de blocages, que vous avez évoqués, certains gaspillages et la spécificité du système coopératif. N'y a-t-il pas là autant de préalables à un plein développement du secteur agro-alimentaire ? Quel est votre point de vue sur les quatre ou cinq années à venir ?

M. Pinchon. La première condition *sine qua non* est que la productivité agricole ne ralentisse pas et la question se pose de savoir si nous ne sommes pas actuellement à un palier. En dépit des problèmes climatiques que nous avons eu à subir au cours des quatre dernières années, un énorme engouement sur le développement des exportations qui a porté ses fruits en 1973 et en 1975, surtout, qui fut à cet égard une année aberrante, puisque cette année-là l'excédent a doublé. Nous sommes revenus ensuite à un excédent d'environ un milliard de dollars.

Je crois que nous pouvons réaliser cet objectif, mais cela pose quelques problèmes politiques. Faut-il le faire à l'intérieur du Marché commun ou en relations bilatérales ?

M. Jacques Chaumont. Quel est votre point de vue ?

M. Pinchon. Je dirai qu'il faut faire preuve de subtilité. Je ne crois pas, en effet, que d'un point de vue politique, l'affirmation selon laquelle le faire dans ou hors du Marché commun soit le bon choix. Il faut le faire à la fois à l'intérieur et à l'extérieur du Marché commun et jouer de certaines positions bilatérales, avec, je le répète, astuce.

Il ne convient pas de « forcer la main » du Marché commun, car nous y avons des partenaires qui ne se laisseront pas faire, d'abord parce qu'ils ont toujours l'impression de faire les frais, ensuite parce qu'ils estimeront que c'est là une démarche qui relève des relations bilatérales de leur propre commerce extérieur.

Je citerai un exemple : lorsque les Russes connurent quelques ennuis en matière de céréales, leur ambassadeur vint trouver le Ministre de l'Economie et des Finances de l'époque pour lui demander si la France pouvait vendre des céréales à l'URSS. « Bien sûr ! » répondit M. Fourcade. Et l'ambassadeur s'en fut à Moscou faire part de cette réponse. Mais après que se passa-t-il ?

Comment la France peut-elle vendre aujourd'hui des céréales à l'URSS alors qu'un débat s'ouvre à Bruxelles et qu'une commission se réunit tous les huit jours, commission dans laquelle siègent cinq représentants de chacun des pays, soit quarante-cinq personnes qui ont une idée très nette de la manière dont la France doit vendre ses céréales ? Il est évident que les choses ne peuvent se résoudre de cette façon.

Certes les Russes auraient bien voulu trouver d'autres fournisseurs que les Etats-Unis et le Canada et pouvoir dire qu'ils obtenaient, en France, des céréales à des conditions un peu privilégiées. Mais, il est difficile de réaliser une opération de ce genre en raison des règlements du Marché commun. Il faut donc imaginer quelques « trucs », ce qui n'est pas irréalisable. L'essentiel est de ne pas claironner ses intentions ; sinon, c'est le blocage à coup sûr à Bruxelles.

On peut imaginer un accord-cadre CEE-Egypte qui réserverait chaque année 500 000 tonnes à ce pays. M. Lardinois avait œuvré dans ce sens.

Il est possible d'imaginer des schémas de ce genre — à cet égard, je suis optimiste — mais à condition d'en avoir la volonté.

M. Pisani. Et d'avoir un opérateur.

M. Pinchon. Lors des travaux de la commission du VII[e] Plan ce point de vue a été exprimé ; nous ne pouvons pas nous trouver pieds et poings liés à Bruxelles.

S'agissant du domaine agro-alimentaire, je suis, je le reconnais, plus pessimiste, pour deux raisons. Tout d'abord, je ne crois pas que nous ayons les structures nécessaires. Si les structures coopératives constituent un frein, ce n'est pas par incapacité d'agir, mais en raison de leur nature même. Elles ont, en effet, été constituées pour rendre des services à l'intérieur de l'hexagone et non pour investir à l'étranger. Ensuite, tous les pays du monde connaissent actuellement des problèmes de commerce et l'on assiste à une tendance progressive au protectionnisme.

Il faut donc se réfugier derrière le GATT et trouver d'autres voies. Il va sans dire que nous ne pouvons espérer exporter certains

produits que vers des pays connaissant un niveau de vie élevé, tels que les Etats-Unis, le Canada et le Japon — l'Europe constituant un marché à part.

M. Pisani. L'assertion selon laquelle il existe deux catégories de produits, ceux qui ont un marché mondial et ceux qui n'en ont pas, se vérifie de plus en plus. En schématisant à l'extrême, on peut dire que la politique agricole consiste, d'une part, à produire le plus possible et aussi cher que possible des produits à marché mondial et, d'autre part, à se contenter de fournir les quantités vendables des autres produits.

C'est tout le problème de l'agriculture méditerranéenne qui fonctionne avec des produits qui n'ont pas de marché mondial : le vin, les fruits et les legumes. Tout accident structurel frappant ces régions est donc un accident catastrophique et pour le budget public, et pour la rémunération des agriculteurs.

Il y a donc deux politiques agricoles qui correspondent à deux types de marché : les uns sont des marchés mondiaux à échanges internationaux, à marché à terme, etc., les autres ne sont que des courants d'échange et non des marchés proprement dits.

M. Pinchon. Ce qui me frappe le plus, c'est que ce sont les cinq pays les plus riches du monde qui sont les plus gros exportateurs de produits agricoles bruts. Et pourtant, ils ont la possibilité de les transformer.

M. Pisani. Monsieur Pinchon, nous vous remercions.

NOTE COMMUNIQUEE PAR M. LOUIS DEVAUX

Président d'Exa-International (1).

Un secteur vital de l'économie française : les échanges extérieurs.

Les échanges extérieurs s'expriment en dernière analyse par des échanges d'argent. Les économistes leur donnent le nom de « balance des paiements courants ». Je vais en faire une brève analyse et en souligner l'importance ; ce sera la première partie de mon propos. Dans la deuxième, je m'efforcerai de mettre en relief quelques caractéristiques essentielles de la balance des paiements de la France.

1. — *Un homme* qui consomme plus qu'il ne gagne : cela peut durer quelque temps (il puise dans ses économies, il emprunte), mais cela ne peut pas durer très longtemps (ses économies fondent, personne ne voudra plus lui prêter d'argent).

2. — *Une entreprise* qui paie (matières premières, salaires, charges) plus qu'elle ne vend : cela peut durer quelque temps (elle épuise sa trésorerie, puis elle emprunte), mais cela ne peut pas durer très longtemps.

3. — *Une nation* qui dépense à l'étranger plus qu'elle n'encaisse de l'étranger : cela peut durer quelque temps (elle puise dans les réserves de la banque nationale ; elle a recours, par l'emprunt, au marché international), mais là non plus cela ne peut durer longtemps.

La balance des paiements courants présente pour un pays, chaque année, le bilan de ses dépenses à l'extérieur (importations de matières premières, de produits et de services, transfert de l'épargne des travailleurs immigrés, aide aux pays en voie de développement, intérêts et remboursements des dettes extérieures, etc.) et de ses recettes en provenance de l'extérieur (vente des produits exportés et des services exportés, revenus des investissements à l'étranger, des prêts, etc.). D'une manière plus concise, la balance des paiements courants est la somme algébrique de la balance commerciale, de la balance des services et des mouvements de capitaux. C'est un indicateur de la santé économique du pays, comme l'analyse de sang traduit les équilibres ou déséquilibres biologiques.

La balance des paiements courants permet de mesurer la compétitivité d'une nation : si elle est excédentaire, elle permet de constituer des réserves de devises étrangères, d'investir et donc d'accroître la capacité de progrès social.

Si elle est déficitaire, elle est un signe de faiblesse : le pays doit puiser dans ses réserves de devises étrangères. Il doit emprunter pour combler tout ou partie de son déficit. Elle diminue sa capacité de progrès social, crée le chômage et est un puissant facteur d'inflation et de détérioration du pouvoir d'achat des citoyens.

En 1977, le bilan est plus encourageant, même si le déficit atteint 11 milliards de francs. Pendant toute l'année 1976, les courbes des importations et des exportations (en moyennes mobiles sur trois mois, éliminant les anomalies) s'étaient élevées, toutes deux, mais en s'écartant de plus en plus. L'évolution en 1977 a été différente et, en fin d'année, les courbes se croisent pour la première fois depuis septembre 1975. A vrai dire, cette très nette tendance à l'équilibre provient en grande partie de la stagnation des importations, c'est-à-dire de la crise économique sévère que nous subissons, mais il est malgré tout satisfaisant que nous ayons pu maintenir, et même quelque peu renforcer, nos ventes à l'étranger dans une période difficile pour le commerce international.

Pour les douze mois de 1977, l'importation a progressé de 12,4 % sur 1976, et l'exportation de 17 %.

---

(1) M. Louis Devaux a été entendu par le groupe d'étude, le 6 avril 1978. Le présent texte résume l'essentiel de ses propos.

Il faut cependant mentionner les progrès des exportations de matériels aéronautiques qui, réparties entre matériel de transport et armement, n'apparaissent pas nettement dans les statistiques. Ces exportations ont plus que doublé de 1976 à 1977, passant de 9,7 à 23 milliards de francs. (Hélicoptères SNIAS : en 1977, sur 382 livrés, 311 vendus à l'exportation — Percée du Puma : 96 exemplaires — Mystère Falcon Dassault Bréguet : 169 vendus en 1977, soit 3 milliards de francs).

En 1977, en chiffres FOB, nous avons vendu pour 320 milliards de francs et acheté pour 331 milliards, soit un taux de couverture de 96,7 %, en progrès sur le taux de 1976 qui était de 93 %.

Revenons à la balance des paiements : somme algébrique de la balance commerciale, de la balance des services et des transferts.

Les services sont qualifiés d' « invisibles ». La statistique les cerne depuis peu. En France, ils sont traditionnellement déficitaires : banque, assurances, transports, tourisme, brevets, travailleurs immigrés. Le solde de 10 milliards de francs de déficit en 1976 tend à se réduire à 7 ou 8 milliards.

Banques : efforts depuis 1970 (Singapour).

Assurances : depuis 1973-1974, la France occupe la cinquième place dans le monde après les USA, la RFA, le Japon et la Grande-Bretagne, avec un volume de 73,5 milliards de francs en 1976, dont 10 milliards environ à l'étranger.

Transports : toujours lourdement déficitaires.

Pour fixer les idées, notre endettement extérieur a considérablement augmenté en 1977. La France doit à ce jour 80 milliards de francs à long et moyen terme et 50 milliards à court terme, soit 130 milliards de francs.

Les réserves de la Banque de France sont de 102 milliards de francs, dont 73 milliards en or (avec une grosse plus-value potentielle) et 45 milliards de créances sur l'étranger, dont une partie importante résulte de prêts à des pays en voie de développement (Algérie) ou d'avances à des pays du COMECON.

En 1973, au lendemain de la révolution d'octobre (celle du quadruplement du prix du pétrole, bien sûr), j'ai demandé au GEPI (Groupement d'études prospectives internationales), service du CFCE (Centre français du commerce extérieur), d'établir un modèle qui permettrait de suivre l'évolution de la balance des paiements des principaux grands Etats industriels appartenant à l'OCDE. Je résume ses conclusions (il y a des Etats que je ne mentionnerai pas : leur balance énergétique et leur balance des paiements sont confortables) : trois Etats appartenant à l'OCDE sont dans une situation critique : il s'agit de la France, de l'Italie et du Japon. En ce qui concerne la France, le déficit cumulé calculé par le GEPI s'élevait en 1970 à 80 milliards de francs, toutes choses restant égales par ailleurs. Ce chiffre sera évidemment dépassé.

Comment s'explique la situation industrielle de la France ?

En 1945, la France est encore une nation essentiellement agricole et compte 35 % d'agriculteurs dans sa population active. En 1977, ce pourcentage est descendu entre 9 et 10 %. La France a donc eu à créer une importante ouverture sur le monde. C'est une rupture avec la théorie de l'hexagone et du protectionnisme instaurée sous Méline certes, mais c'est aussi le dépassement de la conception de l'empire colonial qui prévalait lors de la deuxième Guerre Mondiale. Deux balises jalonnent cette voie vers l'universalisation de nos échanges : la première est le Traité de Rome de 1957 instaurant le libre échange des biens, des services et des personnes à l'intérieur des six nations signataires. La deuxième est la décolonisation décidée par le Général de Gaulle en 1958.

Par la signature du Traité de Rome et par la décolonisation, la France devait à la fois abandonner la protection douanière de l'hexagone, l'agriculture comme moyen principal de vivre de la nation française et l'empire colonial comme aire de développement de ses exportations. Elle était désormais condamnée à la mondialité. C'est alors qu'intervint un talentueux développement industriel dans la période privilégiée se situant entre 1960 et 1973. On peut dire que les réalisations des entreprises françaises dans le domaine industriel sont incomparables : La France s'est, en effet, acquis une place de choix dans les échanges internationaux. Elle se situe, en 1973, au troisième rang des exportateurs mondiaux, après les USA et la République fédérale d'Allemagne, devant le Japon. En 1975 et 1976, elle a régressé pour laisser la troisième place au Japon et se situer en quatrième place devant notamment la Grande-Bretagne.

Pour mesurer cette performance, il convient de rappeler que le Japon a 110 millions d'habitants, une organisation commerciale hors pair et qu'il passe pour un concurrent particulièrement efficace sur les marchés extérieurs.

En janvier 1978, nos exportations se montent à 31 milliards de francs et enregistrent un accroissement de 9 % en volume sur le montant réalisé en janvier 1977. Cependant, le montant de nos achats à l'étranger, c'est-à-dire de nos importations, a monté et notre taux de couverture, c'est-à-dire le rapport entre le prix de nos exportations et le prix de nos importations, est encore inférieur à 100 % ; c'est dire que l'on importe plus que l'on exporte. C'est, par conséquent, considérer que la France vit au-dessus de ses moyens.

Allons plus loin dans l'analyse. Nous avons parlé du côté positif du problème, voyons maintenant l'envers de la médaille. Il existe quatre types de faiblesses des échanges extérieurs français. Ces faiblesses sont sectorielles, géographiques, humaines et structurelles.

Je ne parle pas de la compétitivité de nos prix, pourtant essentielle.

1. — *Faiblesses sectorielles :*

La machine-outil est un domaine où la France a toujours dû importer. D'une manière générale, les biens d'équipement sont un point faible de la production industrielle française — bien que des progrès aient été enregistrés en 1977.

Inutile de parler des industries aéronautiques, mises à part les industries d'armement, où la France fait figure de parent pauvre. Les textiles sont dans une phase non compétitive et très délicate. Les industries agro-alimentaires sont mal structurées et l'ensemble de ces problèmes est à revoir. L'industrie automobile représente certes 15 % de nos exportations, ce qui est énorme, mais ces 15 % sont en même temps un signe de faiblesse car, en cas de récession mondiale, nous avons là un secteur fort exposé qui n'est pas compensé par d'autres possibilités. Nul n'ignore la combativité accrue de l'automobile japonaise.

D'une manière générale et pour raisonner en termes macro-économiques, si l'on fait le rapport exprimé par la fraction :

$$\frac{\text{prix de la tonne exportée}}{\text{prix de la tonne importée}}$$

on trouve pour la France, en 1974, le rapport 2/1 ; c'est dire que la France ajoute à la matière première une valeur de main-d'œuvre double. Pour la République fédérale d'Allemagne, le même rapport s'exprime par la fraction 3/1 ; c'est dire que la valeur ajoutée par la RFA a multiplié par 3 la valeur de la matière première, a comparer à 2 pour la France.

Mais il y a plus grave. La France vendeur d'usines clé en main aux pays en voie de développement se trouve confrontée avec ceux qui ont de bas salaires. Il lui faut dorénavant être en avance d'une idée sur la concurrence et cette idée doit être vraiment originale. Dans cette optique, toute tentative protectionniste est un pis-aller tactique.

2. - *Faiblesses géographiques :*

Les ventes de la France à l'étranger sont concentrées d'une manière excessive sur l'Europe — *largo sensu* — c'est-à-dire sur la Communauté économique européenne plus les autres pays d'Europe, où nous exportons 70 % de nos ventes totales à l'étranger.

Dans les pays du COMECON, nous exportons environ 4 % ; au Japon, à peu près 1 % ; dans le Sud-Est asiatique, des quantités inférieures à 1 %.

La balance bilatérale des échanges entre les USA et la France est déficitaire de 1 milliard de francs (exportations des USA : + 20 %).

La balance bilatérale entre la République fédérale d'Allemagne et la France est déficitaire de plus de 11 milliards. Est-ce supportable ?

OPEP : Iran — 13,5 milliards — 2 centrales nucléaires ; Arabie saoudite — 4,7 milliards : Nigeria — 2,5 milliards ; Gabon — 1,7 milliard.

3. - - *Faiblesses humaines :*

Le Français n'a pas de vocation internationale ; il est « hexagonalement » français et répugne à s'expatrier et à vivre à l'étranger. Il acceptera éventuellement des possibilités de mission à l'étranger, mais pour s'y fixer, c'est une autre histoire.

Lors d'une mission en Afrique du Sud, j'ai pu constater qu'à Johannesburg vivaient 70 000 Allemands, alors qu'il y avait de 400 à 500 Français. L'organisation commerciale s'ensuit : nous n'avons rien qui puisse être comparé au réseau des Mitsui, Mitsubishi, des compagnies allemandes, britanniques, danoises ou hollandaises, voire américaines. Nos sociétés de commerce international sont du type colonial et ne sont pas encore, à ma connaissance, internationalisées.

La RFA et le Japon ont tous deux en commun ce que, pour sa part, la France n'a pas : une structure commerciale internationale implantée depuis longtemps. Dans ces deux pays, en effet, les sociétés de commerce international ont une expérience infiniment plus longue que les maisons françaises et ont un réseau d'informateurs sûrs qui nous manque.

A titre d'exemple, disons que les maisons de commerce japonaises n'ont aucun équivalent en France. L'importance physique de ces maisons de commerce est considérable puisque les dix plus grandes d'entre elles emploient plus de 60 000 personnes et disposent de 450 agences au Japon même et de plus de 1 000 outre-mer. De plus, ces dix mêmes maisons contrôlent plus de 1 000 filiales situées en dehors du Japon.

Les moyens matériels de transmission de l'information de ces entreprises sont absolument considérables et tout le monde s'accorde à reconnaître que le réseau de communications dont elles disposent ne peut être comparé qu'à celui du Pentagone ou à celui des plus puissantes banques de données américaines. Par exemple, le système télex de Mitsui and Co achemine plus d'un million de communications télex par mois, c'est-à-dire en moyenne plus de 5 000 par heure ouvrable.

La RFA est, avec le Japon, le seul autre pays du monde à disposer d'importantes maisons de commerce. Toutefois, leur taille n'est pas comparable à celle des maisons japonaises mais, de tradition fort ancienne et notamment à Hambourg, elles sont nombreuses et finalement occupent au total des effectifs sensiblement équivalents. A ces maisons de commerce s'ajoutent d'ailleurs une grande quantité d'entreprises d'import-export dont le rôle est de décharger des formalités administratives les petits et moyens exportateurs allemands. Pour la majorité des entreprises allemandes, l'exportation aujourd'hui équivaut à une simple vente intérieure.

4. — *Faiblesses structurelles :*

Enfin — *et in cauda venenum* — la situation économique de la France s'inscrit dans deux paramètres dramatiques qu'il faut avoir en tête. Pour une nation vouée à l'industrialisation, la France doit importer 81 % de ses besoins d'énergie primaire (pétrole, charbon, uranium, gaz) et 53 % de ses matières premières agricoles ou minérales. C'est ainsi qu'en ouvrant le grand livre des dépenses et recettes de la balance des paiements extérieurs de 1978, il a fallu inscrire au débit (quoi qu'il arrive) 70 milliards de francs, dont 55 pour l'énergie et 15 pour les matières premières.

Je vous rappelle qu'un mois d'exportations normales représente, à l'heure actuelle, 30 milliards de francs.

*
* *

Pour conclure cet exposé très partiel et très élémentaire, les échanges extérieurs, qui s'expriment en argent par la balance des paiements courants, sont évidemment un facteur vital — au sens étymologique profond du mot — de l'économie. Ils ont un effet déterminant sur l'inflation, car ils conditionnent le sort de la monnaie, c'est-à-dire du franc. Ils ont par là même un effet déterminant sur le patrimoine de chaque Français, mais ils ont — et ce n'est pas assez connu — un effet fondamental sur l'emploi, car on estime, à l'heure actuelle, que 9 millions de Français vivent des échanges extérieurs. 9 millions de Français, c'est-à-dire 2 travailleurs sur 5.

C'est donc une réalité qui ne se laissera ni séduire, ni réduire par les idéologies. Les Français devraient la connaître et la méditer.

NOTE COMMUNIQUEE PAR M. BRETON

Directeur de la Société pour l'Expansion des ventes de produits alimentaires (SOPEXA) (1).

La compétitivité des produits agro-alimentaires à l'exportation.

Les produits agro-alimentaires concernés par cette note sont ceux constitués par les productions agricoles en l'état et les produits dits de première et de deuxième transformation à l'exclusion des produits agricoles destinés à un usage industriel tels les cuirs et les peaux. La classification statistique utilisée est celle appelée NGP (Nomenclature générale des produits) utilisée par le CFCE et non la NEC (Nomenclature d'étude conjoncturelle) qui inclut des produits agricoles à usages industriels tels le coton, les cuirs, les produits de la sylviculture.

I. — Evolution du secteur

A partir du début des années 60, nos exportations agro-alimentaires ont connu une progression constante puis notre balance est devenue excédentaire en 1971, atteignant un niveau record en 1974, avec un taux de couverture de 134 %. Mais cette situation s'est détériorée progressivement dans les années suivantes. Au second semestre 1976, apparaissait pour la première fois un déficit et en 1977 avec un solde négatif de 3,7 millions de francs, nos échanges de produits agro-alimentaires ont contribué à la détérioration de l'équilibre global de notre commerce extérieur, qu'ils avaient au contraire soutenu dans la période précédente.

Différents événements intervenus au cours de ces dernières années expliquent cette évolution : la sécheresse exceptionnelle de 1976 entraînant des baisses de production de céréales, de fruits et légumes ; la flambée des cours mondiaux d'un certain nombre de produits alimentaires importés et notamment du café et du cacao, la situation monétaire française entraînant l'existence de montants compensatoires élevés favorisant les pays tels que l'Allemagne et les Pays-Bas ; l'amélioration de la production nationale de pays jadis largement importateurs ; le développement de barrières non tarifaires...

A. — *Evolution par produits.*

Les échanges agro-alimentaires reproduisent outre les effets des spécialisations « naturelles » des agricultures nationales, ceux d'une division internationale du travail toujours plus nette, ainsi que le montre l'analyse sectorielle de notre balance agro-alimentaire.

Nos exportations excédentaires ont fait preuve au cours de ces dernières années d'une assez grande stabilité. Céréales, vins et spiritueux et produits laitiers qui représentent avec les viandes deux tiers de nos ventes, ont confirmé leurs positions de produits leaders jouant toujours un rôle essentiel dans la pénétration des nouveaux marchés. *Les vins et spiritueux*, notamment, ont connu une progression constante depuis dix ans, les plaçant en 1977 pratiquement au niveau des céréales, cette expansion ne profitant pas seulement aux vins à forte renommée mais également aux vins d'appellation régionale, aux VDQS et à quelques vins de table, en particulier les vins de pays qui commencent à s'implanter à l'étranger. Dans le domaine des *produits laitiers*, la France doit faire face à une concurrence accrue sur un marché très encombré, mais elle maintient sa position dans ce secteur où les fromages se montrent particulièrement performants, notamment les pâtes molles et les fondus, et se placent bien sur les marchés tiers spécialement le Moyen-Orient. Les *céréales* restent traditionnellement le premier poste bien que les exportations aient subi tout récemment le contrecoup de la sécheresse de 1976. Depuis 1968, la part de la collecte destinée à l'exportation est passée de 45 à 59 %, et cette évolution coïncide avec

(1) M. Breton a été entendu par le groupe d'étude le 6 avril 1978. Le présent texte reprend l'essentiel de ses propos.

une concentration de nos ventes vers la CEE. Cette concentration est depuis deux campagnes « forcée » en raison de la diminution du disponible exportable sur pays tiers par suite de la faiblesse de la collecte. Parmi les produits excédentaires, citons également *les sucres*. Le secteur de la confiserie de sucre reste déficitaire mais améliore sa bonne position sur les marchés extérieurs.

Les postes déficitaires de notre commerce extérieur agro-alimentaire ont connu pour leur part une évolution plus mouvementée.

Tout d'abord, nos déficits traditionnels se sont confirmés. D'une part, *les viandes*, premier poste à l'importation, restent un secteur préoccupant, le déficit de l'élevage porcin se détériore d'année en année et la production de viande de bœuf tend à la baisse, ce dernier poste étant déficitaire en 1977 pour la première fois depuis 1973. D'autre part, les échanges de *fruits et légumes* accusent un déséquilibre de plus en plus lourd, dû principalement à la nette dégradation en valeur du poste Légumes et aggravé récemment par la sécheresse de 1976. La gamme de nos produits exportés dans ce secteur reste trop étroite. Les échanges de fruits pour leur part ont connu une progression régulière avec un déficit traditionnellement stable. Notre seul poste excédentaire à l'exportation dans ce secteur, celui des pommes, traduit l'exploitation de nouveaux débouchés importants, ceux de la Grande-Bretagne, de l'Irlande ou du Moyen-Orient, mais a également souffert de mauvaises récoltes, ce qui a entraîné notamment un net recul sur le marché allemand.

Par ailleurs, la brusque hausse des cours mondiaux de certains produits tropicaux, et tout particulièrement *du café*, a aggravé de façon considérable le déséquilibre « normal » des échanges dans ce secteur. Les prix de certaines matières premières ont connu la même instabilité, parmi lesquelles les *aliments pour animaux* comme les produits à base de soja avec les évidentes répercussions sur l'élevage qu'une telle évolution suppose.

Ainsi les facteurs qui ont contribué à l'évolution défavorable de la balance agro-alimentaire risquent de persister au cours des prochaines années. Face à ce risque, les exportations doivent échapper à toute spécialisation vulnérable. Or, il faut remarquer que, si les 50 % de nos exportations portent sur des produits transformés ou conditionnés, la moyenne en valeur ajoutée de ces produits reste faible. Pourtant nos industries agro-alimentaires sont de plus en plus tournées vers l'exportation et elles traitent 50 % de la production agro-alimentaire nationale contre 39,1 % en 1960. La structure insuffisamment solide de ce secteur explique en partie cet état de fait mais, dans le contexte de l'évolution actuelle du commerce international, la France risque de se trouver prise entre les pays neufs à bas coût de main-d'œuvre et les pays disposant de créneaux à forte valeur ajoutée.

B. — *Evolution géographique.*

L'évolution de la répartition géographique de nos échanges reflète les efforts effectués vers un redéploiement des échanges internationaux, mais aussi l'attirance du Marché commun.

Alors que la part de la *CEE* dans notre commerce extérieur agro-alimentaire tendait à diminuer pendant les années d'expansion, les difficultés récentes ont fait à nouveau jouer le principe de la préférence communautaire et ont entraîné une concentration sur la CEE qui représente de plus en plus une zone géographique garantie. Ce repli est particulièrement manifeste en ce qui concerne les matières premières et représente à terme une dépendance alors que ce marché connaît une certaine saturation. La France n'est plus le premier fournisseur de la Communauté depuis 1975, où cette place fut prise par les Pays-Bas.

La RFA, l'Italie et l'UEBL représentent 74,5 % de nos échanges à l'intérieur de la CEE. L'Italie est devenue notre premier client, notre progression sur ce marché s'étant faite à un rythme annuel de 25 % alors que le taux de croissance de nos exportations vers la RFA n'était que de 15 %. Ce dernier pays, par contre, s'affirme de plus en plus comme un de nos principaux fournisseurs. L'adhésion des pays méditerranéens, si elle se produisait, redéfinirait les situations de concurrence au sein

de la Communauté. Dès maintenant, nos échanges avec l'Espagne, devenue notre neuvième fournisseur, sont déficitaires et cette situation n'a fait que s'accentuer ces dernières années.

Parmi les pays tiers, les *Etats-Unis* occupent une place privilégiée, étant devenus notre premier client hors CEE devançant la Suisse qui s'est montrée récemment un marché plus difficile. Bien que récemment passés du deuxième rang longtemps occupé au cinquième, du fait d'un déplacement de nos achats de tourteaux de soja vers le Brésil, ils restent un de nos principaux fournisseurs et le déficit de nos échanges avec ce pays se creuse d'année en année.

Mais nos échanges hors CEE sont surtout caractérisés au cours de ces dernières années par l'arrivée de partenaires nouveaux. Le problème des matières premières a, d'une manière générale, fait apparaître de nouveaux pays parmi nos principaux fournisseurs : le Brésil, dont les exportations vers notre pays ont connu en 1977 une progression exceptionnelle, mais également l'Argentine et la Côte-d'Ivoire. En sens inverse, la confirmation de la percée des produits français sur des marchés nouveaux et prometteurs tels ceux de l'OPEP : Arabie Saoudite et Iran ainsi qu'en Afrique au Nigéria peut prouver leur capacité concurrentielle et témoigne des possibilités de diversification géographique de nos échanges.

C. — *Exportation de technologie.*

La recherche de débouchés et l'exploitation de créneaux-produits peut-elle être facilitée par l'exportation de technologie ? Les industriels français sont restés longtemps réticents à la diffusion de procédés, et le déficit de la France dans le domaine des échanges techniques internationaux est net en ce qui concerne le matériel agricole et celui des industries agro-alimentaires.

Or, la recherche d'une implantation durable sur un marché étranger passe par une présence physique dans le pays, que ce soit sous la forme de bureaux techniques assurant le suivi des services après-vente ou de filiales, bases d'un circuit commercial, ceci dans le but d'établir un courant régulier d'exportation. De même, l'exportation de technologie peut contribuer à la pénétration d'un marché autant par un effet d'entraînement, le procédé appelant le matériel et l'assistance, que par la création d'un environnement favorable à nos productions. Si la vente de procédés déplace la création de la valeur ajoutée vers l'étranger et peut porter concurrence à nos propres produits manufacturés par un mouvement de retour, elle peut également aider, par le biais d'une production locale, à introduire les habitudes de consommation souvent différentes d'un pays étranger, créant aussi un environnement ensuite favorable à l'exportation des hauts de gamme et des spécialités françaises destinées à un créneau de population à la consommation plus exigeante. Par ailleurs, la production locale permet une adaptation aux conditions du marché facilitant la commercialisation, et en évitant l'imitation pure et simple du produit français, il est possible d'éliminer le retour vers le marché intérieur.

Les efforts en ce sens prennent un intérêt tout particulier face à l'industrialisation des pays en voie de développement. Il y a, en effet, tout intérêt à participer à cette évolution inévitable. Si elle risque de fermer progressivement des débouchés pour nos produits manufacturés, un autre courant important peut être établi : assistance indirecte avec vente de savoir-faire et procédés, équipements d'usines clés en main, ingénierie, enseignement-perfectionnement. Cette pénétration de la « manière » française doit contribuer à maintenir un marché réceptif à des produits français peut-être plus spécifiques et plus sophistiqués. Nos techniques de pointe dans les domaines de la brasserie, laiterie et spiritueux notamment, nous permettent d'envisager une telle entreprise déjà largement entamée en direction de l'Afrique méditerranéenne et francophone et du Moyen-Orient ; la faiblesse de notre industrie dans le domaine des équipements agro-alimentaires est un frein à cette expansion.

Cependant nos principaux acheteurs continuent à être des pays industrialisés : les Etats-Unis, qui sont également notre premier pourvoyeur de brevets, RFA, Japon, etc. Ainsi, si l'exportation de technologie peut être un bon indice de pénétration d'un marché, c'est également un signe de vitalité d'une industrie agro-alimentaire, ainsi que le prouve en sens inverse le mouvement de prises de participations et même d'implantations étrangères en France.

D. — *Situation de nos partenaires.*

La situation de nos partenaires et concurrents pendant la même période reflète certaines des difficultés que connaît la France ; leur attitude exportatrice, souvent plus agressive, tend à évoluer, alors que l'arrivée de nouveaux pays sur la scène internationale vient quelque peu bouleverser les courants traditionnels.

Au sein de la CEE, les Pays-Bas ont confirmé leur position dominante : deuxième exportateur mondial de PAA, ce pays fait 80 % de ses ventes à l'intérieur de la CEE, dont 35 % vers la RFA, où ils sont leader du marché. Il est intéressant de rappeler à son sujet que la valeur des exportations de PAA de ce pays est supérieure à la valeur de la production finale agricole. La RFA, bien que troisième exportateur de la CEE, connaît un déficit traditionnel dans le secteur agro-alimentaire, mais améliore nettement son degré d'auto-suffisance.

Par ailleurs, plusieurs pays voient leurs échanges s'orienter de plus en plus vers la CEE : d'une part, le Danemark et l'Irlande, importants exportateurs, d'autre part, les pays méditerranéens et plus particulièrement l'Espagne qui, devenue auto-suffisante en lait et viandes, peut être une concurrente sérieuse pour les vins et les fruits et légumes. Ces nouveaux venus restreignent d'autant plus les marchés potentiels que sont la Grande-Bretagne et l'Italie. Dans le même temps, les Pays de l'Est commencent également à pénétrer le marché européen, notamment dans le domaine des conserves de légumes et de viandes, se créant une clientèle de collectivités qu'attirent leurs prix peu élevés.

Face à la CEE, les Etats-Unis adoptent depuis quelque temps une attitude plus agressive : premier pays exportateur de PAA, leur position est particulièrement déterminante sur le marché des céréales, où ils représentent les deux tiers des échanges mondiaux. Dans le cadre des négociations du GATT, les USA demanderont l'élimination des prélèvements ou du moins leur plafonnement, ce que les pays membres de la CEE ne sauraient accepter puisqu'ils ont décidé que les principes de la PAC n'étaient pas négociables. Mais l'Europe doit également compter de plus en plus avec les pays, tel le Brésil, qui amorcent leur décollage économique. Les problèmes du café et du soja ont particulièrement renforcé la présence de ce pays dans les échanges agro alimentaires.

De même, sur les marchés nouveaux tels l'Afrique et le Moyen-Orient, la France se trouve confrontée à la concurrence de certains pays d'Asie, tel Formose, qui bénéficient des effets du faible coût de leur main-d'œuvre.

Face à cette situation, le développement des exportations agro-alimentaires françaises passe par la détermination de tous les freins restreignant la compétitivité des entreprises, puis par la recherche de leur élimination.

II. — Facteurs de compétitivité externes a l'entreprise

La compétitivité des entreprises agro-alimentaires françaises à l'exportation dépend tout d'abord d'un certain nombre de facteurs qui sont extérieurs à ces entreprises.

Une politique exportatrice insuffisamment volontariste, cohérente et continue.

Déchirée entre les intérêts de ses différents composants, la Communauté économique européenne n'a pas de politique exportatrice commune des produits agricoles et alimentaires qui sont cependant sous règlement du marché à l'exception d'un très petit nombre de secteurs : farine, malt, jambon en conserve ; la CEE se limite vers les pays tiers à des actions occasionnelles de dégagement peu compatibles avec une politique d'expansion économique sur le reste du monde.

Une politique européenne d'exportation devrait comporter un système de stockage régulateur, ou à tout le moins une programmation des exportations vers des destinations régulières permettant l'établissement d'une sorte de budget prévisionnel. Elle devrait conduire à un abaissement des droits de douane des pays destinataires et non seulement de la CEE ; enfin, l'élimination des barrières non tarifaires devrait être une préoccupation constante.

Cette attitude européenne ne facilite pas l'existence en France d'une politique d'exportation volontariste, cohérente et continue, menée en parfaite cohésion au jour le jour. La nomination récente d'un délégué aux industries agricoles et alimentaires, la création du Conseil supérieur des exportations permettent cependant d'espérer que les entreprises pourront développer leurs efforts avec le soutien d'un ensemble administratif pouvant passer des intentions aux actes et contribuer à éliminer les divers freins à l'exportation qui existent pour chaque produit.

Ainsi serait déterminée, avec tous les professionnels intéressés, une politique par secteur de produit et par pays.

Des correctifs financiers accroissant les difficultés.

Le mécanisme des montants compensatoires monétaires a dû être institué afin de preserver l'unité du marché doublement remise en cause par les écarts croissants entre monnaies fortes et monnaies faibles d'une part, par le flottement de plusieurs monnaies européennes d'autre part.

En l'absence d'une dévaluation du franc vert, parallèle aux évolutions monétaires, le système des montants compensatoires variables, en raison des risques qu'il fait courir aux exportateurs français, a pu freiner nos exportations tandis que les montants compensatoires fixes des pays à monnaie forte ont souvent facilité les exportations de ces pays, notamment vers la France et l'Italie où précisément ils concurrencent les produits français.

En outre, la situation monétaire a déterminé entre les pays de la CEE de graves distorsions en ce qui concerne les coûts de production et les prix payés aux agriculteurs au détriment des pays à monnaie faible. Ceci a provoqué une croissance, en partie artificielle, de certaines productions, en particulier en RFA.

De plus, certaines distorsions dues aux modes de calcul des montants compensatoires monétaires apparaissent pour certains produits dérivés (amidonnerie, semoulerie de maïs...). Ceci tient au fait que les montants compensatoires monétaires affectant ces produits sont évalués en utilisant des coefficients de transformation ou des bases de calcul trop élevés.

La préfixation pour six mois des montants compensatoires, qui vient enfin d'être obtenue pour les exportations à destination des pays tiers, permet des transactions plus aisées et plus sûres. Cette mesure n'est cependant qu'un palliatif, la seule solution restant la disparition en quelques mois des montants compensatoires fixés après chaque mouvement monétaire important, en l'attente d'une monnaie unique.

Une politique de financement mal adaptée aux caractéristiques de l'agro-alimentaire.

Les caractéristiques de l'agro-alimentaire, produits vivants, périssables, à consommation souvent rapide conduisant à leur destruction, exigent des financements spécifiques.

Tant en France qu'à l'étranger, il faut pouvoir financer le stockage du produit, seule parade à l'irrégularité de la production (hangars, silos, entrepôts frigorifiques).

Il faut permettre à certains produits, tels que les vins, les spiritueux et certains fromages, des vieillissements afin que leur état soit parfait lors de leur consommation. Tel est le cas des vins de haut de gamme, tête de file indispensable à notre exportation de boissons, qui nécessitent des mesures spéciales de financement à court terme, adoptées ces dernières semaines.

A l'étranger, si l'on veut « tenir » un marché, il faut pouvoir disposer également de moyens de financement concernant :

— les véhicules de distribution ;

— l'achat de marques ;

— l'achat de réseau de distribution, de magasins ;

— le rachat de firmes locales.

Enfin, il faut financer l'implantation commerciale ; ceci est réalisable par l'intermédiaire de la COFACE, du FORMA ou en participant aux actions organisées par la SOPEXA ; les modalités d'application des mesures existantes ne sont cependant pas toujours adaptées à la diversité des productions françaises ou des obstacles à vaincre dans les divers pays du monde.

Les risques divers qui accompagnent tout acte d'exportation posent enfin des problèmes de financement ; il s'agit en particulier des variations des taux de change pour lesquels des mesures viennent d'être prises.

Des coûts de production élevés.

La production agricole en France s'effectue sur des terres à valeur et charges diverses élevées, avec une main-d'œuvre compétente mais rare, bénéficiant d'une rémunération plus levée que celle de très nombreux pays concurrents.

Nous ne pouvons donc être compétitifs que :

— pour les produits de base obtenus avec peu de main-d'œuvre, grâce à une très forte mécanisation (notamment des travaux de récolte) et des rendements à l'hectare très élevés permis par une forte technicité... cela est le cas pour les céréales, la betterave, les pois de conserve, le poulet surgelé, la pomme... ;

— pour des produits de luxe, de haut « savoir-faire » dont la spécificité, la qualité, la renommée permettent de compenser le coût. Le trinôme : prix, qualité, origine est alors essentiel.

Un approvisionnement irrégulier des entreprises de transformation.

La compétitivité de nos entreprises de transformation agro-alimentaires ne peut être obtenue que si les usines sont approvisionnées algré les irrégularités inhérentes à toute production agricole.

En année pléthorique, il faut, d'une part, une politique de stockage et un financement, et, d'autre part, pouvoir fournir aux usines un approvisionnement complémentaire à ce qu'elles traitent en année normale, en provenance de stocks publics à un prix identique à celui accordé aux acheteurs des pays tiers.

En année déficitaire, il faut permettre un approvisionnement extérieur en améliorant la procédure de « trafic de perfectionnement actif » et d'IMEX/EXIM, en l'élargissant à d'autres denrées et en allongeant la durée de validité de six mois qui est trop courte pour ce type de produit.

Ces diverses mesures permettraient une présence plus permanente des productions françaises sur les marchés extérieurs.

Une recherche-innovation très insuffisante.

L'évolution des goûts des consommateurs, les demandes spécifiques telles celles des consommateurs du Moyen-Orient ou celles des collectivités, la découverte de nouveaux procédés de traitement, de conservation mais aussi de transport, de conditionnement et de distribution nécessiteraient un travail de recherche beaucoup plus étoffé qu'il ne l'est actuellement.

Les efforts des entreprises, mais aussi de l'INRA, de la DGRST, de l'ANVAR, sont, faute de moyens spécialement affectés à cet objet, insuffisants pour combler le déséquilibre considérable de notre balance des brevets dans ce domaine.

Un enseignement et un perfectionnement commercial quasi inexistants.

Dans l'enseignement agricole comme commercial, la formation et le perfectionnement dans le domaine du commerce agro-alimentaire, en particulier international, en est, sauf deux exceptions, à l'étude d'éventuels programmes.

Or la commercialisation des biens de consommation agro-alimentaires est très spécifique et s'est profondément modifiée avec notamment des changements profonds des structures de distribution et des habitudes de vie des consommateurs.

Lors de la conférence agricole annuelle de juillet 1977, un crédit de 450 000 F a été affecté au lancement d'options concernant le commerce international agro-alimentaire. Ce crédit n'est pas à la mesure du problème.

Une distribution qui s'est concentrée dans tous les pays du monde.

A la distribution traditionnelle des biens de consommation agro-alimentaires s'est, depuis dix ans, substituée une distribution par grandes surfaces et par groupements d'achats, et ceci, dans tous les pays du monde.

Cette évolution est survenue alors que notre production est éclatée en multiples petites ou moyennes entreprises, en nombreuses dénominations, appellations d'origine ou marques. Grâce à leur concentration, le commerce de gros et la distribution disposent d'un pouvoir économique considérable conduisant au développement des marques de distribution ; celles-ci sont approvisionnées par l'entreprise française ou étrangère qui, à un moment donné, au risque de perdre de l'argent, offre le plus bas prix.

Cette évolution est grave pour un pays dont l'industrie de transformation reste dispersée.

Une concurrence des monopoles ou des boards.

Parallèlement, les pays à commerce d'Etat (pays de l'Est) ou à très forte structuration professionnelle (Danemark, Hollande, Irlande...) se présentent sur le marché à travers un vendeur et une marque uniques pour un produit donné : Kerry Gold et Lurpack, les beurres irlandais et danois, ont une présence sur les marchés plus pesante et plus inquiétante que celle des multinationales. Ces instances très concentrées peuvent mener une politique d'implantation sur les marchés par abaissement artificiel et momentané de leur prix, mesures contre lesquelles une entreprise française peut difficilement lutter.

Le développement des barrières non tarifaires.

Tandis qu'au GATT l'on s'efforce de diminuer les barrières douanières, certains membres de cet accord créent sans cesse des barrières non tarifaires nouvelles en vue de lutter contre l'importation de produits étrangers. Les dernières en date, telle celle instituée par le Danemark qui est une taxe sur les bouteilles neuves (complétant l'apposition sur chaque bouteille d'une banderolle collée matérialisant le paiement des droits sur les alcools), ou le développement en Belgique, en Grande-Bretagne des droits d'accise sur le vin ainsi que des taxes sur l'alcool au Japon, restriction aux importations de salades en Suisse pour raisons sanitaires, montrent la diversité des mesures prises. On peut craindre que de telles mesures ne se multiplient.

Les conséquences d'exportations irréfléchies de technologies.

L'exportation de brevets, de technologies, d'usines clefs en main est à développer en évitant cependant :

— d'exporter les technologies nouvelles lorsqu'elles sont très difficilement défendables et avant d'en avoir en France tiré le maximum de profit ;

— de fabriquer à l'étranger des produits typiquement français alors que des adaptations locales, sous des noms locaux, permettraient de satisfaire le consommateur sans gêner nos exportations (fromages tels que le camembert, le brie...) ;

— de contribuer à la création d'industries ne correspondant pas à des consommations locales et conduisant ainsi à accroître les tensions sur les marchés des produits transformés.

Par contre, il est souhaitable d'exporter les technologies de produits que nous ne pouvons exporter (fromages frais, conserves de fruits tropicaux...) ou de toutes les technologies qui sont très facilement et très rapidement imitables, ou ne peuvent être aisément brevetées, de telle sorte qu'il est, à tous points de vue, préférable que ce soient des entreprises françaises qui les mettent en œuvre à l'étranger.

Des capacités financières très réduites.

Les capacités financières des entreprises exportatrices dans le secteur agro-alimentaire sont, d'une façon générale, trop faibles pour leur permettre de s'implanter à l'étranger.

Cette faiblesse provient, d'une part, de leur faible dimension économique, d'autre part, du système de contrôle des prix qui laisse aux entreprises françaises des moyens de fonctionnement plus faibles que ceux de certains de nos concurrents tels les Hollandais, les Allemands, les Anglais : les possibilités d'auto-financement sont donc trop réduites alors que l'implantation à l'étranger exige un effort de plusieurs années.

III. — Facteurs liés a l'entreprise

La compétitivité des entreprises françaises à l'exportation est également freinée par un certain nombre de facteurs qui ne dépendent que d'elle.

Des dimensions industrielles trop faibles.

Le handicap de la dimension économique a des répercussions sur tous les aspects de la vie de l'entreprise : investissements de production, recherches, innovations, capacité de négociation vis-à-vis de la distribution, structures commerciales...

Cette situation a diverses origines, les unes provenant des conditions de création et de fonctionnement des années passées, les autres de l'environnement politique, économique ou administratif général.

Un effort de structuration industrielle est donc à réaliser en évitant les regroupements ayant des motivations plus financières qu'économiques car l'expérience a montré les répercussions qu'ils entraînent sur la capacité productrice et sur le développement à l'exportation.

Une insuffisante adaptation des productions à la demande.

Nos produits, conçus pour des consommateurs français, ne sont pas toujours adaptés à la demande étrangère dont les goûts ou les habitudes de consommation sont, en certains points, différents ainsi que les réglementations techniques.

Certains produits doivent garder intégralement le goût qu'ils ont en France (vins d'appellation contrôlée, certains plats cuisinés,...) et qui fait qu'ils seront demandés parce que, justement, ils sont au goût français.

D'autres produits doivent être légèrement adaptés à la demande du consommateur (goût plus ou moins fort, épices...) et ceci se pose même du Nord au Sud de la France.

Enfin, certains produits nécessitent une adaptation profonde au goût ou aux habitudes des consommateurs étrangers, soit pour qu'ils soient consommés, soit pour qu'ils deviennent des produits de grande consommation.

Or, il faut constater que les aides prévues par le FORMA afin de contribuer à ces adaptations sont peu utilisées.

Bien que l'information dans ce domaine soit de plus en plus fine grâce aux études du CFCE, on constate le peu d'enthousiasme des entreprises à se lancer dans des fabrications spécifiques, peu rentables dans les premières années.

Il serait indispensable cependant de pouvoir répondre à certaines demandes :

— conserves de viande et plats cuisinés tenant compte des goûts, des habitudes, des réglementations allemandes, musulmanes, japonaises ;

— vins de table édulcorés pour les pays germaniques et nordiques notamment ;

— embouteillage en bouteilles de deux à trois litres disponibles à un coût compétitif grâce à une normalisation des fabrications.

Un équipement de production à perfectionner.

Les techniques de transformation, de conditionnement, de stockage des produits agricoles et alimentaires évoluent très vite et nous constatons que nos usines sont dans de nombreux cas technologiquement dépassées par celles récemment construites dans des pays dont l'économie alimentaire est très nouvelle ou dans ceux qui, disposant de marges bénéficiaires plus larges, ont pu moderniser leurs entreprises ; la faible dimension des entreprises françaises est en outre peu compatible avec certains équipements très modernes qui exigent de fortes capacités de traitement pour être utilisables.

Il s'ensuit un manque de compétitivité de nos entreprises qui ne peut être combattu que par un financement spécial lié à des regroupements.

Une qualité à améliorer.

Le rapport qualité-prix devenant un des critères décisifs de compétitivité et déterminant le choix des acheteurs, il importe d'améliorer au maximum la qualité de nos produits. En matière d'exportation, cette qualité a un triple aspect : sanitaire, réglementaire et lié aux exigences de transport et de stockage.

Nos produits doivent en effet avoir une qualité sanitaire satisfaisante et les exigences dans ce domaine seront de plus en plus précises ; il est donc indispensable que les entreprises disposent d'équipements leur permettant tant de produire dans de bonnes conditions que de la contrôler ; des crédits spécifiques doivent être prévus afin de disposer par exemple de laboratoires d'analyses modernes. Mais il faut que nos productions répondent d'abord aux réglementations locales ; si celles-ci exigent par exemple des teneurs en eau inférieures à 20 p. 100 et si la réglementation française met la barre à 15 p. 100, nos productions, pour être compétitives, doivent s'aligner sur la réglementation étrangère et ne pas avoir à respecter les normes françaises.

Enfin, nos produits doivent être conçus pour pouvoir subir sans dommage des transports et du stockage de longue durée avec des variations importantes de température ou d'hygrométrie ; il faut donc qu'ils soient « préparés » à ces perspectives. A cet effet, des équipements spéciaux sont indispensables tels que pour les vins des installations de traitement par le froid, de filtrations stérilisantes, d'embouteillage sous vide.

Une simplification indispensable de l'image de nos produits.

Une des caractéristiques de l'industrie agro-alimentaire française est sa diversité ; celle-ci constitue un de ses atouts mais aussi un de ses handicaps. En effet, l'importateur, l'acheteur de grande chaîne étrangère comme le consommateur doivent être experts pour s'y retrouver dans la complexité de nos appellations labels ou marques d'entreprises.

La situation est particulièrement grave pour les vins pour lesquels il est indispensable qu'apparaisse plus nettement la grande région d'origine telle que Bordeaux, Bourgogne, Val-de-Loire... ou les caractéristiques des vins, comme cela est le cas pour les vins blancs de Bordeaux où les secs doivent se distinguer facilement des doux.

De même, dans le domaine du beurre, face à des concurrents très concentrés tels Lurpack, la marque danoise, Kerry Gold, la marque irlandaise, une dizaine de marques françaises se battent entre elles et, ne pouvant réaliser des tonnages suffisants, ne réussissent pas à vraiment s'implanter sur les marchés extérieurs.

A défaut d'une concentration au niveau de la production, il faut arriver à une simplification de l'image du produit français en regroupant soit les appellations sous dénomination régionale, soit les marques autour d'un logo, d'un sigle commun, permettant d'identifier l'origine du produit et d'effectuer une promotion de groupe ; ce dernier aspect a pu être réalisé pour le poumet dans la péninsule Arabique, pour les conserves en Allemagne... et devrait être étendue à beaucoup d'autres pays et produits. Il se heurte cependant à l'individualisme des entreprises.

Elargissement de la gamme.

Pour répondre à la concentration des acheteurs, l'exportateur de produits agricoles et alimentaires doit disposer d'une gamme assez large de produits. Ceci augmente son pouvoir de discussion et lui permet d'amortir les frais généraux de prospection commerciale ou de transport. Cette diversification est indispensable pour le secteur agro-alimentaire dont l'offre et la demande varient d'une année sur l'autre.

Cet élargissement devient indispensable dans des secteurs jusqu'à présent très spécialisés, tels les vins ou les fruits et légumes. Un vendeur français de vins n'intéressera dans l'avenir un « acheteur boisson » que s'il peut lui offrir des vins français de diverses régions, ainsi que des eaux minérales, des jus de fruits, des alcools...

Cet élargissement implique une politique d'accords commerciaux qu'il est indispensable de faciliter et pour lesquels des incitations sont à prévoir.

Maîtrise des transports et des assurances.

Par rapport à ses concurrents, l'exportateur français de produits agricoles et alimentaires maîtrise très mal le coût des moyens de transport ou des assurances à utiliser. Il vend à la porte de sa ferme ou de son entreprise et rarement rendu client.

Un effort extrêmement important est à effectuer dans ce domaine, nécessitant une concentration entre transporteurs et producteurs.

Rapidité d'adaptation aux évolutions du marché.

Le marché agro-alimentaire est, et deviendra, de plus en plus fluctuant, c'est-à-dire qu'une entreprise pour rester compétitive doit être capable de suivre rapidement, ou mieux, de prévoir les évolutions du marché.

Ceci nécessite une très bonne information sur les marchés, or celle-ci est disponible grâce à la direction agricole du CFCE, mais il faut encore que le responsable commercial de l'entreprise ait la mentalité et les possibilités de suivre cette information.

Structuration commerciale.

Tous les aspects précédemment évoqués conduisent à la nécessité de services commerciaux étoffés et compétents.

Or, nos entreprises agro-alimentaires sont de faible ou de moyenne dimension, de telle sorte que l'équipe commerciale est réduite à sa plus simple expression. Ce facteur de non-compétitivité vis-à-vis de nos concurrents est fondamental.

Il peut évidemment être résolu par une politique volontariste de fusion des entreprises mais l'expérience a montré que, fondée sur des préoccupations plus financières que commerciales, les fusions stérilisent pendant de nombreuses années les efforts antérieurs de développement extérieur de chaque entreprise composante.

Plus efficaces sont les accords commerciaux entre quelques entreprises soit agissant ensemble à travers un GIE — mais cette formule n'a été efficace que lorsque les liens contractuels entre les participants sont précis et contraignants — soit faisant que l'une d'entre elles, sur un marché ou un ensemble de marchés, prend en charge la commercialisation des produits des autres.

La formule des sociétés de commerce a souvent été prônée pour améliorer l'efficacité commerciale à l'exportation ; les résultats obtenus jusqu'ici sont peu encourageants dans la mesure où l'exportation agro-alimentaire exige un effort de longue durée mené par un personnel particulièrement bien informé des exigences des produits alimentaires.

Malgré ces difficultés, c'est sur cette structuration commerciale que doit porter l'essentiel de l'effort des entreprises, des professions et des pouvoirs publics afin d'améliorer la compétitivité des entreprises agro-alimentaires à l'exportation.

AUDITION DE M. PLASSARD

Directeur général de REXECO.

(6 avril 1978.)

M. Pisani, partant de l'idée que si l'on exporte ce que l'on est, pose le problème de savoir comment la France pourra faire une économie naturellement ouverte sur l'extérieur, capable de supporter les risques inhérents à l'environnement international. Il en résulte qu'il faut chercher les conditions d'un redéploiement permanent.

M. Plassard. Nous sommes déjà dans un système qui est commandé par notre insertion dans le monde environnant. L'idée que l'on puisse se fermer sur soi-même est devenue totalement irréaliste.

Il faut, en effet, rappeler que 18 % de notre produit intérieur sont exportés. Cette proportion est d'autant plus importante que, si on la rapportait aux seuls biens faisant l'objet du commerce international, elle atteindrait à peu près 36 %. Il est très probable que cette proportion devra s'accroître dans l'avenir pour atteindre un niveau comparable à celui de l'Allemagne et de l'Angleterre, soit environ 25 %.

Nous sommes au début d'une vague d'investissements provoquée par la confiance qui va se porter vers les secteurs exportateurs. D'ailleurs, nous pouvons remarquer que les entreprises françaises travaillent en général en dessous de leur capacité, sauf la plupart de celles qui exportent et qui gagnent de l'argent. La France possède actuellement une chance exceptionnelle en matière de développement international. Nous avons, en effet, la particularité d'avoir une politique économique fondamentale qui, depuis la décision de M. Pompidou d'août 1969, est d'avoir un taux de change qui nous rend compétitifs.

Or, il faut voir les périodes antérieures : de 1952 jusqu'en 1956, nous nous étions mis dans une situation de non-compétitivité avec un taux de change trop élevé. M. Pinay ayant refusé de dévaluer en 1952, notre pays n'a pu bénéficier de l'expansion qu'a connue l'Europe au cours de cette période du milieu des années 50.

La dévaluation Gaillard-Pinay nous a permis de nous octroyer une marge de compétitivité très confortable, mais celle-ci s'est

trouvée absorbée dès 1962 ; jusqu'en 1968 ou 1969. cette situation de compétitivité a été médiocre, meilleure que celle de 1952-1956, mais médiocre. Depuis 1969, nous avons, par rapport à nos principaux concurrents, une compétitivité tout à fait remarquable ; et nous avons des chances de garder durablement cette position, d'une part si notre hausse des coûts ne mange pas cet avantage de compétitivité et, d'autre part, à condition que notre franc ne soit pas trop évalué.

Mais nous avons une telle réputation d'inflation que notre franc ne risque pas d'être évalué. Le niveau de taux de change est donc un point fondamental pour le développement économique d'un pays ; mais cela ne suffit pas, comme en témoigne l'exemple de l'Angleterre. En effet, l'Angleterre ne tire pas parti de la sous-évaluation de sa monnaie. En revanche la France, elle, sait le faire et ceci est d'autant plus remarquable qu'elle a pu rééquilibrer ses échanges sans excédents agricoles ; elle sait en profiter.

M. Pisani. Au cours de nos précédents contacts, on nous a mis en garde contre le recours systématique aux dévaluations.

M. Plassard. Il ne suffit pas de dévaluer pour s'en sortir. Actuellement. notre avantage de coût par rapport à l'Allemagne est de 20 %, mais de 10 % si l'on tient compte de la productivité supérieure des travailleurs allemands.

Par ailleurs, je rappelle que les coûts salariaux anglais sont de moitié par rapport aux coûts salariaux allemands et pourtant, aussi faible qu'ait été la reprise de la consommation anglaise enregistrée l'année dernière, elle a entraîné un déficit de la balance commerciale de ce pays.

L'inconvénient d'une dévaluation c'est que nous n'avons pas un facteur disciplinant venant de l'extérieur. Actuellement, l'environnement extérieur a tendance à tirer vers le haut le niveau général des prix français. Aussi notre charge de compétitivité ne fait-elle que s'amenuiser.

Cette marge, bien sûr, est anormale, donc provisoire mais ce provisoire ne se compte pas en mois. Il dure déjà depuis huit à neuf ans et peut se prolonger encore pendant cinq ans. Il est donc légitime pour un industriel d'investir en France parce que ces cinq années lui donnent encore le temps de tirer profit de son investissement. Nous n'avons pas, comme les Allemands, cette contrainte externe qui pèse sur nos prix intérieurs.

M. Pisani. Cette contrainte ne peut être que de nature politique ?

M. Plassard. Effectivement. Un industriel allemand peut dire à ses employés : je ne peux pas vous augmenter car je ne peux plus vendre.

M. Pisani. Savons-nous tirer parti de cette situation ?

M. Plassard. Sans aucun doute. La France est — avec le Japon — le seul pays à élargir sa part dans les échanges mondiaux de biens manufacturés. En outre, depuis la crise du pétrole, nous sommes devenus exportateur net de biens d'équipement.

J'ajoute que nous nous spécialisons actuellement dans l'électronique, conformément au principe général selon lequel chaque pays a tendance à se spécialiser dans la branche en expansion rapide au moment de ses premiers succès industriels. Tel est d'ailleurs le cas de l'Italie qui s'est spécialisée dans l'électroménager qui était la branche qui marchait bien au début des années 1950.

Nous avons plus de difficultés que certains autres pays dans le domaine de l'exportation, notamment par rapport à l'Allemagne, sur deux plans : d'une part, actuellement, nous exportons la moitié de ce qu'exporte l'Allemagne ; ce qui veut dire que tous nos frais commerciaux, qui sont largement des frais fixes, pèsent plus lourd ; d'autre part, il faut rappeler la difficulté que l'on a à trouver des Français qui veulent partir à l'étranger.

Aujourd'hui, on peut se féliciter de ce que les carrières à l'étranger constituent la filière valorisante dans les entreprises françaises. Désormais, le poste à l'étranger est peut-être un exil pour la famille mais ce n'est plus un exil pour la firme.

M. Boyer. Beaucoup d'industriels m'ont dit que le problème était celui des femmes de nombreux cadres qui refusent de s'expatrier.

M. Plassard. Effectivement ; il fait bon vivre en France !

M. Pisani. Ce n'est plus un problème de carrière mais un problème de confort.

M. Plassard. L'important d'ailleurs est qu'il y ait des écoles françaises. Ce sont les Anglais et les Suédois, plus encore que les Allemands, qui ont le plus de facilité pour vivre à l'extérieur. Certains pays sont plus attrayants que d'autres.

En ce qui concerne le problème de la formation, ce n'est pas dans une école que l'on apprend à vendre à l'étranger ; l'apprentissage « sur le tas » vous distribue un aîné ; c'est la seule formation valable. De ce point de vue, les firmes allemandes possèdent un avantage non négligeable lié à l'ancienneté de leur implantation commerciale.

M. Pisani. N'avons-nous pas trop tendance à former trop de généraux alors que les autres pays forment plus de cadres intermédiaires ?

M. Plassard. Il est clair qu'actuellement le métier de vendeur à l'étranger pour une firme française est un métier non banalisé.

M. Pisani. Nous avons à la fois élitisé la fonction d'exportateur et on a isolé la fonction d'exportation de la fonction globale d'entreprise.

M. Plassard. Oui, mais cette séparation est moins nette aujourd'hui.

M. Pisani. On peut constater une plus grande présence de nos concurrents sur les marchés étrangers. Cela est-il dû à un régime fiscal ou à un régime comptable plus adéquat ?

M. Plassard. Les entreprises françaises ont malheureusement tendance à ne pas considérer les frais commerciaux comme de véritables investissements. Il existe une société française, Sufinex, qui facilite l'implantation, par les entreprises, de filiales à l'étranger et dont l'activité se développe de manière satisfaisante.

M. Pisani. Il semble donc que notre appareil de production s'adapte aux nouvelles conditions de l'environnement international. Notre préoccupation est de savoir comment faire évoluer notre économie pour assumer notre dépendance vis-à-vis de l'extérieur, c'est-à-dire pour la maîtriser et en tirer une certaine forme d'indépendance.

M. Plassard. Nous n'avons pas la force actuelle de l'Allemagne qui est d'être, pour de nombreux produits, indispensable à certains pays, ne serait-ce que pour le renouvellement des pièces détachées.

De ce point de vue, la France est dans une position différente, notamment parce que son implantation à l'étranger est beaucoup plus récente. Le problème est d'exporter des produits pour lesquels on ait un monopole, même s'il s'agit d'un tout petit monopole.

M. Pisani. Est-ce que vous en tirez comme conclusion qu'à côté d'une politique non-exportation tous azimuts, il faudrait faire une politique d'exportation par créneaux avec un choix méthodique et un effort très organisé ?

M. Plassard. Quand on regarde rétrospectivement le développement du commerce extérieur japonais, on a l'impression que ce pays a mené une politique de spécialisation très systématique. En fait, les Japonais ne se sont pas dit : voilà le genre qu'on exporte ; ils ont regardé ce qui pouvait être exporté et, ensuite, ont développé leurs exportations dans certains secteurs.

Nous sommes en train de nous installer ; notre position internationale est en chantier ; l'Allemagne cherche sa position ; elle a toute la supériorité tant des gens qui sont installés que des gens qui montent. Je rappelle que l'Allemagne est un pays dont la population active diminue et dont la productivité augmente. A terme, l'Allemagne est un pays plus petit que la France. Par suite des différences de dynamique démographique, la France est en situation d'expansion dimensionnelle. Les pays à monnaie surévaluée sont obligés d'effectuer un effort de caractère intensif. Pour garder leurs marchés ils paient très cher les gens en améliorant leur productivité.

M. Pisani. Cela se traduit par un surinvestissement.

M. Plassard. Oui, un plus fort investissement : alors que nous, nous sommes au contraire dans une situation d'expansion dimensionnelle.

M. Pisani. Donc, la politique de l'emploi ne peut pas être la même dans un pays comme le nôtre et dans un pays comme l'Allemagne ?

M. Plassard. Elle n'a pas à être la même.

En France comme aux Etats-Unis, on constate une coïncidence entre un grand nombre de chômeurs et, disons, un grand nombre de postes vacants dans les entreprises, ainsi qu'un phénomène impressionnant d'une augmentation du nombre de gens employés sans baisse du chômage en « tirant » sur des gens qui ne sont pas chômeurs.

M. Pisani. Est-ce que nous ne risquons pas de devenir un peu des sous-traitants, à la remorque de l'Allemagne, notamment sur le plan technologique ?

M. Plassard. Nous avons, dans le développement de nos activités, l'effort pour contenir l'importation. On peut d'ailleurs utiliser l'image suivante du camion exporté par les Allemands dont un nombre croissant d'éléments sont fabriqués et assemblés en France.

Cet effort de maîtrise des importations nous place effectivement dans une situation de dépendance, mais il en est tout différemment de l'effort d'exportation qui ne nous place pas en dépendance technologique.

M. Pisani. Vous semblez optimiste !

M. Plassard. Au début du Plan Barre, j'avais lancé avec optimisme la prévision qu'on rattraperait l'équilibre extérieur en décembre 1977. En définitive, cela s'est passé en septembre ; c'est une bonne chose.

Il est clair que, pour des petites et moyennes entreprises, le passage de la dimension nationale à la dimension internationale est une aventure risquée : c'est dans la vie de la firme, quelque chose d'exceptionnel. Je suis persuadé, bien que nous n'ayons pas de statistiques à ce sujet, que si on examinait les choses de plus près, on découvrirait que chaque année des petites et moyennes entreprises arrivent à faire le saut. Prenons en exemple le secteur de l'électroménager : une entreprise d'électroménager n'ayant pas réussi à réaliser les performances qu'elle avait prévues sur le marché intérieur s'est demandé ce qu'elle allait faire des stocks et même si elle n'allait pas être obligée de licencier. Et puis, quelqu'un a eu l'idée d'essayer de vendre en Allemagne. J'avoue qu'il n'est pas pensable de vendre de l'électroménager français en Allemagne. Et puis, les stocks se sont vendus.

La gestion rationnelle d'une entreprise, petite ou moyenne, est complexe et, bien souvent, il faut reconnaître que les moyens humains pour réussir dans l'exportation n'existent pas, le risque est certain.

Au sujet de l'aspect de mutation sociale, il est clair que le mouvement est freiné par la pénurie de travailleurs dans les secteurs qui vont bien. Une firme internationale m'a expliqué qu'elle allait installer une nouvelle usine en France, ce qui nécessiterait le recrutement de 1 000 personnes. Les dirigeants pensent qu'il faut cinq ans pour arriver à ce nombre. Ils ont donc programmé sur cinq ans alors que s'ils avaient prévu de recruter 1 000 personnes en deux ans, l'opération aurait été faite sur deux ans. Tout ceci prouve que la mobilité du marché du travail est essentielle si l'on veut aller vite.

M. Pisani. A quoi tient cette rigidité relative du marché du travail ? A une attitude syndicale, un acquis culturel, un système éducatif ? Plusieurs explications sont plausibles. Toutes ces explications jouent peut-être mais plusieurs analyses sont possibles. Est-ce par exemple dû à certaines entreprises qui ne veulent pas dire à l'avance leur programme, etc. ?

M. Plassard. Le rôle d'un économiste est de regarder de plus près les explications. Il faut être attentif au fait que la France est de faible densité alors qu'un pays comme l'Allemagne est à forte densité. Par conséquent, une personne licenciée d'une entreprise peut espérer retrouver du travail à dix kilomètres ; il en est différemment en France puisque un licencié d'une entreprise devra partir avec sa femme et ses enfants. De même que si on compare le marché du travail de la région parisienne et celui de la Vendée, la différence est énorme : celui de la région parisienne retrouvera du travail sans avoir de problème d'ordre familial ; en province il lui faudra changer de résidence avec sa femme et ses enfants. Les situations sont donc différentes.

En Allemagne, les densités sont énormes et le problème familial ne se pose pas.

M. Pisani. Je crois qu'il serait intéressant d'approfondir notre réfexion sur le thème : exigence de l'aménagement du territoire et exigence de la mobilité en vue de l'exportation. C'est important.

En effet, comme le dit M. Plassard, la mono-industrie dans un lieu donné est un facteur de rigidité très grand pour l'entreprise, de même que la rigidité sociologique.

Néanmoins, il existe des régions à tradition industrielle bien caractérisée qui souffrent terriblement de la crise ou n'arrivent pas à « remonter le courant » ; c'est le cas du Pas-de-Calais.

M. Plassard. Oui, là aussi, des prévisions sont nécessaires pour faciliter les développements régionaux. Le critère fondamental à retenir relève des femmes : leur demander où elles veulent aller.

J'ai quelquefois le sentiment qu'on rationalise pour se trouver de bonnes raisons de ne pas avoir à bouger.

Quand il s'est agi de décentraliser l'industrie aéronautique en France avant la guerre de 1940, une étude faite à l'époque révélait qu'on ne voulait pas aller en Bretagne parce que les chemins de fer étaient à voie étroite. Je soupçonne que les ingénieurs avaient plutôt envie d'aller à Marseille !

M. Pisani. Peut-être avez-vous d'autres choses à nous dire, Monsieur Plassard ?

M. Plassard. J'ai là quelques documents qui vous permettront de découvrir d'autres sujets susceptibles de vous intéresser. Par exemple, on y parle de la crise mondiale et, cependant, le volume du commerce international était, en 1977, à peu près le même que celui des vingt dernières années.

M. Pisani. C'est extravagant comme rigueur, parce que les variations en plus ou en moins sont purement accidentelles mais non pas structurelles.

M. Plassard. Il faut observer que le commerce mondial continue à se développer ; il y a bien un ralentissement vis-à-vis de certains pays mais une accélération vers les pays sous-développés. La crise du pétrole signifie, en commerce international, que les pays développés ont reçu, en 1975, la même quantité de marchandises qu'en 1972 mais ils ont, pour les payer, livré 50 p. 100 de marchandises en plus, ce qui représente une expansion mais non une récession.

M. Pisani. La revalorisation du pétrole a donc eu un effet expansionniste. Il faut bien discerner que les pays en voie de développement représentent des débouchés considérables.

M. Plassard. Je suis tout à fait persuadé que l'industrialisation des pays sous-développés nous posera, dans un demi-siècle, des problèmes importants.

Il faut savoir que les pays à bas salaires sont des pays dont les monnaies sont fortement sous-évaluées : ce sont des monnaies dollar ; cette sous-évaluation est gigantesque. Nous pratiquons nous-mêmes un certain dumping en matière de change mais, par rapport aux Allemands, nous ne sommes qu'à 10 ou 20 %.

Je suis impressionné par le fait qu'en matière de commerce international on ne donne jamais une importance suffisante aux problèmes de change : quand on dit que les prix sont supérieurs dans un pays par rapport à un autre, on pense au change.

Il faut distinguer deux cas pour les pays sous-développés :

— ou bien ils nous achètent plus qu'ils ne vendent, auquel cas ils ne nous gênent pas ; ils nous gênent structurellement et, généralement, ils nous obligent à passer à des activités supérieures ;

— ou bien ils repassent à l'excédent, ce qui, actuellement, touche le Japon qui doit réévaluer sa monnaie.

M. Chaumont. Peut-on raisonner en termes de parité de pouvoir d'achat entre des pays qui ont des niveaux de développement très inégaux ?

M. Plassard. Il ne s'agit pas de cela ; lorsqu'un pays a un excédent de balance commerciale en ayant cependant des salaires extrêmement bas par rapport aux nôtres et qu'en outre du fait du change la différence s'accuse, il ne s'agit pas de parité de pouvoir d'achat.

Prenons l'exemple de l'Allemagne vis-à-vis des Etats-Unis : le mark a été fortement sous-évalué de 1949 jusqu'en 1973. L'Allemagne est le plus gros exportateur du monde. La sous-évaluation de sa monnaie a duré vingt-trois ans mais depuis 1973 c'est l'inverse. Depuis 1969, nous nous trouvons dans la même situation que les Allemands en 1949.

M. Pisani. Donc, la politique monétaire devrait tendre à maintenir notre avantage de change sans l'aggraver.

M. Plassard. En gros, il s'agit de maintenir le franc à égale distance du dollar et du deutsche Mark avec une baisse du taux d'intérêt. Les Allemands ont des conditions de crédit meilleures que les nôtres, ce qui est dans la nature des choses ; c'est un des aspects de l'équilibre.

M. Pisani. Donc, toute la politique française consiste à définir l'art et la manière de se servir de certains aspects de ses faiblesses et, actuellement, c'est la politique qui vous paraît être suivie ?

M. Plassard. Oui, nous allons observer, dans les semaines qui viennent, avec le fait que le franc va spontanément être de plus en plus apprécié, une baisse du taux d'intérêt pour éviter une remontée du franc. A l heure actuelle, le placement jugé le plus intéressant pour des investisseurs institutionnels, c'est l'obligation française qui a un taux d'intérêt de l'ordre de 11 p. 100. Le Japon, quant à lui, subit en ce moment une baisse du taux d'intérêt, ce qui est important pour son économie qui est fortement endettée ; plus les entreprises sont endettées, plus la baisse du taux d'intérêt intervient.

M. Pisani. Chaque pays, au fond, appartient d'abord à une zone régionale du monde dont il subit les lois. On peut distinguer trois niveaux d'analyse des phénomènes monétaires :

— une analyse nationale :

— une analyse régionale :

— et une analyse mondiale.

Le cas de la France est intéressant dans le cadre de la Communauté économique européenne ; le seul pays qui soit à dimension mondiale directe ce sont les Etats-Unis.

M. Plassard. Disons que leur aspect régional existe bien mais qu'il est de faible importance.

Je dois aussi rappeler un point que nous n'avons pas évoqué mais qui existe : c'est le fait que nous avons un système qui va contre le développement de nos exportations agricoles. Notre taux de change est particulier. Intellectuellement, il faut imaginer la disparition du « franc vert » car nous ne pouvons pas considérer qu'il s'agit là d'une institution définitive.

M. Pisani. La situation actuelle du franc vert résulte du fait que nous n'avons pas d'excédents agricoles. C'est une situation anormale car elle tend à nous pousser vers les excédents industriels d'une manière plus importante que si nos excédents agricoles étaient normaux. Pourquoi ?

M. Plassard. Nous sommes actuellement en équilibre ; il serait donc normal que nous ayons un excédent agricole.

Nous devons avoir conscience du fait que, dans les anomalies de notre situation, il y a l'absence d'excédents agricoles ; la contrepartie en est un certain déficit industriel. La place que la France doit prendre dans la division du travail international ne dépend pas d'une division « agriculture-industrie ». Certaines activités, qu'elles soient agricoles ou industrielles, ne présentent pas d'intérêt au point de nous spécialiser dans certaines branches. Inversement, il arrive que des activités demandent à être développées.

La division agriculture-industrie est commode mais pas rationnelle.

M. Pisani. Mais on est bien obligé de s'en servir. L'audition d'hier de M. Pinchon fait ressortir qu'en définitive notre exportation de produits bruts en matière agricole est plus substantielle que notre exportation de produits élaborés ou de produits industrialisés. Il raisonne ainsi : après tout, est-il préférable que nous nous placions sur les marchés de denrées de base (blé, sucre, oléagineux et, éventuellement, viande bovine) plutôt que de nous spécialiser dans des marchés très étroits comme les produits très élaborés où la clientèle est très limitée ?

M. Plassard. La valeur ajoutée pour l'exportation de cognac est actuellement très rentable.

M. Pisani. Entre les deux, il y a tout le problème du vin courant, des fruits et des légumes...

M. Plassard. Il est clair que les exportations de vin courant sont des opérations sans intérêt.

La spéculation sur les produits de base est une question extrêmement délicate sur laquelle, à mon avis, nous n'avons pas actuellement la moindre certitude. Jusqu'en 1970, les prix des produits agricoles de base ont baissé, de même que les prix des produits minéraux. C'est un phénomène mondial qui s'explique par l'excès des progrès de productivité qui joue sur l'évolution des débouchés.

Un problème se pose pour la viande de bœuf : nous avons actuellement une chute dans nos livraisons de viande bovine qui ne me paraît pas du tout correspondre à une chute dans la production car les livraisons de lait se tiennent à un niveau tel que cela prouve que le cheptel n'a pas disparu. Nous allons vers une montée assez considérable du prix de la viande bovine sur le plan mondial. Il semble que les agriculteurs français, qui ont gardé leur bétail en spéculant la hausse des prix sur le plan interne, aient abouti à une spéculation de premier ordre sur le plan international.

M. Pisani. C'est une donnée assez claire...

M. Plassard. ... et cela devrait déboucher dans une période relativement brève.

M. Boyer. Ce n'est pas tout à fait la même analyse. Je pense que le rapport lait/viande est inexact parce qu'il y a des changements dans les races. Ce qui était vrai il y a quelque temps est faux maintenant.

Par ailleurs, la viande ne rapportant plus suffisamment, certains producteurs ont dû restreindre leur cheptel. Sa reconstitution se fera, mais beaucoup plus lentement qu'on ne le croit.

M. Pisani. Plusieurs raisons font que la production de viande a diminué. La principale, je pense, est que jadis le cycle de la production bovine était un cycle maîtrisé par la nature et par l'élevage ; les cycles sont maintenant accélérés. En contrepartie de cela, les exportations de veaux sur l'Italie sont un peu moindres que normalement.

Dernière question : considérez-vous personnellement, monsieur Plassard, compte tenu de votre expérience et des options que votre expérience vous inspire, que la puissance publique n'a pas de rôle à jouer dans ce qu'il est convenu d'appeler « le redéploiement industriel » pour tenir compte de ses dimensions internationales.

M. Plassard. Je crois que les pouvoirs publics ne peuvent pas jouer un rôle très important dans le redéploiement car ils ne peuvent pas avoir l'ensemble des informations détaillées qui sont nécessaires aux firmes. En revanche, les firmes ont du mal à avoir des informations générales, notamment sur ce qui se passe à l'extérieur. Je crois que c'est là la fonction d'organe d'information que le Plan a jouée à certaines périodes.

Nous manquons, en France, d'un forum de réflexion et d'analyse fondé sur des données concrètes et les entreprises françaises éprouvent de la difficulté à financer les études dont elles ont besoin, alors que les pouvoirs publics ont à leur disposition un arsenal gigantesque d'informations qui devraient être mises sur la place publique. La firme sait parfaitement comment se développe tel marché à tel endroit, avec toutes les spécificités que cela comporte. En revanche, elle ne peut pas voir les mouvements généraux qui la dépassent et que les instances publiques possèdent.

M. Pisani. Est-ce qu'on peut imaginer, de la même façon que pour les céréales et les fourrages, la création d'un institut technique, pour chaque branche professionnelle, qui serait financée par une taxe parafiscale ? Il s'agirait d'un institut d'analyse des marchés. On pourrait imaginer que l'information ait trois niveaux :

— un niveau très opérationnel ;

— un niveau plus professionnel ;

— et un niveau beaucoup plus global, de tendance stratégico-politique.

Est-ce qu'en définitive, il ne nous manque pas le niveau intermédiaire ?

M. Plassard. Le niveau intermédiaire est faible. Les organisations professionnelles ne sont pas adaptées. Cependant, elles s'étoffent, on leur demande des conseils...

M. Louvot. On demande aux organisations professionnelles de financer un certain nombre des opérations de recherche, de démarches de voyages. Il y a peut-être quelque chose à faire de ce côté.

M. Plassard. Il y a eu une période en France où le Plan était un endroit où il y avait davantage de discussions, obligeant les services publics à travailler de façon plus opérationnelle.

M. Pisani. En définitive, nous avons assisté au déclin parallèle du plan normatif et du plan indicatif alors qu'il aurait fallu que, logiquement, le contraire se produise.

Monsieur Plassard, merci infiniment, vous nous avez apporté bien des choses positives et utiles dans notre analyse.

AUDITION DE M. MALLET

Président directeur général des Etablissements des Pompes Guinard.

(18 avril 1978.)

M. Pisani engage M. Mallet à exposer les caractéristiques de son entreprise et le rôle qu'il y joue.

M. Mallet. Je suis membre du directoire des moteurs Leroy-Sommer et Président du directoire des Pompes Guinard, société dont je m'occupe plus spécialement depuis qu'elle a été reprise par le groupe Leroy-Sommer, en 1972.

Cette société, dont le chiffre d'affaires consolidé est d'environ 600 millions de francs, est le premier constructeur de pompes en France, très loin devant les soixante-quinze autres puisque le second ne réalise que le tiers de ce chiffre d'affaires. Elle est également le deuxième constructeur en Italie ; elle construit toutes sortes de pompes, aussi bien pour les machines à café que pour les pipe-lines de pétrole et les centrales nucléaires.

Elle a trois domaines d'activité : industrie et énergie, agriculture et irrigation, pompes domestiques pour l'adduction d'eau individuelle (puits, forages) et le chauffage central. A noter les pompes à énergie solaire dont nous vendons très peu d'exemplaires.

Cette société créée en 1920, après avoir connu des années brillantes grâce à un fondateur très remarquable, a traversé entre 1965 et 1972 une période un peu difficile. Depuis 1972, nous essayons de reprendre l'expansion et nous avons obtenu quelques résultats puisque le taux de croissance est de l'ordre de 15 à 20 % par an en francs courants. Le pourcentage est assez proche en volume en raison de baisses de prix de revient considérables. Je me suis rendu compte que nous vendions une grande partie de nos produits de série au même prix, en francs courants, en 1976 qu'en 1972, grâce aux considérables améliorations portant sur le produit et les moyens de production.

Le pourcentage des exportations de la société représentait en 1972 environ 10 % du chiffre d'affaires total. Il a atteint 40 % en 1977, mais avec nos filiales de production en Italie, en Espagne et au Maroc, l'ensemble de la part étrangère dépasse 50 % de notre activité totale.

Au total, nous représentons 3 000 emplois : un peu moins de 1 000 en Italie et un peu plus de 2 000 en France.

En ce qui concerne les exportations, nous avons une forte activité en Italie, en Espagne et au Maroc, en tant qu'activité de production et de vente et exclusivement de vente, pour le moment, dans les pays arabes ainsi que dans le Marché commun. Nous avons également un licencié en Inde et un autre aux Etats-Unis avec une petite participation minoritaire. En Afrique francophone, notre activité est importante.

Autrement dit, nous sommes une petite société plurinationale implantée dans quelques régions du monde avec une activité principalement dirigée vers le Sud. La plus grande partie de nos exportations se réalise vers les pays arabes. Nous avons bénéficié du boom du pétrole, ce qui explique une partie non négligeable de nos succès, car dans les succès, il y a souvent de la chance.

A noter qu'on parle beaucoup du problème des exportations mais que je suis plus inquiet de celui des importations.

M. Pisani. **Quels sont les problèmes qui sont posés à vous, chef d'entreprise, en termes de recherche, de mise en place d'un réseau de ventes, de charges financières pour passer du stade de 20 % d'exportations à celui de 50 % ? Quels sont les problèmes que doit résoudre une moyenne entreprise qui veut sortir des frontières ?**

M. Mallet. Elle rencontre essentiellement un problème d'hommes. Je n'ai pas de proposition législative ou réglementaire concrète à vous faire. Le problème essentiel sur lequel butent les sociétés françaises comme la nôtre pour exporter, c'est de trouver des hommes, car l'homme que vous envoyez à l'étranger doit avoir toutes les qualités : c'est un patron qui est seul, qui doit être à la fois un très bon commerçant, un très bon gestionnaire, un bon technicien.

Notre développement à l'étranger est pratiquement fonction de notre propre capacité à découvrir et à former cette race d'hommes que l'on trouve plus facilement dans certains pays comme l'Allemagne, la Grande-Bretagne et le Japon. Nous avons énormément de mal à trouver des hommes à la fois capables et acceptant d'aller à l'étranger.

Cela tient à une hérédité française qui date de je ne sais quelle époque exactement, car la France a été un pays très exportateur d'hommes du temps des « colonies ». Il semble que la source soit tarie. L'exportation d'hommes se faisait surtout par le biais de l'armée, de l'administration, de la religion, mais moins par celui de l'industrie ou du commerce.

M. Pisani. Trouvez-vous à la sortie des écoles des éléments de formation à partir desquels vous pouvez construire ces « silhouettes » ou faut-il prendre des gens n'importe où pour leur apprendre le métier de commerçant à l'étranger ?

M. Mallet. A mon avis, il serait intéressant de faire des formations spécialisées de longue durée en prenant des personnes qui ont déjà quelques années de métier soit en France, soit à l'étranger. La formation par l'école n'est pas forcément une très bonne préparation, car l'homme à l'étranger doit résoudre nombre de questions concrètes et matérielles. Les qualités dont il aura besoin ne seront pas en priorité d'ordre intellectuel, mais plutôt d'opiniâtreté, de débrouillardise et de dévouement.

Or, les personnes qui sortent des écoles, même spécialisées dans les problèmes de commerce international, cherchent trop souvent seulement à « occuper un poste », à avoir un fauteuil, avec des services importants sous leurs ordres. C'est moins difficile que de se « battre » sur place à Ryad, Milan, Téhéran ou ailleurs.

M. Pisani. Donc, pas d'esprit « commando ».

M. Mallet. Exactement. l'homme-export doit être un homme de commando au moins pour des sociétés relativement peu importantes comme les nôtres, car le chiffre d'affaires ne justifie pas dans une filiale à l'étranger la mise en place d'une organisation avec des services étoffés et des spécialistes pour chaque question.

M. Pisani. Les avantages immédiats de carrière que l'industrie française offre à ces personnes compensent-ils convenablement les inconvénients que comporte l'expatriation à partir d'un pays où les gens sont heureux ?

M. Mallet. Dans notre cas oui et d'une façon générale également. En effet, comme ces personnes à l'étranger ont toujours des situations un peu particulières par rapport aux cadres restant en France, il est plus facile de leur attribuer des rémunérations dépassant les barèmes en vigueur. Si une entreprise rétribue mal un homme de valeur, c'est souvent par crainte qu'une autre personne ne demande la même rémunération. A l'étranger, comme les cadres sont perdus dans la nature, les comparaisons sont difficiles. On peut toujours dire : « C'est un cas particulier, il est loin de sa famille, il a des frais professionnels... ».

M. Pisani. Sur quelles bases ces hommes sont-ils rémunérés ?

M. Mallet. Cela dépend des entreprises. Dans notre société, nous avons un fixe qui représente à peu près 90 % des appointements et une partie variable, fonction de la tenue des objectifs discutés en début d'année avec le responsable hiérarchique.

M. Pisani. Donc, il ne s'agit pas d'un problème substantiel de rémunération, mais d'un problème de personne.

M. Mallet. Oui, il faut trouver des gens qui non seulement aient envie de se « défoncer » — car j'ai insisté sur les qualités caractérielles qui me paraissent être les premières, surtout dans les pays arabes — mais qui ne soient tout de même pas des fous. C'est un problème difficile, car on leur demande à la fois le caractère d'hommes de commandos et la prudence de gestionnaires. Je pourrais vous citer des cas précis pour lesquels nous avons essayé successivement quatre personnes. En effet, nous trouvions soit le type « prudent qui roupille », soit le caractère « commando qui est fou ».

M. Pisani. Leur accordez-vous une marge de manœuvre en matière de prix ? Au moment de la signature d'un contrat, quel niveau de perte acceptez-vous ?

M. Mallet. Nous pratiquons une gestion très décentralisée dont les résultats sont mesurés par le compte d'exploitation. Dans nos filiales étrangères, les dirigeants ont une grande liberté d'action, mais ils sont responsables de la tenue des objectifs. Il nous arrive souvent d'admettre des pertes pendant trois ou quatre années. Le compte d'exploitation est leur garde-fou. Ils peuvent prendre des marchés à perte s'ils peuvent les compenser par des marchés fortement bénéficiaires.

A la question : que consentons-nous comme risques ? selon mon point de vue, quand on a décidé de s'installer dans un pays, il faut y rester, quel que soit le coût et cela finit par marcher. Si la filiale étrangère a des difficultés, ce n'est pas en général parce que le marché ou les produits sont mauvais, mais parce que l'on n'a pas trouvé les hommes valables. Il faut s'obstiner, changer les hommes, les méthodes, plutôt que de fermer dans ce pays et aller commettre les mêmes erreurs dans un autre pays.

M. Pisani. Est-il possible de faire une analyse du type de celle-ci : pour un produit industriel, je vends 100 en France et à l'étranger. Comment s'analyse la structure de ces 100 en France et à l'étranger ? Est-elle la même ?

M. Mallet. C'est très variable suivant les pays. Entre les pays du Marché commun la différence est relativement faible. Par contre, dans les pays arabes, les commissions sont importantes. Je ne parle pas des « bakchichs » mais des commissions officielles, des distributions (d'ailleurs, bien malin est celui qui peut faire la différence entre les deux), mais, dans notre cas, il s'agit de commissions normales prélevées sur le prix de vente par les distributeurs.

M. Pisani. Tout l'art est là. Quelle est la différence de prix entre une pompe vendue en France et dans les pays arabes ?

M. Mallet. Nous vendons nos pompes à des distributeurs. En fait, le prix de ces pompes, au niveau du client final, est en général plus élevé dans les pays arabes à cause des marges importantes prises par les distributeurs.

M. Pisani. Pourquoi ?

M. Mallet. Dans ces pays, la concurrence n'est pas aussi ouverte qu'en France. Les clients achètent souvent en fonction de leurs relations avec les distributeurs ou en fonction de l'image de marque du produit. Ce n'est pas un marché à concurrence totale comme souvent en Europe.

M. Pisani. Parmi les éléments du commerce international, quelle est l'importance des frais de distribution ?

M. Mallet. Pour donner un ordre de grandeur, tous ces frais de distribution, justifiés ou non, représentent certainement au niveau du client final, par rapport aux conditions de la distribution française, un surcoût de 20 à 25 %.

M. Pisani. Ces coûts vont croissant. Toutes les contradictions techniques, sociologiques, commerciales, politiques de ces pays importateurs sont un des éléments du trouble des marchés internationaux.

M. Mallet. C'est certain. Il s'y ajoute le phénomène « prime de risque ». Nous avons à peu près un gros sinistre par an, en général sous forme d'une annulation de commande. Le matériel nous reste sur les bras ou est bloqué pour très longtemps. En ce moment, par exemple, nous avons un gros sinistre en Libye et un autre en Algérie. Nous devons donc tenir compte de cette « prime de risque » dans le calcul de nos marges.

M. Pisani. Travaillez-vous à la demande ou sur catalogue ?

M. Mallet. Cela dépend des produits : pour les pompes destinées au secteur de l'énergie nous travaillons à la demande, pour les petites pompes vendues par distributeurs, sur catalogue.

M. Jacques Chaumont. Les hommes que vous envoyez à l'extérieur ont-ils été formés dans des écoles ou ont-ils été formés chez vous sur le tas ?

M. Mallet. C'est très variable. C'est une question de tempérament. Nous avons très souvent des échecs là où nous attendons des réussites et réciproquement. Il nous arrive d'envoyer de simples autodidactes dotés d'un vague brevet technique qui ont acquis chez nous le complément de formation nécessaire. Parfois, ils se débrouillent beaucoup mieux que des ingénieurs confirmés.

L'importation est pour moi le problème le plus inquiétant dans des marchés de produits relativement banaux comme les pompes. Pour les deux tiers de notre gamme nous sommes de plus en plus concurrencés en France par des pays qui ont des coûts salariaux qui sont souvent de l'ordre du dixième des nôtres, tout en ayant des productivités qui, quoi qu'on en pense, ne sont pas si mauvaises.

L'année dernière, j'ai fait un voyage en Inde. Je me rendais dans ce pays pour voir si nous ne pourrions pas y augmenter la vente de nos produits. Je suis revenu en me disant que non seulement je ne voyais pas très bien ce que nous pourrions leur vendre de plus, mais que le problème était de savoir ce que nous pourrions y acheter. Ainsi j'ai visité des usines de pompes : leur productivité était égale au quart de la nôtre, mais les salaires étaient de dix fois inférieurs aux nôtres. J'ai traîné avant de me décider à monter une ligne d'importation de ces pompes venant de l'Inde. Le résultat est le suivant : cette année, j'ai découvert que ces pompes étaient apparues sur le marché français avec des prix de vente inférieurs de 30 % aux nôtres. Je ne vois pas comment la France pourra résister si l'on ne prend pas des mesures tout à fait particulières.

Cette concurrence est d'autant plus grave que nous cédons des licences à ces pays et que nous montons des usines à l'étranger. Il s'y ajoute une grande liberté des échanges d'informations. Il s'ensuit que de plus en plus ces pays peuvent nous copier avec nos propres machines, nos propres procédés, dessins et modèles et venir nous concurrencer. C'est un des problèmes les plus graves qui se posent à des pays comme le nôtre. C'est une question d'actualité dans le cas des moteurs électriques pour lesquels les pays de l'Est ont conquis en quelques années plus du quart du marché français.

M. Pisani. Dans le bas de la gamme des biens d'équipement, la concurrence devient-elle aussi substantielle que dans le textile ou dans la sidérurgie ?

M. Mallet. Oui. Nous venons d'ouvrir une petite usine dans l'Indre. A cette occasion, j'ai vraiment eu l'impression que c'était la dernière fois que je décidais de la construction d'une usine en France. C'était un sentiment viscéral : j'ai eu l'impression que j'aurai à fermer cette usine un jour. En effet, je suis obligé d'ouvrir deux usines qui vont faire les mêmes produits en Arabie saoudite et au Maroc. Dans ces conditions, je ne vois pas très bien comment notre usine de l'Indre va pouvoir rester compétitive en tenant compte du niveau des salaires et des charges qu'elle supporte. Evidemment, nous ne nous hâtons pas d'avancer nos projets au Maroc ou en Arabie saoudite. Ainsi, j'ai probablement gagné deux ans, je compte gagner encore deux années, mais ces usines finiront par s'ouvrir.

Sur ce point, j'aurais une idée à émettre : le Ministre du Commerce extérieur devrait s'occuper autant du problème des importations que du problème des exportations. Il est assez curieux de voir que l'on attache tellement d'importance au problème de la balance commerciale, mais en n'en regardant qu'un des plateaux de la balance alors que les Américains, les Allemands, les Japonais s'intéressent beaucoup plus, ou au moins autant, au second plateau qu'au premier.

On commence fort heureusement en France à aborder le fameux problème des normes. Je suis scandalisé de voir que, quand je veux lancer un nouveau produit sur le marché allemand, il me faut au minimum un an pour obtenir l'aval des services d'agrément allemands. Ces braves gens vont même jusqu'à envoyer des contrôleurs dans nos usines pour voir si tout y est bien conforme à la réglementation allemande. Pour ma part, je n'ai pas connaissance qu'un contrôleur français aille dans une usine allemande pour y voir si le produit de ce fabricant allemand est bien conforme aux normes françaises.

M. Pisani. De qui relèverait ce contrôleur français, s'il existait ?

M. Mallet. Peut-être appartient-il à la profession d'organiser ces contrôles ? Nous y pensons. Toutefois on sait très bien qu'en France on ne peut rien faire sans l'administration. Il faut que l'idée fasse son chemin autant dans l'administration française que dans les syndicats professionnels.

Au fond il est très étonnant de voir que malgré notre niveau de vie général dont nous sommes très contents et très fiers, nous réussissions le tour de force de vendre à l'étranger dans des pays dont on se demande comment ils peuvent continuer à nous acheter alors qu'ils pourraient très bien fabriquer les mêmes produits à beaucoup moins cher, ou dans d'autres dont la protection contre les importations est beaucoup plus développée qu'en France.

M. Jacques Chaumont. Quels sont les pays qui vous ont envoyé des contrôleurs ?

M. Mallet. L'Allemagne est le seul pays.

M. Pisani. Au Japon tout est fait pour empêcher la pénétration étrangère. Les Japonais n'importent en fait que des produits qui ne sont pas concurrentiels.

Toujours sur le même thème, nous venons d'avoir une audition soulignant que la seule chance de l'économie française est de passer des bas de gamme aux hauts de gamme. Votre entreprise a fait cet effort avec un département Recherche très important, pouvez-vous nous indiquer votre stratégie ?

M. Mallet. Je suis obligé de constater que nous vendons à l'étranger beaucoup plus de produits banaux que de produits sophistiqués, ce qui est totalement en désaccord avec vos théories et avec les miennes.

M. Jacques Chaumont. C'est gênant.

M. Mallet. En effet. Mais c'est la réalité : la plus grande partie de nos exportations est composée de produits banaux. Comment l'expliquer ? Lorsque nous vendons des produits sophistiqués, nous nous heurtons à forte partie, tantôt à des Américains, tantôt à des Allemands qui sur le plan de ces produits ont souvent une meilleure réputation. De surcroît, comme ils les fabriquent en plus grande quantité, ils sont également meilleur marché.

Cette situation découle aussi du poids de la tradition. Les pays où nous exportons bougent lentement. Nous nous trouvons devant des gens qui veulent avoir le même produit que leurs grands-pères. Une telle attitude n'encourage pas à l'innovation. Nous avons fait des expériences. Nous avions allégé certains produits. Nous avons dû les rapatrier en France car ils ne convenaient pas, les Arabes estimant que plus c'est gros, plus c'est volumineux, meilleur c'est. Je le sais bien. mes explications ne sont pas très logiques ; cependant, elles correspondent à la réalité.

M. Pisani. La France était un pays replié sur lui-même, lié à un certain type de clientèle. Or, maintenant nous sommes concurrencés par nos propres clients. En outre, dans les secteurs où nous voulons accéder à de nouvelles technologies, nous sommes en retard sur ceux qui nous ont largement précédés. Nous connaissons donc une mutation difficile.

M. Mallet. J'adhère tout à fait à votre point de vue. La phase actuelle est plus que délicate, on se demande comment nous allons en sortir. Nous serons, en effet, toujours en retard par rapport à d'autres. Nous ne devons pas oublier dans notre quête vers des produits plus sophistiqués que les autres avancent aussi selon la loi d'airain de l'expérience cumulée : les coûts s'abaissent en fonction des quantités totales produites depuis le début de la vie du produit. Cela signifie en fait que le retard est quasiment impossible à rattraper.

M. Pisani. A la limite, ce retard n'est pas susceptible d'être comblé. Pourtant votre entreprise, sur ce fond de pessimisme ou d'objectivité, démontre sa capacité dans le secteur du solaire ou dans les micro-centrales. Elle peut à côté de son artillerie lourde ou de sa grosse cavalerie s'ouvrir des créneaux par la recherche

M. Mallet. Nous avons l'impression qu'il s'agit beaucoup plus d'opportunités provisoires que de travail durable. Ces succès sont

dus, selon moi, plus à notre méthode d'ouverture de bureaux de vente qu'à la valeur particulière de nos produits. Si vous ouvrez une épicerie dans un coin isolé, fatalement les gens viendront vous voir ; c'est encore plus vrai, si vous leur rendez visite.

M. Pisani. Il semble que vous démontriez une capacité d'opiniâtreté dans l'implantation commerciale dont vous sembleriez un peu découragé sur le plan technologique.

M. Mallet. Oui.

M. Pisani. Pourquoi cette double attitude qui n'est pas tout à fait cohérente ?

M. Mallet. Pour moi la progression d'enregistrement de commandes d'une société est proportionnelle à son travail commercial. Je sais que, si j'ouvre trois filiales dans trois pays, il s'y passera quelque chose si j'y envoie de bons commerçants.

La qualité des vendeurs est plus importante que la qualité des produits. Certains produits sont vendus à des niveaux de prix très élevés dans des marchés qui passent pour difficiles, uniquement parce qu'il y a un bon vendeur. Dans notre société les résultats tant en progression d'enregistrements qu'en marges de comptes d'exploitation dans nos filiales à l'étranger ne sont pas fonction de la qualité des produits mais sont essentiellement fonction de la qualité des vendeurs.

M. Pisani. On vend des systèmes de ventes et non des produits.

M. Mallet. C'est certain.

M. Chaumont. Cela suppose quand même une certaine qualité minimale du produit.

M. Mallet. Si le vendeur est bon, il l'obtiendra : le bon vendeur se bat toujours sur deux fronts : contre son client et contre son usine.

M. Pisani. Avez-vous le sentiment que l'ensemble de l'industrie française a pris conscience de l'importance du vendeur ?

M. Mallet. La mutation s'effectue. De plus, les sociétés françaises, même modestes, ont compris que l'ouverture de bureaux permanents à l'étranger était préférable au travail par des représentants de commerce payés à la commission. Toute entreprise doit s'attacher à réaliser une implantation durable et sérieuse.

M. Pisani. La marque « France » compte-t-elle ou non à l'étranger ?

S'agit-il de l'aventure d'une entreprise ? Avez-vous conscience de participer à une aventure collective de l'économie nationale ?

M. Mallet. La marque « France » ne compte pas dans notre spécialité. Je ne vois pas un seul pays où elle compte ni en bien, ni en mal d'ailleurs.

M. Pisani. Est-ce que le système administratif français tendant à favoriser l'implantation des entreprises à l'étranger est un élément positif ou non ?

M. Mallet. Cela nous apporte quelques sous. Nous bénéficions de quelques aides telles que l'assurance prospection et une possibilité de prendre en compte dans notre bilan les pertes des premières années. Tout cela est bon à prendre mais on ne peut pas dire que ce soit majeur. Par exemple je dois décider cet après-midi du rachat d'une petite société au Brésil et d'une aux Etats-Unis, pays où nous ne sommes pratiquement pas représentés. Dans l'hypothèse où cette affaire serait réalisée je bénéficierais d'un financement avec une bonification de 1.5 % ; ce ne serait pas majeur.

M. Pisani. Notre système bancaire par rapport aux autres pays est-il favorable, défavorable ou neutre ?

M. Mallet. Je me plains beaucoup du système bancaire français. Lorsqu'un banquier vient me voir, je lui dis : « aidez-moi à l'export et je vous assure que nos affaires avec vous vont considérablement se développer ». A chaque fois ce banquier m'envoie une espèce de fonctionnaire qui sort de son bureau pour me faire un cours du niveau de n'importe quel manuel. Cela ne va guère plus loin.

L'autre jour, je me suis ému de la lenteur des délais de rapatriement de nos devises. Ce délai est de deux mois au lieu de huit jours théoriquement. Il a suffi que quelqu'un de chez nous se déplace pour régler ce problème avec l'Arabie saoudite. Aucune des banques concernées n'avait fait quoi que ce soit. A la limite je m'interroge : peut-être n'étaient-elles pas mécontentes de garder l'argent pendant deux mois pour réaliser quelques intérêts supplémentaires.

M. Jacques Chaumont. Les banques n'ont donc pas un comportement qui aide les exportateurs.

M. Mallet. Elles font ce qu'elles peuvent, mais l'esprit fonctionnaire, au sens péjoratif du mot, règne dans ces organismes, en ce qui concerne les problèmes d'exportation, sauf quelques exceptions.

M. Pisani. Que pensez-vous des sociétés de commerce international ?

M. Mallet. Nous avions utilisé les services d'une de ces sociétés dans notre groupe industriel. Cependant nous considérons que l'élément le plus important est la motivation des gens. Pour l'obtenir,

il faut que la chaîne de transmission des informations soit la plus courte possible. La chaîne de transmission entre notre maison mère et sa filiale est à la fois courte et monovalente. Lorsque vous travaillez avec des sociétés internationales vous êtes en relation avec des gens qui ont cinquante soucis à la fois et qui, souvent, sont obligés de passer par trois ou quatre intermédiaires. Dans notre cas, c'est une perte de temps et d'efficacité.

M. Pisani. Le cas type est celui du Japon où chaque grand holding a sa société de commerce internationale, mais en dépendance directe et non en dépendance multiple.

M. Mallet. Un industriel en France a le choix entre deux méthodes : soit la méthode française, soit la méthode standard internationale. Personnellement, je préférerais travailler avec la deuxième méthode. Mais nous sommes en France.

Le Français est un Latin, sentimental, qui a besoin de liaisons directes pour s'exprimer. Je comprends très bien que le système de la société internationale de vente puisse fonctionner avec le tempérament japonais plus discipliné, plus soucieux de la transmission de l'information, plus contrôlé dans ses réactions personnelles. Mais il me paraît plus difficile pour des entreprises françaises de taille moyenne.

Notre technologie avancée concerne les pompes pour les centrales nucléaires et pour l'énergie solaire. Nous avons eu la chance de vendre une licence aux Etats-Unis pour des pompes nucléaires.

Nous avons vendu des pompes nucléaires en Inde, pour les réacteurs de la filière canadienne et en Belgique. Ces pompes sont aussi difficiles, sinon plus, à vendre que le reste, car à chaque appel d'offres s'engage une bagarre frontale entre quelques firmes en général américaines et allemandes. L'affrontement est toujours difficile, surtout pour la France, qui n'a pas l'image de marque de la qualité allemande et dont l'implantation est souvent plus faible dans le pays que celle de la firme américaine.

En Inde, nous avons remporté le premier round mais, comme les Allemands sont implantés depuis plus longtemps que nous et d'une façon plus sérieuse, ils ont gagné le deuxième.

M. Chaumont. Selon vous, le mot « France » ne joue pas. Le mot « Allemagne » joue-t-il ?

M. Mallet. Oui, l'image de marque de l'industrie allemande compte. Il est plus facile de vendre des pompes pour l'agriculture par des réseaux de distributeurs à des centaines de clients en s'appuyant sur le poids de la tradition que de se bagarrer par exemple en Inde à trois pour décrocher une commande bien déterminée pour un réacteur nucléaire.

M. Pisani. Donc notre chance, quand elle existe, est plus de nature commerciale que de nature technologique ?

M. Mallet. A mon avis, oui. La grande faiblesse de la France sur le plan export par rapport à des pays comme le Japon ou l'Allemagne, c'est la « technologie commerciale », c'est le manque d'habitude, de traditions, de présence des Français pour s'implanter commercialement et vendre à l'étranger. Nous faisons moins bien que les autres sur ce plan.

M. Pisani. Votre analyse est soit contradictoire, soit totalement désespérante. Selon vous, notre faiblesse est de nature commerciale mais, en même temps, c'est notre seule chance.

M. Mallet. Elle n'est pas désespérante, au contraire. Je vais la reformuler sous un mode positif, optimiste et dynamique.

Premièrement, les entreprises françaises doivent être avant tout attentives à ce problème de la technologie commerciale, du mode d'emploi de l'action commerciale à l'étranger. Elles doivent être conscientes de leur faiblesse naturelle en ce domaine et consentir des efforts considérables pour essayer de la compenser.

Le mode d'emploi c'est le choix des hommes, une certaine espèce d'hommes, leur formation, une très grande continuité, aller voir comment pratiquent les Japonais et les Allemands, etc. Au lieu de dire : nous n'avons pas les produits, l'argent nécessaire, le marché est mauvais ; disons-nous : nos résultats de ventes à l'étranger seront fonction essentiellement de notre persévérance, de notre dynamisme et de notre habileté à monter des réseaux commerciaux. des bureaux de vente, des filiales commerciales.

Deuxièmement, nous constatons dans notre cas que les produits banaux se vendent mieux que les produits sophistiqués. Nous avons cependant l'impression d'une certaine fragilité et que nous vendons beaucoup plus grâce à la survivance du passé et à des clientèles très traditionalistes, qui acceptent encore de vieux produits et sont attachés aux réseaux de vente. Nous élaborons tout de même des produits sophistiqués pour être prêts à les vendre le jour où le marché les demandera.

Mais je le reconnais, je ne vois pas comment nous pourrons, dans les domaines sophistiqués comme le nucléaire, être vraiment compétitifs vis-à-vis des Américains qui produisent des séries plus importantes que les nôtres et dont les coûts salariaux sont maintenant égaux ou inférieurs aux nôtres. Ce point est très important aussi.

M. Pisani. En d'autres termes, le premier effort à faire, c'est d'obtenir une prise de conscience par toutes les forces économiques,

sociales et politiques de ce pays de la nécessité absolue de vendre et le progrès technologique, qui doit être recherché par ailleurs, nous serait donné de surcroît.

M. Mallet. Exactement, car si les vendeurs sont bons, ils l'exigeront des usines françaises.

Nos pompes solaires coûtent à peu près cinq fois le prix d'une pompe avec un moteur thermique. A l'heure actuelle, nous parlons beaucoup du solaire, car c'est très intéressant. Nous pensons que d'ici trois à cinq ans, ce produit sera vendable sur le marché. Cependant, aujourd'hui, nous ne l'introduisons que si nous trouvons des financements, soit par le Secrétariat d'Etat à la Coopération, soit par des organismes de la CEE. Ce n'est pas encore un marché.

M. Pisani. A-t-on réalisé une étude du marché potentiel selon l'hypothèse qui demeurera plausible longtemps suivant laquelle c'est hors des circuits de distribution normale d'énergie que se situe la chance du solaire ? Les entreprises françaises pourront-elles prendre une part raisonnable ?

M. Mallet. Dans le domaine du pompage, d'ici à cinq ans existera un marché non négligeable lorsque le prix des cellules solaires aura baissé. Cependant, ce marché restera toujours un petit marché car seuls les pays africains sont vraiment concernés. Les pays arabes n'en ont pas besoin puisqu'ils ont le pétrole, sauf dans certains sites isolés, en Arabie saoudite ou dans les Emirats du golfe Persique. Les pays européens ne bénéficient pas d'un ensoleillement régulier. Or le stockage coûte cher.

Ces marchés africains sont tout petits. La Côte-d'Ivoire, premier PNB de l'Afrique francophone, représente seulement 1 % du PNB français. En plus, il faut donner de l'argent à ces pays pour s'équiper.

M. Pisani. Donc, la France comme utilisateur ne découvrira cette technologie que lorsqu'elle aura été développée dans des sites plus favorables.

M. Mallet. Exactement.

M. Jacques Chaumont. Sur le plan européen, des accords peuvent-ils intervenir ?

M. Mallet. Dans le domaine de la pompe, j'ai cherché des accords européens avec des Allemands, des Anglais et je n'en ai point trouvé. A l'heure actuelle, il est très difficile pour des entreprises de taille relativement peu importante de réaliser de tels mariages. C'est soit le mariage complet, soit rien du tout.

M. Pisani. Le mariage entre les entreprises est-il plus difficile quand elles sont petites ?

M. Mallet. Oui. Dans l'entreprise personnelle, le patron voit tout à travers le prisme déformant de sa situation personnelle. Il a à la fois une vision hypertrophiante de son entreprise et myope, car il ne voit pas au-delà de trois années.

C'est incroyable, mais en France, soixante-quinze constructeurs de pompes réalisent un chiffre moyen de 20 millions de francs par an.

Les microcentrales commencent à exister avec, certes, des réticences d'EDF.

M. Pisani. EDF semble redouter le développement de microcentrales qui feraient échapper une partie de la production à son système intégré. C'est un des débats entre les technologies lourdes et douces, débat central pour l'avenir du système énergétique.

M. Mallet. Et capital pour l'avenir de la France.

En ce moment, personne ne croit plus à la décentralisation. Les microcentrales permettent justement d'obtenir une énergie décentralisée et d'avoir des personnes qui restent fixées quelque part, car elles sont responsables.

De même, les pompes solaires vont permettre dans certains pays africains, si nous trouvons les crédits nécessaires, d'éviter cet exode rural épouvantable qui a été une catastrophe en France. Dans beaucoup de villages de brousse africains, comme l'approvisionnement en eau se fait encore de façon archaïque (l'eau est tirée du puits à l'aide d'une corde), ni élevage ni agriculture ne sont possibles. Les gens partent donc dans les villes pour devenir chômeurs ou mendiants.

Grâce aux pompes solaires qui multiplient le débit quotidien par cinq, les villages passent du stade de la simple survie au stade de la petite agriculture avec un peu d'élevage. L'émigration saisonnière se trouve ainsi stoppée.

M. Pisani. Avez-vous fait un bilan prévisionnel des conséquences de cette miniaturisation des sources d'énergie ?

M. Mallet. Je ne crois pas qu'un bilan sincère ait été fait. Il faut que des socio-économistes étudient ce sujet quand nombre d'installations auront été réalisées. Mais que peut représenter dans un bilan le fait de garder 1 500 personnes dans un village africain ? Il est très difficile de chiffrer les conséquences d'une migration.

Un jour un éleveur africain a voulu m'acheter une pompe solaire. Je lui ai répondu que c'était beaucoup trop cher. Or, l'année précédente, en raison de la sécheresse, il avait perdu 800 bêtes, ce qui représente le coût de trois pompes solaires.

M. Pisani. Que représenterait en production annuelle, mais aussi en investissement initial, l'équipement de tous ces sites ? Les grandes centrales hydrauliques sont terminées pour la France, mais certains chiffres sont absolument étonnants d'importance en ce qui concerne les microcentrales. Il semble que l'équipement systématique des basses chutes devrait permettre d'éponger une partie de la croissance de notre consommation.

M. Mallet. Des études ont été faites sur ce sujet, mais pas dans notre entreprise. EDF en a sûrement réalisé.

M. Pisani. Selon vous, il faut donc donner la priorité à la politique commerciale qui est plus rentable actuellement.

M. Mallet. Notre entreprise est passée de 20 % à 40 % et les produits sont venus après. Il faut aller voir sur place et se confronter à la concurrence étrangère. Ainsi, cet après-midi, nous allons prendre la décision de nous implanter aux Etats-Unis.

M. Pisani. Nous vous remercions, Monsieur, pour cette audition très intéressante.

AUDITION DE M. MANTELET
Président du Directoire Moulinex,
et de M. SAINT-MARTIN, Directeur général.
(20 avril 1978.)

Après que M. Pisani, ayant évoqué les succès à l'exportation de l'entreprise Moulinex, eut souligné que le groupe s'efforçait de maintenir l'économie ouverte sur l'extérieur, MM. Mantelet et Saint-Martin ont présenté les observations suivantes.

M. Mantelet. Vous soulevez un grand problème national. Je ne peux ici que faire état du fruit d'une expérience personnelle.

M. Pisani. Nous avons aussi rencontré des théoriciens.

M. Mantelet. La naissance de notre entreprise remonte à plus de cinquante ans. Nous avons débuté très modestement, dans un atelier artisanal de quarante mètres carrés situé dans le quartier de Belleville, à Paris. Le produit que nous fabriquions, destiné à traiter les arbres fruitiers, était très simple ; il n'était pas question alors de grande consommation.

Nous avons commencé en 1922 et dès 1923 nous exportions, mais timidement, dans des pays comme la Belgique et l'Espagne. Très vite nous nous sommes rendu compte que l'exportation permettait de fabriquer davantage et par conséquent de diminuer le prix de revient.

M. Pisani. Vous avez exporté dès le départ parce que vous avez voulu ou parce que vous fabriquiez un produit sans concurrence, demandé par les pays étrangers ?

M. Mantelet. C'était un produit original, qui n'a d'ailleurs jamais été fabriqué par les pays étrangers ; ce n'était pas un appareil de grande consommation. A l'heure actuelle, notre industrie est l'une des plus concurrentielles dans le monde. Il est bien évident que l'on est copié pour les produits de grande vente. Maintenant, les Japonais s'y intéressent. Nous rencontrons ces fabricants non pas en France mais à l'étranger, notamment aux Etats-Unis.

Depuis plus de cinquante ans, nous avons suivi tous les stades de l'exportation, nous avons progressé très régulièrement, mais timidement.

Les trois piliers de notre société sont la recherche, l'équipement industriel — nous sommes équipés comme on ne peut mieux l'être — et l'exportation.

En volume, nous exportons actuellement 70 % environ de ce que nous fabriquons, c'est-à-dire près de 60 % en valeur. Nous exportons dans le monde entier, sauf dans les pays où l'économie est fermée : la Russie, les pays de l'Est.

Notre progression a été très rapide dès qu'il nous a été possible d'installer des filiales à l'étranger. M. Saint-Martin, qui m'accompagne, pourra expliquer comment il a procédé à cette implantation.

C'est très important pour un exportateur, car la vente par de bonnes filiales permet d'éviter la marge bénéficiaire des intermédiaires, ce qui est capital. L'intermédiaire, en effet, ne croit pas toujours au produit que vous voulez vendre, c'est un commerçant qui recherche avant tout son profit immédiat et non pas un profit d'avenir, durable, pour l'entreprise, alors que nos filiales avaient mission, au départ, de vendre même sans profit s'il le fallait en vue de déboucher sur un marché important.

Ces installations sont à la base de notre grande réussite en matière d'exportation. Mais il a fallu attendre plusieurs dizaines d'années.

Dans notre profession, qui est de plus en plus concurrencée, nous apprécions beaucoup la recherche, laquelle représente pour nous une des causes essentielles de la continuation de notre progression à l'étranger.

M. Pisani. Quel est, à l'heure actuelle, votre chiffre d'affaires global ?

M. Mantelet. Notre projet, pour cette année, est d'environ deux milliards en ce qui concerne les affaires consolidées.

M. Saint-Martin. Et 66 % pour l'exportation, toujours au niveau des produits consolidés.

M. Pisani. Pour quel volume d'emploi ?

M. Saint-Martin. Près de 12 000 personnes pour l'ensemble des entreprises dont 800 environ pour nos filiales à l'étranger.

M. Pisani. Quel pourcentage de ce chiffre d'affaires est consacré à la recherche ?

M. Mantelet. De 3 à 4 %.

M. Saint-Martin. Il suffit de savoir où on place la barrière, mais dans l'ensemble il faut compter 4 %.

M. Pisani. Il y a quelques années, j'ai entendu un industriel déclarer que pour une innovation, *grosso modo,* sur cent idées on en retient dix et qu'une seule aboutit. Il précisait encore qu'une sur cinq ou sur trois de celles qui aboutissent conquiert le marché. Mais le prix de revient de la sélection des cent idées est de un, le prix de revient du développement des dix est de dix et le prix de l'implantation du produit est de cent.

En fait, le marketing, l'implantation vont croissant. Ce n'est pas la recherche elle-même qui est coûteuse, c'est la mise au point technologique et industrielle de l'idée, ensuite son implantation sur le marché. Ce qui aboutit d'ailleurs à l'analyse d'une stratégie d'entreprises entre le renouvellement permanent des idées et l'existence des produits aux différents stades de leur développement, depuis l'idée jusqu'à sa mise en place.

Avez-vous conduit des analyses de ce type ?

M. Saint-Martin. Pas vraiment. Mais nous pouvons souscrire tout à fait à votre désir. C'est d'ailleurs ce qu'a exprimé M. Mantelet tout à l'heure. Le premier pilier d'une société comme la nôtre, c'est l'existence, sous des formes variées, de procédures permettant de faire aboutir un certain nombre d'idées.

Depuis trois ans nous redoublons d'efforts dans ce domaine. Nous avons augmenté en quantité, et surtout en qualité, les moyens mis à la disposition de l'entreprise pour développer des études et effectuer des recherches, parfois même dans des secteurs où il n'est pas question de recherche fondamentale — ce serait un bien grand mot — mais qui permettent d'être à l'affût de ce que certains développements technologiques, en particulier l'électronique, peuvent être susceptibles de procurer à notre profession.

En guettant toutes les nouveautés, nous pouvons être parmi les premiers, sinon les premiers, à bénéficier des possibilités d'évolution de certains produits.

Notre effort est permanent, ce qui nous amène d'ailleurs à nous équiper, en ce qui concerne les moyens de production, en faisant appel très largement à des importations, puisque dans certains domaines l'industrie française n'est pas en mesure de nous fournir des moyens de production qui nous permettent la compétition avec des concurrents étrangers.

Depuis 1966, 30 % environ de nos investissements dans le domaine industriel — presque entièrement des machines américaines — concernent la fabrication de moteurs électriques. Dans ce domaine, face à des concurrents comme l'Allemagne, et surtout le Japon, nous n'aurions pas pu maintenir la moitié de l'inté-

gration de la fabrication si nous n'avions pas été équipés. Il n'existe aucun fabricant français, ni même d'ailleurs européen : c'est essentiellement l'Amérique qui nous fournit les équipements convenables.

M. Mantelet. En quantité, nous sommes parmi les premiers fabricants de moteurs dans le monde.

M. Saint-Martin. Dans notre gamme de puissance, certainement. Entre quelques watts et 700 watts, nous en fabriquons 100 000 par jour grâce à des procédés entièrement automatiques.

M. Pisani. Nous avons donc environ 4 % pour la recherche. Sur un produit déterminé relativement récent, lorsque vous commencez à commercialiser des grandes séries, pouvez-vous calculer le coût total de lancement ? Ensuite pouvez-vous indiquer quelle série vous permet d'amortir cet ensemble d'investissements cumulés de diverses formes ?

M. Saint-Martin. C'est possible, mais il faut toujours effectuer des analyses, établir des coûts prévisionnels, tirer des plans sur la comète. Il importe surtout de savoir prendre des risques. Des analyses trop fines et des calculs trop savants peuvent parfois être inhibiteurs, notamment dans notre métier, où il faut savoir, à un moment donné, prendre une décision, surtout lorsqu'il s'agit d'une innovation.

A une époque, certains de nos produits ont représenté une véritable innovation. Aucune étude de marché, aucune étude technique n'auraient pu nous amener à prévoir, sur le plan scientifique, le développement potentiel du produit.

Par exemple, pour la moulinette électrique, que M. Mantelet a lancée en France à partir de 1965, les difficultés rencontrées au début résultaient du fait qu'il n'était pas possible alors de faire passer la publicité sur des médias aussi efficaces que la télévision. La société a pu ainsi mettre le produit tout à fait au point, sans être trop bousculée par la pression des commandes. Ensuite, la vente a démarré convenablement en France et, à partir de 1971, M. Mantelet a décidé de passer au stade de la commercialisation en Allemagne.

En 1971, nous avons filiasé la distribution en Allemagne en remplaçant l'importateur par une filiale. Comme on nous opposait les habitudes culinaires allemandes, très différentes de celles de la ménagère française, il a fallu des mois pour convaincre le directeur et l'état-major de la filiale que ce produit était commercialisable dans ce pays. De nombreux arguments défavorables étaient avancés. M. Mantelet a cependant insisté auprès de la filiale. Un test réalisé à Munich a montré que 200 000 appareils pouvaient être vendus. Mais on nous demandait d'investir, au départ, quatre mil-

lions de deutsche Mark pour la publicité. J'ai donné 400 000 deutsche Mark, en déclarant que nous verrions ce qui se passerait par la suite.

Dès la première année, 300 000 appareils ont été vendus en Allemagne, où nous en vendons 1 500 000 actuellement.

M. Mantelet. Avoir trop d'idées est toujours dangereux, il importe de savoir les sélectionner. Il existe toujours un risque en ce qui concerne la fabrication d'un produit qui n'a pas encore été consommé. C'est là une question de bons sens.

M. Saint-Martin. C'est un problème de continuité dans l'effort.

M. Mantelet. La moulinette sera bientôt périmée, nous allons sortir des modèles nouveaux. Un bureau d'étude spécialisé et permanent est au travail dans le but d'apporter des améliorations sur l'appareil, comme il est procédé dans le secteur de l'automobile. Nous avons d'ailleurs suivi une voie semblable. Après avoir mis au monde un produit original, on se doit de ne jamais l'abandonner, de le perfectionner en permanence.

M. Pisani. Quelle est la durée normale de propension d'un produit ?

M. Saint-Martin. Le produit lui-même est en perpétuelle amélioration, ne serait-ce qu'en raison des possibilités que nous offre l'évolution technologique. Cela est très important car la formule de sécurité consiste à ne pas négliger son amélioration après l'amortissement de la dotation initiale, sinon les concurrents interviennent et le produit est alors très vite périmé. Mais, mis à part ces modifications internes, on peut considérer que la durée d'un produit est d'une dizaine d'années.

Actuellement, plus de la moitié du chiffre d'affaires est réalisé avec des appareils de moins de cinq ans.

M. Pisani. Et plus de la moitié de vos profits résultent de la vente d'appareils ayant plus de cinq ans.

M. Saint-Martin. C'est autre chose, car pour chaque appareil les marchés dépendent beaucoup de la situation de la concurrence. La marge unitaire doit être gérée produit par produit, en fonction de l'analyse globale de la situation. Il n'existe pas de règle simple.

M. Louis Boyer. Certains produits de départ, comme la petite moulinette pour hacher le persil, par exemple, se sont tout de même maintenus.

M. Saint-Martin. « Mouli-Persil » et « Mouli-Râpe » sont d'anciens produits qui sont encore fabriqués à raison de près de 200 000 unités par mois, et leur évolution va se poursuivre.

Le gros démarrage de Moulinex est dû à la motorisation en 1955. Ces produits, lancés en fer étamé, ont été réalisés par la suite en plastique. Ils vont sans doute encore évoluer au cours de l'année prochaine. Il n'y a que vingt-trois ans que nous sommes passés de la manivelle au moteur électrique.

Lorsque tous les vélos à pédales traditionnels ont perdu leur place au profit du vélomoteur, nous avons pensé qu'un jour la ménagère ne voudrait plus tourner une manivelle.

M. Pisani. C'est l'œuf de Christophe Colomb !

A partir de quel moment, pourquoi et par quelle procédure êtes-vous passés du stade du représentant ou de l'agent à celui de la filiale ? Comment se monte une opération de ce genre ?

M. Saint-Martin. J'ai assisté à la création de toutes les filiales, sauf à celle de la première, la filiale anglaise installée en 1966. J'en suis actuellement à la douzième ou à la treizième.

A partir de 1968, la situation présentait déjà un ensemble de considérations favorables à l'évolution de Moulinex, société dynamique ayant de bons produits, un bon équipement industriel et une expérience de plus de trente ans à l'exportation, d'abord sur les appareils à manivelle et ensuite sur les appareils électriques.

Lorsque M. Mantelet a créé Moulinex, il disposait déjà d'un réseau d'importateurs, élément favorable pour démarrer l'exportation. La filialisation de Moulinex n'est pas une création *ex nihilo,* il existait tout un environnement. Nous avons dû vaincre bien des difficultés pour persuader notre directeur de la filiale allemande de se lancer dans l'aventure de la commercialisation Moulinex. Nous avons travaillé toute une année à essayer de convaincre les gens. Le mécanisme s'est déclenché lorsque nous avons annoncé que nous prenions en charge le financement de l'investissement publicitaire de démarrage.

Nous pouvions agir ainsi dans le cadre d'une filiale, car nous étions maîtres non seulement du choix de l'investissement, mais également du retour de celui-ci par les bénéfices de la filiale, ce qui n'aurait pas été possible avec un importateur indépendant, ou alors avec de grandes difficultés et la crainte de ne pas récupérer la totalité des bénéfices attendus.

La première motivation essentielle de la création des filiales consistait à être maître du jeu de Moulinex, de la commercialisation et des investissements correspondants jusque dans les pays concernés. C'est l'application du principe de M. Mantelet concernant l'intégration en aval.

M. Pisani. L'intégration « risque-profit ».

M. Saint-Martin. Les premières filialisations ont été relativement faciles, puisqu'il s'est agi tout simplement de reprendre le contrôle des anciens importateurs qui, notamment en Europe, étaient exclusifs. Il s'agissait, par conséquent, du problème classique de négociation avec ces importateurs pour reprendre la majorité de leur affaire ou le contrat de concession en créant une nouvelle affaire. Cette réalisation est intervenue en 1966 sur l'Angleterre, fin 1968 sur la Hollande et en 1970 sur l'Allemagne. En Belgique et en Italie, les importateurs assumant leur tâche de manière très convenable et en parfait accord avec nous, il n'a donc pas été jugé nécessaire de filialiser. Nous les appelons des quasi-filiales ; ils sont suffisamment intégrés dans notre politique de marketing global.

Sur l'Espagne, pays avec lequel nous avons eu des problèmes particuliers, nous avons filialisé, avec prise de majorité à 90 %, en juin 1975.

Après avoir filialisé les importateurs, nous nous sommes préoccupés de créer des filiales à partir de rien sur le reste de l'Europe. Ce fut le cas successivement, entre 1972 et 1974, en Suisse, en Autriche, au Danemark, en Suède, en Finlande, en Norvège.

Comme nous avions pratiquement terminé l'installation de filiales en Europe — il ne restait plus que le Portugal, l'Irlande et la Grèce — nous avons entrepris la véritable exportation en filialisant en Australie en 1975, au Canada au milieu de 1976 et aux Etats-Unis au début de 1977.

M. Pisani. Ce sont exclusivement des filiales de vente ?

M. Saint-Martin. Ce sont des filiales de vente, en effet, sauf en ce qui concerne l'Espagne, où des barrières douanières et tarifaires interdisent pratiquement l'entrée de produits finis. Les droits de douane peuvent atteindre 60 %, avec obligation de posséder une licence, dont les délais d'obtention sont fonction du nombre de bureaux que la demande doit traverser à Madrid.

En 1965, lorsque M. Mantelet a commencé de s'intéresser à l'Espagne, la création d'une société mixte a été envisagée. Comme il n'était pas possible, alors, de créer une société avec une majorité de capitaux étrangers, c'est une entreprise avec une participation de 45 % de Moulinex qui a été installée.

Cette société n'ayant pas vraiment réussi, à partir de 1972, nous avons commencé à négocier avec les Espagnols pour prendre la majorité. En juin 1975, nous étions majoritaires à 90 %. Depuis, le chiffre d'affaires a été multiplié par huit.

Un autre exemple récent est celui des Etats-Unis. Nous avons essayé de vendre la « Moulinette » par l'intermédiaire d'un agent.

Celui-ci nous a affirmé que cela ne se vendrait pas. Il a essayé, et selon lui, ce fut l'échec complet. Alors, nous avons pris le mors aux dents et, après avoir étudié nous-mêmes le marché américain, nous avons décidé d'y pénétrer en montant une filiale. Très vite, nous avons été assaillis de demandes de participation, à 50 % chacun, bien entendu !

M. Mantelet. Nous avons même reçu des propositions de General Electric dont les représentants nous ont tenu les propos suivants : la première firme d'électroménager dans le monde est Sunbeam : nous voulons être les premiers ; vous, vous êtes la première firme européenne ; si nous nous associons, nous serons les premiers dans le monde. Nous leur avons répondu que cela ferait disparaître la compétition, ce que nous ne voulions pas. Ils furent très étonnés par ce raisonnement.

Au départ, nous avons éprouvé de grandes difficultés, notamment pour obtenir les normes américaines qui sont assez protectionnistes. Finalement, nous avons réussi et nous avons commencé à produire, en France, dès juillet, des appareils conformes aux normes américaines.

Au mois de septembre, les dockers ont entamé une grève qui était d'ailleurs prévisible, puisqu'elle intervient à peu près tous les trois ans, bien qu'il n'y en ait pas eu en 1974.

Nous avons affrété une quarantaine d'avions gros porteurs. Cela nous a coûté un million de dollars supplémentaires, mais nous n'avons pas manqué notre entrée sur le marché américain.

M. Pisani. Quand je vous disais que vous étiez des aventuriers !

M. Mantelet. Non. Nous sommes des preneurs de risques !

M. Pisani. Quels résultats obtenez-vous sur le marché américain ?

M. Mantelet. De très bons résultats.

M. Saint-Martin. La décision de créer une filiale a été prise en 1976. Article premier du code non écrit de Moulinex : le directeur d'une filiale de distribution doit être un indigène. Nous n'avons besoin, ni d'un financier, ni d'un gestionnaire, ni d'un administrateur. Ce qu'il nous faut, c'est un homme de marketing, car le premier problème à résoudre est celui de l'adaptation du produit à la stratégie et aux habitudes locales. Il nous faut une information directe et fiable ; pour le reste, la maison mère peut toujours apporter son assistance.

M. Pisani. Cet homme est-il un gamin ou un monsieur bien installé ?

M. Saint-Martin. Le gamin n'apporterait pas l'assistance que nous attendons de lui. Celui qui est installé risque d'être encroûté. L'homme que nous engageons doit prendre des risques, il doit s'adapter à la politique Moulinex.

M. Pisani. Alors, comment le trouvez-vous ?

M. Saint-Martin. Pour toutes nos filiales, nous avons pratiquement toujours utilisé une source qui s'est avérée très efficace : celle des chasseurs de têtes ayant une implantation internationale. Nous avons essentiellement utilisé les services de deux d'entre eux : Eurosurvey et Egon Zehnder International.

S'agissant des Etats-Unis, nous nous sommes adressés à la société Clarke qui est le correspondant américain d'Egon Zehnder. Nous avons vu une première série de candidats à Chicago en octobre 1976. J'étais d'ailleurs accompagné d'un collaborateur qui avait procédé à un certain nombre d'études sur le marché américain pendant deux ou trois ans. En effet, préalablement à toute implantation, nous envoyons certains de nos agents suivre le marché visé. Le choix s'est opéré en France en novembre et nous avons créé la société à la fin du mois de décembre après avoir obtenu l'accord du Ministère des Finances pour l'exportation des fonds nécessaires à la constitution du capital de la filiale. A l'inverse, il faut noter qu'il est extrêmement simple de créer une société aux Etats-Unis, à condition de passer par l'intermédiaire d'un bon « lawyer ».

Pendant trois mois, l'équipe très réduite des personnes embauchées — ce sont tous nos salariés — s'est attachée à étudier l'adaptation de nos produits au marché américain, d'une part sous l'angle du marketing. d'autre part, sous l'angle technique des normes, aidée en cela par nos services spécialisés dans les relations avec les différents bureaux de normes internationales. Ce point est fondamental, car, même à l'intérieur du Marché commun, toutes les barrières contingentaires ou tarifaires qui ont disparu ont été remplacées par des barrières technologiques.

M. Pisani. Volontairement ?

M. Saint-Martin. Il ne m'appartient pas de me prononcer, mais j'ai bien l'impression que oui. Dès 1969, nous avons créé dans notre maison un service spécialisé dont la mission est d'être à l'affût de toutes les informations concernant les normes en vigueur dans les pays où nous sommes installés, ou sur lesquels nous avons des visées, et d'entretenir les rapports les plus étroits possibles avec les différents bureaux de normes. Ce travail est considérable, car il faut couvrir pratiquement tout le monde occidental.

J'en reviens à notre filiale américaine. Les études ont nécessité trois mois. Parallèlement à l'innovation des produits, a été mise sur pied la politique de marketing. Les budgets d'introduction, comprenant notamment l'investissement publicitaire nécessaire pour lancer

ies produits, ont été établis. Le plan a été approuvé dans le courant du mois de mai. L'approbation des normes techniques est intervenue dans la seconde quinzaine de juin. La production a démarré dans la première quinzaine de juillet et les premières facturations ont été faite à la fin du mois d'août. Les frais de publicité et de fonctionnement s'élevaient au départ à 5 millions de dollars. Le chiffre d'affaires en fin d'année atteint 13 millions de dollars. Le premier exercice a dégagé un bénéfice de 67 000 dollars.

M. Pisani. Or votre marque était totalement inconnue !

M. Saint-Martin. C'est exact. Nous avons de bonnes raisons de penser que, dans le domaine couvert par les produits que nous exportons, nous sommes les premiers aux Etats-Unis alors qu'une quinzaine de marques sont représentées. Nous nous sommes quelque peu précipités. Ainsi, nous sommes les premiers à avoir fait de la publicité à la télévision pour certaines catégories de produits. A Chicago, lors de la foire, nous allons présenter un produit sensationnel.

M. Pisani. Quels sont les frais publicitaires sur l'ensemble de votre compte d'exploitation ?

M. Saint-Martin. Ils sont de l'ordre de 8 % mais c'est très variable : ils peuvent atteindre 30 ou 35 %.

M. Pisani. Quelle part représente la main-d'œuvre ?

M. Saint-Martin. Au niveau du chiffre d'affaires, et charges comprises, de 27 à 28 % et les amortissements 6 %.

M. Pisani. En dépit de votre intégration ?

M. Saint-Martin. L'annuité d'amortissement en 1977 a été de 107 millions de francs.

M. Jacques Chaumont. Lorsque vous créez des filiales, avez-vous recours à des prêts ou à l'autofinancement ? L'Etat a mis en place certaines facilités pour favoriser l'exportation : les utilisez-vous ?

M. Saint-Martin. Absolument pas. Voyons comment s'opère le financement.

D'abord, par l'apport du capital qui, s'agissant d'une filiale de distribution, peut être faible, Ainsi, au Canada, pour toutes sortes de raison, notamment le contrôle des investissements étrangers par le Gouvernement canadien, nous avons créé une filiale au capital de 100 dollars. De ce fait, la perte d'exploitation de la première année a représenté mille fois le capital. Nous l'avons récupéré la deuxième année. Cette filiale canadienne est actuellement celle dont le capital est le plus faible. Le capital le plus élevé est celui de la filiale allemande avec 6 millions de marks. Aux Etats-Unis, nous en sommes pour le moment, à 300 000 dollars.

En second lieu, nous accordons des tarifs de cession préférentiels à partir de la France à nos filiales, afin de leur faciliter le démarrage. Mais nous restons toujours dans la limite de ce qui est permis par la réglementation. Nous ne pratiquons pas le dumping.

En outre, s'agissant du financement du fonds de roulement des stocks en particulier, il peut être relativement faible dans la mesure où la société mère accepte de fabriquer et de gérer les stocks en France. Cela permet de minimiser les problèmes de financement au niveau de la filiale.

Enfin, pour le premier budget de publicité, nous faisons appel à des financements locaux, négociés en général avec l'aide des banques françaises avec lesquelles nous travaillons et qui ont le plus souvent, des correspondants dans les pays où nous sommes implantés. Notre pool bancaire se compose essentiellement de la BNP et de la Société générale. Ainsi, au Canada, il n'était pas question de démarrer avec 100 dollars. Nous avons obtenu un prêt d'un million de dollars par l'intermédiaire de la BNP. Je dois dire, d'ailleurs, que, lorsque nous avons fait part de nos besoins d'argent, les banquiers se sont bousculés au portillon.

Les procédures mises en place par la COFACE et la BFCE me semblent plutôt réservées aux investissements à plus long terme, aux préfinancements d'opérations importantes. Quant à nous, il est normal que nous perdions de l'argent sur une opération la première année, mais que nous le récupérions l'année suivante.

Nous finançons donc nos opérations nous-mêmes avec l'aide de nos banquiers, sans avoir besoin de faire appel à des procédures qui sont, bien souvent, plus compliquées et plus lourdes.

M. Jacques Chaumont. Les Américains sont, paraît-il, très protectionnistes. Je m'étonne de la rapidité avec laquelle vous avez obtenu les normes.

M. Saint-Martin. C'est un simple problème technique.

M. Jacques Chaumont. N'avez-vous pas éprouvé de difficultés particulières ?

M. Saint-Martin. Si, bien sûr. Il a fallu modifier les produits pour les adapter. Vous savez que la R 5 vendue aux Etats-Unis n'a rien à voir avec celle qui est vendue en France. Si notre Moulinette est la même, c'est à deux mètres de distance. En fait, elle est prévue pour un courant de 110 volts ; les Américains étant obnubilés par l'incendie, nous devons utiliser des matières plastiques auto-extinguibles que l'on ne trouve pas en Europe : il nous faut des outillages spéciaux. Toutes ces études sont conduites par les services techniques de Moulinex.

Chaque fois que des difficultés surgissent avec un organisme de normes, nous faisons venir ceux qui délivrent l'agrément dans nos usines et nous leur faisons une démonstration. Le passé de Moulinex et son potentiel industriel sont un atout. Généralement, les visiteurs, qu'ils soient américains ou allemands, sont étonnés, car, apparemment, ils ne s'attendent pas que les Français soient sérieux.

M. Pisani. Quels sont vos clients aux Etats-Unis ?

M. Saint-Martin. Nous avons attaqué la totalité du marché de la distribution nationale. Nous avons pénétré dans tous les circuits de distribution, sauf un : celui des « catalog show rooms ». Il s'agit d'une combinaison du libre-service et de la vente par catalogue. La maison diffuse un catalogue, mais n'expédie pas. Le client vient compléter son information photographique par une information sur place dans un magasin libre-service. Cette formule de vente implique de longs délais de « référencement » du catalogue.

M. Jacques Mossion. Vendez-vous un seul produit ?

M. Saint-Martin. Notre domaine est celui de la préparation des aliments. Nous vendons les hachoirs traditionnels, la « Jeannette », la « Charlotte ». Le type « Moulinette » est lui-même vendu en trois formules différentes.

M. Jacques Mossion. Qu'est-ce qui a déterminé votre choix ?

M. Saint-Martin. D'une part, ce sont les premières études menées par un de nos collaborateurs, qui faisait trois ou quatre voyages par an, qui se rendait dans les foires, notamment à Chicago.

D'autre part, nous avons appris que des firmes américaines, dont General Electric, étaient en train de préparer des produits de ce type, et nous avons su comment ceux-ci allaient être présentés et comment ils allaient être vendus. Nous savions donc que ce secteur allait se développer et nous pensions pouvoir apporter une réponse satisfaisante. La connaissance de la concurrence nous a amenés à précipiter notre entrée.

M. Pierre Louvot. La pénétration sur ce marché permettra sans doute l'arrivée d'autres produits.

M. Saint-Martin. Nous l'espérons bien. Si nous avions seulement voulu mener une action ponctuelle — ce n'est d'ailleurs pas conforme à l'état d'esprit de Moulinex — nous n'aurions pas créé une filiale.

M. Mantelet. Ces actions ponctuelles sont possibles avec certains clients. Actuellement, nous avons une commande de petits hachoirs de ménage qui a été passée par une société américaine.

M. Saint Martin. Il s'agit de Tupperware. Deux fois pas an, cette société récompense ses vendeurs en leur proposant un cadeau à choisir sur une liste. Elle nous a demandé de lui fournir 180 000 petits hachoirs qui devaient figurer sur cette liste.

Nous les avons fabriqués entre le mois de novembre 1977 et le mois de février de cette année. Ils ont été livrés.

Le 15 mars, Tupperware nous en a commandé 35 000 de plus. Ce matin, avant de venir ici, je suis passé à Bagnolet pour prévenir l'usine qu'elle en voulait encore 16 400, avant le 1er mai. Peut-être allons-nous réussir. Nous avons déjà retenu un D C 8 qui contient exactement la quantité à produire. Le prix du transport est à la charge de Tupperware.

M. Pisani. Comment programmez-vous tout cela ?

M. Mantelet. Nous le faisons au détriment des quantités produites pour la France. Nous avons de très grands magasins, que nous remplissons en période de ventes calmes et qui se vident en période active.

M. Saint-Martin. Nos moyens industriels sont spécialisés par produits.

M. Pisani. Cela va de soi.

M. Saint-Martin. Pas tellement. C'est relativement récent. Ce sont nos grandes séries qui nous ont permis de procéder ainsi. Nos usines sont donc spécialisées par produits et aussi intégrées que possible. Une usine type fait son montage mais elle fabrique aussi ses moteurs, ses matières plastiques ; elle possède un atelier de décolletage, un atelier de presse.

De plus, comme l'a dit M. Mantelet, les ventes de nos produits sont extrêmement saisonnières. Les ventes des deux derniers mois peuvent, dans certains cas, représenter 70 à 75 % des ventes totales annuelles. En moyenne, et en tenant compte de certaines compensations, il faut admettre qu'à la fin du mois de juillet, nous avons vendu 50 % de notre production alors que 63 % des journées de travail possibles dans une année sont écoulées. Il en résulte automatiquement un stock excédentaire de 13 %. Mais, pour avoir une meilleure productivité, les usines travaillent de façon régulière. Notre règle, c'est la cadence journalière : 5 000, 10 000 ou 15 000 appareils par jour.

M. Jacques Mossion. Quelle est votre gamme de modèles ?

M. Saint-Martin. Nous avons quatre-vingts numéros de nomenclature.

M. Jacques Mossion. La production est-elle répartie de façon fixe entre les usines ?

M. Saint-Martin. Oui. Les moulins à café sont fabriqués dans telle usine ; les sèche-cheveux, les aspirateurs, les cafetières, le sont dans telle ou telle autre. Le directeur d'une usine est responsable de son produit.

M. Jacques Mossion. La capacité de votre usine a-t-elle été calculée en fonction des marchés conclus au moment de son installation ou s'agit-il d'une évaluation ?

M. Saint-Martin. Il s'agit d'une évaluation.

Par ailleurs, des petites opérations peuvent être facilement déplacées, certains produits font même la navette afin que l'équilibrage des charges soit actualisé en permanence.

M. Jacques Mossion. Certaines usines sont sans doute spécialisées dans la fabrication d'éléments constants.

M. Saint-Martin. Les produits de base sont affectés définitivement, trois ou quatre seulement se déplacent. Lorsqu'une usine est surchargée, elle peut sous-traiter avec une autre.

Les usines fabriquent quotidiennement, en continu, un volume déterminé, la totalité de cette production étant en général stockée. Le mouvement des stocks varie suivant un cycle annuel.

Ainsi, le problème est très simple, nous pouvons toujours savoir si une usine dispose des approvisionnements spécifiques pour la fabrication d'un appareil. S'il le faut, les accessoires nécessaires à la réalisation d'un type de produit peuvent être réalisés dans l'immédiat.

M. Pisani. Pour le transport de vos produits, faites-vous appel à la compagnie Air France ?

M. Saint-Martin. Parmi les quarante avions que nous avons dû fréter entre octobre et le 10 décembre 1977, nous n'avons pas eu un seul avion d'Air France.

M. Pisani. En raison des tarifs ?

M. Saint-Martin. Ce n'est pas une question de prix, c'est parce que cette société n'a pas été en mesure de nous fournir un appareil.

M. Pisani. L'avez-vous sollicitée ?

M. Saint-Martin. Nous l'avons sollicitée, mais elle n'avait pas de possibilités.

M. Pisani. Comment obtenez-vous un avion ?

M. Saint-Martin. C'est fort simple. Je m'adresse à une personne, à Bagnolet, qui est spécialisée. Ainsi, ce matin à 8 h 30, je lui ai téléphoné pour obtenir un avion ; dix minutes plus tard elle me répondait que je pouvais en avoir un pour le 30 avril.

M. Pisani. Nous vous remercions d'être venus devant nous.

AUDITION DE M. P. BLANC

Président du conseil d'administration du Bureau Véritas.

(25 avril 1978.)

M. Blanc. Le Bureau Véritas est un organisme très particulier qui ne s'occupe que des contrôles techniques de sécurité et de qualité. Il ne pratique donc pas — et il s'en défend — l'ingénierie.

Nous contrôlons les plans des autres sans en faire nous-mêmes. En outre, le Bureau Véritas ne s'occupe que des questions techniques. Il n'a d'ailleurs pas d'homologue français et tous ses concurrents sont des étrangers : Lloyd's Register, American Bureau, Société générale de surveillance de Genève, etc.

Le Bureau Véritas est un organisme à la fois très diversifié et très spécialisé dans le contrôle. Il agit dans le domaine de la classification des navires en construction et en service. De nombreux gouvernements nous donnent des délégations de pouvoir pour vérifier la sécurité de ces matériels...

M. Pisani. Il s'agit de gouvernements de pays utilisateurs de bateaux ?

M. Blanc. En effet. La marine constitue la moitié de notre activité. La classification des navires est assurée à hauteur des trois quarts à l'étranger et à raison d'un quart en France.

Pour l'aéronautique, aucun avion français ne peut voler sans avoir été visité par le Bureau Véritas. Nous assumons donc une activité de classification des aéronefs et un contrôle par délégation gouvernementale.

Nous exerçons également des contrôles de qualité très variés dans le secteur industriel : depuis les tôles et profilés jusqu'aux centrales nucléaires, les usines pétrochimiques, les matériels de chemin de fer, la liquéfaction des gaz, les pipe-lines, etc.

Nous agissons également dans le domaine immobilier et du génie civil, par le contrôle des immeubles pour les assureurs, et nous veillons en outre à l'application des règles de sécurité de lutte contre la pollution et des économies d'énergie.

Au total, toutes ces activités de contrôle interviennent dans des domaines très variés, et nous exerçons notre activité pour moitié en France et pour moitié dans 110 pays du monde, où nous disposons

d'une représentation grâce à des bureaux qui possèdent le statut de succursales, directement subordonnés à notre siège social. Il ne s'agit donc point, contrairement aux sociétés multinationales, de filiales.

Nous réalisons pour 400 millions de francs hors taxes de chiffre d'affaires, dont 203 millions de francs à l'étranger, ce qui représente plus de 50 % du produit de nos ventes ; nous employons 3 000 personnes, 1 500 à l'étranger, 1 500 en France.

Ces chiffres révèlent que le chiffre d'affaires est important pour une société de services telle que la nôtre qui ne vend que de la matière grise et, peut-on dire, des papiers.

Cela nous a valu l'Oscar de l'exportation en 1977 pour les sociétés de services, mais le Président du Centre français du commerce extérieur n'a pas hésité à dire au moment de la remise de l'Oscar que le Bureau Véritas était non seulement un exportateur de ses propres services, mais aussi un organisme favorisant l'exportation des entreprises françaises par son rayonnement et sa notoriété à l'étranger, par son réseau international de relations, par la caution morale que son contrôle peut donner à des matériels exportés.

C'est vrai, mais avec des nuances. Nous sommes Français, mais nous nous présentons à l'étranger comme un bureau de classification et de contrôle international absolument indépendant et sans aucune préférence nationale. C'est indispensable à notre image de marque.

D'ailleurs, les affaires que nous traitons n'ont très souvent aucun rapport direct avec la France. Par exemple : surveillance de la construction, au Japon, d'un navire algérien ou contrôle, en Allemagne, de matériel industriel destiné à l'Iran ou à l'Argentine.

Nous ne dépendons pas des banques ; pour être contrôleurs, il faut être indépendants. D'ailleurs, pour les pays du tiers monde, il est important que le contrôle d'un marché soit assuré par un Etat tiers.

Dans ces conditions, nous nous trouvons en contact avec de nombreuses industries de tous les pays. Nous pouvons parfois comparer les actions commerciales des uns et des autres et nous faisons souvent des comparaisons peu en faveur de la France.

Nous voyons en particulier les différences d'état d'esprit en ce qui concerne notre activité propre : la classification des navires et les contrôles industriels.

D'une manière générale, il semble y avoir une bien moindre solidarité des entreprises françaises entre elles qu'il n'y en a entre les entreprises américaines, allemandes, britanniques. Une entre-

prise française pense se valoriser en faisant appel à un conseil américain ou à un contrôleur anglais. Les banques françaises qui donnent des crédits ne cherchent pas à imposer le tout français — en particulier le contrôle — alors que, lorsque c'est une banque américaine, elle exige que le contrôle soit fait par ABS. Même, parfois, les pouvoirs publics français ne cherchent pas à imposer, lorsqu'ils le pourraient, un contrôle Bureau Véritas, et il arrive que des clients de pays du tiers monde nous disent : « Pourquoi voulez-vous qu'on fasse appel à vous et qu'on vous fasse confiance alors que vos compatriotes ne semblent pas y tenir ? » Cela n'arrive pas à nos concurrents qui sont soutenus par tous leurs compatriotes.

Autre constatation : il est bien plus difficile et plus coûteux d'envoyer à l'étranger du personnel français que du personnel d'autres nationalités. Je parle d'ingénieurs et de techniciens.

Nous sommes très souvent contraints de prendre des ingénieurs et experts hollandais, britanniques, norvégiens ou allemands à la place de français pour les envoyer en mission ou en séjour de quelques années dans des pays du Proche-Orient, d'Extrême-Orient et d'Amérique du Sud. Les raisons en sont :

— la langue, car l'anglais est indispensable partout ;

— la répugnance du Français à l'expatriation et ses exigences plus grandes ;

— les réglementations françaises (sécurité sociale, caisse de retraite...) qui ne s'adaptent pas aux expatriés ;

— les difficultés d'adaptation des Français aux usages et à la mentalité des pays non européens (enfants, nourriture, etc.).

M. Pisani. Pourriez-vous nous indiquer les principaux facteurs qui s'opposent à l'expatriation des Français ?

M. Blanc. Il y a un aspect de répugnance des Français à sortir de notre territoire. A mon sens, la réglementation française du personnel — tant vis-à-vis des caisses de retraite qu'à l'égard des assurances — n'est pas adaptée aux exigences de l'expatriation des individus. Quand un Anglais ou un Hollandais va à l'étranger, il dispose des mêmes droits que s'il restait chez lui.

Sans doute, pouvons-nous constater qu'il existe une nette tendance à l'amélioration. Mais la situation n'est quand même pas équivalente à celle des autres pays. Je constate que les Français s'adaptent plus difficilement que d'autres à vivre à l'étranger peut-être en raison de la nécessité des études des enfants...

M. Pisani. Cette difficulté ne tient-elle pas au système universitaire français qui conduit à l'attribution de diplômes nationaux ? L'institutionnalisation de ce système ne favorise pas la réinsertion ultérieure des expatriés.

En revanche, j'ai pu constater quand j'étais préfet de la Haute-Marne que les Américains de la base de Chaumont étaient ravis de permettre à leurs enfants de suivre des études en français.

M. Blanc. Je crois que vous avez entièrement raison. Les habitudes des administrations françaises n'envisagent pas le cas des Français qui s'expatrient. Depuis vingt ans, je vois fonctionner le Bureau Véritas et je peux cependant vous dire que la qualité de nos représentants diplomatiques en poste a connu récemment une nette amélioration. Mais d'autres pays obtiennent encore de meilleurs résultats.

Ainsi, en France, le Bureau Véritas est-il peu connu alors qu'en Grande-Bretagne, l'image de marque de notre homologue britannique est largement diffusée dans l'opinion publique.

A cette occasion, je tiens à vous signaler, monsieur le Ministre, que le Bureau Véritas aura cette année cent cinquante ans. Nous avons organisé des festivités dans de nombreux pays. Ainsi, au Koweit, au moment où nous avons pris contact avec l'ambassade pour savoir qui inviter à une réception, l'ambassadeur n'a pas hésité à organiser lui-même la cérémonie.

Nous avons été très sensibles à sa proposition. D'une façon générale, nous entretenons d'excellentes relations avec des personnalités de chaque pays. Ainsi, en 1970, au moment où nous avions établi un nouveau comité de soutien au Japon, M. de Guiringaud, alors ambassadeur, avait pu nous dire qu'il n'avait jamais vu une société française bénéficier d'un réseau aussi important de relations...

M. Pisani. J'ai l'impression que les entreprises françaises ne parviennent pas à s'enraciner. Elles font des « coups » à l'étranger...

M. Blanc. Telle est la réalité. Il faut en tout état de cause beaucoup de patience et la situation varie évidemment d'un pays à l'autre. Par exemple, en URSS et en Chine, nous n'avons pas beaucoup de représentation ; mais nous avons conclu des accords avec des organismes homologues de ces pays en vue d'aboutir à une certaine réciprocité de services.

Ailleurs, en Roumanie, en Tchécoslovaquie et en Pologne, nous avons pu finir par installer une représentation propre, mais il nous a fallu y consacrer beaucoup de temps. Je voudrais signaler également que dans beaucoup de petits pays, nous avons un chiffre d'affaires très faible.

Il ne faut pas oublier que nos 400 millions de francs sont obtenus à partir de 200 000 factures, ce qui situe en moyenne à 2 000 F seulement le montant unitaire de chaque document ; il nous

faut donc connaître parfaitement la réglementation des changes dans tous les pays du monde. Mais je dois dire que les services fiscaux français ne sont pas toujours très coopératifs. Ainsi, même quand il existe des conventions de non double imposition entre la France et les autres pays, il est très rare que l'on puisse trouver une compréhension au sein de l'administration fiscale française qui puisse nous aider à régler certaines questions. Je vous citerai un exemple : les autorités fiscales marocaines ont dû insister auprès des autorités fiscales françaises pour que l'on obtienne satisfaction à propos d'une question litigieuse.

Je tiens à vous donner, Monsieur le Ministre, une petite plaquette qui a été éditée à l'occasion de l'anniversaire des cent cinquante ans d'histoire du Bureau Véritas.

Si j'osais, je vous proposerais également d'assister à l'inauguration d'une exposition qui doit avoir lieu au Musée de la Marine sous la présidence du Ministre des Transports, M. Joël Le Theule. Pourrais-je me permettre de vous envoyer une invitation ?

M. Pisani. Nous irons volontiers.

Je retiens surtout un aspect de votre exposé : les difficultés rencontrées par les Français pour s'expatrier.

M. Louvot. D'autres intervenants, au cours de leurs auditions, ont également rappelé l'ampleur de ce problème.

M. Pisani. Avez-vous, Monsieur le Président, pu interroger vos collaborateurs pour connaître plus précisément les raisons de cette méfiance du Français vis-à-vis d'une éventuelle expatriation ?

M. Blanc. Nous avons en partie résolu cette difficulté en choisissant d'utiliser des étrangers hors de nos territoires.

M. Pisani. Il s'agit là d'une donnée fondamentale de notre recherche. On se heurte à des faits de société.

M. Blanc. Je tiens à vous signaler que pour nous, le problème est différent de celui des sociétés qui emploient des groupes importants de personnes. Nous n'envoyons souvent dans chaque pays étranger que deux ou trois personnes, non pas plusieurs centaines comme par exemple les sociétés pétrolières.

Mais la difficulté majeure est constituée par l'isolement du Français expatrié. Je suis allé récemment aux Philippines. Nous y avons confié la responsabilité de notre représentation à un Hollandais. Cette personne, au bout d'une semaine, avait déjà fait connaissance avec beaucoup de ses compatriotes implantés sur place.

M. Pisani. Ne pourrions-nous pas engager une procédure de consultation institutionnelle des Français établis hors de France ?

Je vous pose une dernière question, Monsieur le Président : quel est, selon vous, l'homme compétent que nous pourrions consulter à propos des problèmes d'ingénierie ?

M. Blanc. A mon sens, la Chambre syndicale des bureaux d'études techniques de France — Syntec — pourrait vous fournir d'utiles précisions à ce sujet. De même, l'Association française des sociétés d'études et de conseils exportatrices — Abetex — devrait vous renseigner.

M. Pisani. Nous emploierons donc une procédure écrite vis-à-vis de Syntec. Je vous remercie, Monsieur le Président. Vous avez exactement répondu aux questions que je vous avais initialement posées.

M. Blanc. Je tiens à vous donner maintenant la liste de nos représentations à l'étranger et le répertoire de nos activités.

M. Pisani. Je vous en remercie.

M. Louvot. Pratiquez-vous, outre le contrôle, l'assistance ?

M. Blanc. Nous ne réalisons que du contrôle de sécurité ou de qualité dans les usines ou les chantiers.

M. Pisani. Je change de sujet. Notre attention a été récemment attirée sur la catastrophe de l'*Amoco Cadiz*. Etes-vous amenés à vérifier l'état des navires ?

M. Blanc. Bien entendu, nous vérifions l'état matériel technique des navires au cours de visites périodiques. En outre, en tant que société de classification, nous participons au fonctionnement d'une association des sociétés de classification qui dispose du statut de consultant de l'OMCI (dépendant de l'ONU).

Nous donnons donc des avis et formulons des propositions en tant que membre de cette Association des sociétés de classification.

La catastrophe de l'*Amoco Cadiz* va certainement permettre de renforcer cet aspect de notre activité.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Président.

AUDITION DE M. CHAVANNES

Président directeur général de la société Leroy-Sommer.

(25 avril 1978.)

M. Chavannes. Dans un groupe comme le nôtre, l'exportation est une priorité. Je crois que se recroqueviller sur le marché national, c'est périr. En outre, nous sommes conscients que c'est un devoir national d'exporter afin que notre pays puisse procéder aux importations indispensables de matières premières, etc.

J'ajoute que le meilleur moyen de progresser, c'est de se frotter à la concurrence internationale. Si l'on peut vendre aux Etats-Unis, c'est que l'on est compétitif sur le plan technique. Aussi est-il essentiel de pouvoir vendre dans les pays développés.

Réussir à l'exportation c'est d'abord un problème de qualité des hommes. Tous nos échecs s'analysent en définitive comme des erreurs de choix. Il faut envoyer des hommes de valeur et je tiens à signaler qu'il est tout à fait nécessaire de s'intéresser aux problèmes familiaux. Nous avons d'ailleurs toujours une conversation avec la femme du cadre que nous voulons envoyer à l'étranger, beaucoup de femmes rencontrant des difficultés à s'adapter à la vie dans les pays étrangers.

Il ne faut pas lésiner avec les moyens quand on veut exporter : il faut créer des sociétés sur place, dotées de moyens financiers importants leur permettant d'avoir des locaux convenables et de quoi financer leurs stocks.

J'ai été ulcéré de me voir, il y a quelques années, imposer des pénalités de la part du Ministère des Finances parce que j'avais tardé à rapatrier des devises. Ce retard est souvent inévitable, ne serait-ce que parce que les clients étrangers ne paient pas rapidement. En fait, après bien des débats, notre amende a été réduite de 90 %. Je signale en outre que, cette année-là, nous avions perdu au change.

Je reviens sur le problème des stocks de produits finis et des investissements qui suppose l'immobilisation de sommes relativement importantes. La CGT mène actuellement une campagne dans ma firme contre les investissements à l'étranger ; mais ceux-ci sont indispensables pour la survie des emplois en France, et non pour leur suppression, comme certains nous accusent de vouloir le faire.

M. Pisani. Quel est le raisonnement à partir duquel vous démontrez que la création d'unités de production à l'étranger permet de sauvegarder l'emploi en France ?

M. Chavannes. Nous avons récemment créé une usine au Canada. En effet, ce marché, comme celui des Etats-Unis, est très protégé, notamment par de multiples normes techniques. Quand il s'agit de produits assez simples comme les alternateurs, il est inconcevable de faire attendre le client un mois pour lui livrer les pièces détachées. Aussi est-il préférable de procéder aux opérations de montage et de service après vente à partir d'unités installées sur place.

C'est ainsi qu'il y a trois ans, nous avons investi au Québec pour créer une usine de montage et de finition — le climat est rude mais à cause de la langue, les épouses de nos cadres se sont bien adaptées. Je comprends que les syndicats s'opposent à la délocalisation, notamment dans les pays en voie de développement, bien que cette tendance me paraisse irréversible.

J'ai été très récemment aux Etats-Unis ; un client m'a passé de grosses commandes et m'a dit : « Maintenant que vous êtes chez nous, que vous vous êtes installés sur place, nous pouvons travailler avec vous. »

M. Pisani. Mais qu'est-ce qui vous permet de vous implanter ? En quoi consiste votre avantage technique ?

M. Chavannes. Tous nos investissements sont très lourds en Europe et nous permettent de fabriquer certaines pièces élémentaires dans des séries suffisamment importantes pour atteindre des coûts de revient très bas.

M. Pisani. Quelle stratégie de prix pratiquez-vous ?

M. Chavannes. Nous faisons des prix de revient usine afin de favoriser notre implantation, bien sûr. On peut d'ailleurs souligner que les charges salariales sont équivalentes, les charges sociales sont supérieures en France.

M. Chaumont. Mais vous n'avez pas précisé ce qui faisait votre compétitivité sur le marché américain ?

M. Chavannes. Ce sont les larges séries de pièces élémentaires qui nous permettent d'avoir la productivité la plus élevée du monde, mais celle-ci ne suffirait pas à nous permettre d'exporter de France.

En effet, les trois pays dominants, les Etats-Unis, le Japon et la RFA sont parmi les pays les plus protectionnistes.

Ainsi, les Japonais ont des normes particulièrement complexes ; ils ont tendance à refouler nos produits sans dire ce qui ne va pas. Ils nous reçoivent de façon somptueuse mais on est obligé de déchanter quand on constate que les commandes ne suivent pas.

Au Canada, les seuls des étrangers qui aient réussi à s'implanter, c'est Toshiba et nous. Nous nous battons actuellement pour nous implanter au Japon et cela coûte très cher. Sur ce pays, je dois dire que je ne serais pas surpris si disparaissaient certaines conditions exceptionnelles qui font la puissance de ce pays. Les jeunes vont probablement cesser de se laisser faire : actuellement les cadres ne prennent pas de vacances ; seuls les ouvriers prennent leurs quinze jours mais cela pourrait ne pas durer.

M. Pisani. Mais pour la RFA ?

M. Chavannes. Chez les Allemands, les obstacles tiennent à deux types d'interventions : d'abord, les normes. Je prends un exemple. On peut glisser un tournevis quelque part dans la machine ; cela veut dire que l'on peut se coincer le doigt et que la machine n'est pas conforme aux normes. Mais ces normes sont publiées et on peut arriver à les observer, mais très difficilement.

Il y a aussi les positions monopolistiques des grandes firmes de construction de matériels électriques AEG et Siemens. Les Allemands n'hésitent pas à pratiquer l'intimidation.

Enfin, aux Etats-Unis c'est un véritable maquis technique. Là aussi, une anecdote m'est arrivée :

Je reçois un jour une lettre de la douane des Etats-Unis — après avoir passé toutes les barrières technologiques — qui désire contrôler mes prix de revient, me soupçonnant de dumping. Le contrôleur des douanes est venu inspecter et vérifier le prix de tous les produits jusqu'à celui du moindre boulon. Excédé, le directeur de l'usine m'a averti. J'ai fait venir l'ingénieur des douanes qui m'a clairement fait savoir que si je refusais ce contrôle, on m'interdirait d'exporter aux Etats-Unis et je serais inscrit sur la liste noire. Deux mois après, j'ai reçu une amende pour une centaine de moteurs — sur plusieurs milliers — dont le coût était beaucoup trop bas ; c'est ainsi que nous avons payé au total une amende de 20 000 dollars. Nous ne disposons pas de telles barrières en France.

M. Pisani. Des études ont-elles été faites pour envisager une modification des pratiques administratives dans ce sens ?

M. Chavannes. Ces problèmes sont pris au sérieux depuis quelque temps et c'est ainsi qu'on oblige désormais les producteurs à indiquer l'origine des pièces. Cela est directement lié aux problèmes posés par certaines importations en provenance des pays de l'Est. En effet, les moteurs électriques de l'Est n'ont, sauf pour la RDA, pas bonne réputation. En outre, l'application d'indication d'origine permet d'éviter, pour ce dernier pays, les détournements de trafic par la RFA.

M. Pisani. Le patronat est-il toujours hostile à la constitution d'un ministère de l'industrie puissant ? Fait-il encore preuve de suspicion ?

M. Chavannes. Je ne crois pas. Il faut freiner les importations en provenance des Etats-Unis, de la RFA et du Japon. Je ne dis pas en leur rendant la monnaie de leur pièce, mais...

M. Pisani. Que pensez-vous d'un French Selling Price ?

M. Chavannes. C'est inapplicable. J'avais été voir M. Vidal, directeur des Douanes, à ce sujet et il m'a répondu qu'il n'avait pas le personnel suffisant.

On peut se demander comment font les Japonais pour passer la barrière technologique. On perd trois ans pour la franchir. Les Japonais, eux, ont réussi en faisant porter tous leurs efforts sur le plan commercial.

M. Pisani. Je me demande s'il n'y aurait pas un intérêt à consulter le directeur général des Douanes et certaines autres administrations, d'abord sur la nature du mécanisme de l'American Selling Price ; puis sur la raison pour laquelle aucun système de ce type n'existe en France, simplement pour savoir... ce serait intéressant.

M. Chavannes. En fait, l'American Selling Price protège les marges des entreprises.

M. Pisani. L'équivalent serait d'ailleurs l'European Selling Price.

M. Chavannes. C'est cette police que font les Allemands. Ils disent : « si vous faites des prix en dessous, on vous rentre dedans ». Alors, il faut faire très attention.

M. Pisani. Il n'y a pas de politique de recherche qui ne comporte deux volets : d'une part vendre, d'autre part assurer un privilège aux entreprises françaises, un marché intérieur qui soit un point de départ solide.

M. Chavannes. Il ne faut surtout pas parler de protection.

Le problème dramatique c'est le change. En effet, depuis la baisse du dollar, nous vendons à perte au Canada et aux Etats-Unis.

M. Pisani. Et les Allemands ?

M. Chavannes. C'est la même chose.

M. Pisani. Nous avons reçu hier un négociant international ; il nous a dit qu'autrefois, le négociant faisait des martingales sur des produits et sur des monnaies avec des marges de fluctuation relativement faibles.

Aujourd'hui, quelle est la société privée qui peut assumer en même temps la fluctuation du cours du café et la fluctuation du

dollar ; lorsque la marge est à 2 % et que vous avez un coup dur sur la monnaie... Bientôt vous n'aurez plus de système de marchands, vous n'aurez plus que des entreprises qui prendront elles-mêmes le risque et qui s'engageront en tant qu'entreprise industrielle et non plus comme entreprise commerciale. C'est là l'une des causes de la naissance des sociétés de commerce international qui se servent d'un instrument commercial mais ne font plus de négoce.

M. Chavannes. Effectivement, et qui arrivent à éviter le risque de change en s'arrangeant pour équilibrer, c'est-à-dire acheter autant que vendre. Mais qu'est-ce que vous voulez qu'on achète aux Etats-Unis en ce moment ?

M. Pisani. Voilà un point sur lequel on ne nous a jamais dit la vérité en matière de sociétés de commerce international.

M. Chavannes. C'est l'équilibre des risques de change.

M. Pisani. Un flux et un reflux de niveau équivalent.

M. Chavannes. C'est là toute l'astuce. Une entreprise industrielle qui n'a pas la possibilité d'acheter se trouve actuellement, avec les fluctuations, dans une situation très difficile.

M. Pisani. De là la primauté aux groupes de grande taille.

M. Chavannes. Il faut développer les sociétés de commerce internationale. La France est dramatiquement pauvre dans ce domaine. Comment, aujourd'hui, une société française peut-elle se payer un agent de ventes au Nigeria, par exemple ? C'est absolument impossible. Nous avons calculé qu'il fallait 1 million de francs pour implanter un agent à Lagos. Les Nigériens exigent, par exemple, qu'on leur paie cinq ans de loyer à l'avance.

La France est très en retard dans ce domaine. Un représentant d'une société de commerce peut servir aux petites et moyennes entreprises, ne serait-ce qu'en laissant à leur disposition un local permettant à l'industriel de s'occuper de ses propres affaires.

Autre chose : le fisc n'admet pas que l'on provisionne dans les bilans des sociétés françaises la garantie de service après-vente, et pourtant il existe bien des risques que l'on peut évaluer tous les ans à 1 ou 2 % du chiffre. Impossible d'éviter ces frais pourtant reconnus statistiquement ; de plus, ce serait un encouragement pour les sociétés.

M. Pisani. C'est très facile à vérifier ; pourquoi persistent-ils dans leur refus ?

M. Chavannes. Je ne sais pas ; mais de toute façon ça passe dans les frais généraux de l'année suivante. Ce n'est pas la vérité

des comptes puisque les ventes ont eu lieu l'année précédente ; ces frais devraient donc figurer dans le bilan de cette même année.

Le Ministère des Finances nous met dans une situation inconfortable : lorsqu'il y a de l'argent à perdre, c'est pour nous ; mais quand il y a de l'argent à gagner, ce n'est pas pour nous !

Il est évident que les garanties de change ne peuvent être généralisées, cela coûterait bien sûr trop cher, mais qu'on nous laisse au moins nos profits de change quand, par hasard, nous ne réalisons pas une opération.

M. Pisani. Dans le cadre de nos auditions, nous avons déjà vu des théoriciens et des banquiers ; il est maintenant particulièrement intéressant d'entendre un praticien.

M. Louvot. En ce qui concerne les conditions de développement des sociétés de commerce internationale, différentes opinions se sont exprimées ici même et certains ont fait remarquer que cela pourrait prendre beaucoup de temps.

M. Chavannes. Pour une entreprise moyenne, ces sociétés sont indispensables. Prenons l'exemple de la société Leroy-Somer : elle ne peut pas, financièrement, avoir une filiale en Egypte ; par contre, je serais très content de pouvoir disposer d'un bureau et d'un téléphone.

M. Pisani. Une société de services ?

M. Chavannes. Pas tout à fait une société de commerce international et pas seulement une société de services, mais un intermédiaire capable de repérer les marchés à prendre.

M. Pisani. Pourquoi y a-t-il si peu d'initiatives en ce domaine ?

M. Chavannes. Sans doute à cause de la difficulté qu'il y a en France à réaliser des opérations de commerce international. Beaucoup d'entreprises sont implantées en Europe mais cela ne constitue pas une véritable exportation. Vous trouverez bien des entreprises qui ne dépassent jamais les frontières de l'Europe.

M. Pisani. Ce n'est pas un changement de monde.

M. Chavannes. Oui, bien sûr car si on envoie un ingénieur à Milan, à Francfort ou à Londres, on ne peut pas dire qu'on lui pose un problème familial.

Dans un groupe comme celui que je dirige, on compte 8 000 personnes ; il y a bien 400 cadres ou ingénieurs. On a un certain choix. Tous les jeunes qu'on emploie sont embauchés avec l'obligation de parler au moins deux langues plus le français. Ensuite, on essaie de sélectionner les jeunes qui acceptent le principe d'aller vivre à l'étranger, ce qui est bien précisé dans les contrats.

M. Louvot. Vous avez dit que la question des hommes était la priorité des priorités. Alors, comment les cherchez-vous ?

M. Chavannes. C'est cela, parce que pour moi c'est essentiel. On choisit les meilleurs. On a repris, il y a cinq ans, une société qui s'appelle « Les Pompes Guinard » ; à ce moment-là elle perdait 10 % de son chiffre d'affaires. Aujourd'hui, la situation est totalement redressée mais on y a mis un président directeur général qui est très bien, et puis aussi un directeur commercial qui est un type formidable, qui a été remplacé très difficilement à Leroy-Somer ; cela a été la condition du succès de l'opération.

M. Pisani. La formation dans les grandes écoles ou les universités est-elle satisfaisante ? Est-elle de qualité inférieure à celle des autres pays ?

M. Chavannes. HEC et ESSEC ont maintenant des branches spécialisées « commerce international » et, d'une façon générale, la formation s'améliore et je dois dire que nous ne rencontrons pas de problème de recrutement. Le succès passe donc par l'envoi des meilleurs éléments dans les postes les plus lointains.

M. Pisani. Avez-vous eu des problèmes de reconversion particulièrement difficiles qui vous aient opposé aux syndicats ?

M. Chavannes. Pas de gros problèmes en dehors des attaques pour investissements à l'étranger. Si j'étais obligé de créer des emplois à l'étranger, je crois que je serais capable de leur expliquer et de leur faire accepter, surtout si, par ailleurs, il n'y a pas de licenciements.

Seulement, je crois que beaucoup d'entreprises françaises sont obligées de recourir à de tels licenciements. Les coûts de main-d'œuvre au Sénégal, par exemple, sont du dixième des coûts français et un grand nombre d'entreprises seront contraintes de s'installer dans les zones franches des pays en voie de développement, à peine de perdre leurs marchés. C'est à prendre ou à laisser.

M. Pisani. Quelle est donc alors, selon vous, la politique à suivre pour résoudre la question de l'emploi ?

M. Chavannes. La question est embarrassante. A mon avis, pour les entreprises ayant beaucoup d'emplois d'OS il n'y a pas d'espoir ; cela est logique. Il y a de moins en moins de jeunes qui veulent devenir OS.

Il faut donc être capable de faire évoluer les techniques de production afin d'utiliser plus d'ouvriers professionnels, sauf dans le cas où les chaînes sont si sophistiquées que l'OS français — on n'a pas de main-d'œuvre étrangère — peut seul y travailler.

Dans la profession, il y a 10 % d'OP et 90 % d'OS. Chez Leroy-Somer. ces proportions respectives sont de 40 % d'OP et 60 % d'OS. On a déjà amorcé la reconversion.

M. Pisani. C'est donc la course vers le haut de la gamme ?

M. Chavannes. Notre axe actuel est le développement des énergies nouvelles ; c'est aussi les énergies douces, c'est passionnant.

M. Pisani. Est-ce que les préoccupations de l'aménagement du territoire ne sont pas en contradiction avec de telles recherches ? Dans la mesure où vous avez fait des esquisses sur les équilibres futurs, les recherches sur les énergies douces sont-elle des productions significatives ?

M. Chavannes. Cela devrait aller très vite. J'ai vu les Américains : c'est stupéfiant ! Alors que l'on pensait que le développement des énergies nouvelles n'interviendrait qu'au début du XXI[e] siècle, tout va très vite là-bas et on estime que, dès la fin de ce siècle, 25 % de l'énergie américaine viendraient de l'énergie solaire. En France, on nous dit : ce n'est pas sérieux.

J'ai signé un contrat avec des firmes américaines et j'ai eu les pires difficultés avec le Gouvernement français qui ne voulait pas qu'on signe. Je leur ai dit : vous ne vous rendez pas compte, les Américains ont une avance sur nous de vingt ans, qu'au contraire c'était une chance pour nous. Finalement, ils ont accepté, mais, j'insiste, l'administration française a été réticente.

M. Pisani. Le fait que cette recherche soit menée par EDF vous paraît-il une bonne chose ?

M. Chavannes. J'ai déjà proposé à EDF l'équipement des petites chutes d'eau, ce qui économiserait peut-être l'équivalent de deux centrales nucléaires.

M. Pisani. Le problème vient sans doute de ce que le monopole d'EDF est un monopole de distribution, ce qui la rend réticente aux techniques nouvelles qui pourraient porter atteinte à ce monopole, préférant bien entendu les moyens de production concentrée d'énergie sur les unités qui sont à sa dimension.

M. Chavannes. C'est exactement ça. On sent de la part d'EDF un frein.

M. Pisani. Est-ce que vous avez, au sein du Ministère de l'Industrie, tuteur en quelque sorte d'EDF, des alliés qui vous soutiennent ?

M. Chavannes. Oui, je dois déjeuner avec M. Colli, à l'Agence des énergies nouvelles, M. Syroka, également, est partisan d'amener EDF à nous suivre.

M. Pisani. Je crois qu'il faudrait que nous posions par écrit la question que nous venons de débattre, une réponse écrite précise devant être faite à une question précise.

M. Chavannes. Je considère qu'actuellement, en France, une énergie considérable est perdue, constituée par toutes ces rivières françaises, toutes ces petites chutes qu'on peut aménager et dont la somme constituerait une grande production d'énergie. Il y a 80 000 points en France qui ont été recensés ; autrefois, c'étaient tous les moulins ou toutes les petites usines qui étaient installés au bord d'une rivière.

M. Pisani. Il y a eu pourtant une révolution technologique entretemps. c'est-à-dire le groupe au fil de l'eau.

M. Chavannes. Maintenant. c'est différent, on sait faire ce qui marche automatiquement, sans personne. C'est très facile à réaliser et c'est plus rentable.

M. Pisani. Alors, les usines à la campagne, la chlorophylle ?

M. Chavannes. C'est mon dada !

M. Pisani. C'est pour terminer sur le dessert ?

M. Chavannes. C'est passionnant. Depuis dix ans, dans notre groupe on a créé tous nos emplois en zone rurale. On a eu la satisfaction de voir des gens heureux au travail, c'est un résultat.

M. Pisani. Il n'y a pas de problème ? Un surcoût ?

M. Chavannes. Je n'ai pas dit cela. Il y a, en ce moment, l'aide de l'Etat pour l'installation, ce qui n'est pas négligeable. Si on fait la balance entre les deux, on peut à la fois bénéficier de l'aide publique et admettre de transporter des pièces.

Là encore, la condition du succès c'est la qualité des hommes. Il faut bien les choisir et y mettre les meilleurs.

Actuellement, j'ai 15 établissements à la campagne dont 4 en Ardèche.

M. Pisani. Quelle est leur dimension ?

M. Chavannes. Tout dépend du produit qui y est fabriqué. L'établissement le plus important compte 300 personnes et notre plus petit 30. Entre ces deux chiffres, il y en a d'autres bien sûr. On les appelle des usines à frais généraux nuls, c'est-à-dire que tout le monde est « au boulot » ; ce sont des ateliers.

M. Pisani. Avez-vous fait une étude de votre système ?

M. Chavannes. Oui, et on a constaté — ce qui est valable — qu'au départ, l'investissement est déjà primé à 20 ou 25 % suivant

le lieu d'implantation. Il n'y a pas de taxe professionnelle ni droits de mutation pendant cinq ans. Il y a aussi, dans plusieurs zones de France, des syndicats qui se sont organisés pour financer la construction de l'usine sur quinze ans. C'est très intéressant car on évite ainsi d'effectuer des emprunts auprès des banques.

Il y a toujours un surcoût au niveau des transports qui est compensé par le fait qu'en général on s'arrange pour que les frais généraux soient très faibles. On évite les structures lourdes, les services financiers importants. La main-d'œuvre y est souvent un peu moins chère.

M. Pisani. Il n'y a pas, chez vous (pardonnez ma perfidie), la fuite de la concentration pour causes syndicales ?

M. Chavannes. Très certainement, si ; dans une entreprise comme la nôtre c'est une réalité.

Si on a des emplois très concentrés au même endroit, on a des problèmes, souvent difficiles à résoudre et qui nous prennent beaucoup de temps. En certains endroits, il y a des éléments gauchistes, des gens dont le seul objectif est de tout faire pour démolir des personnes, jusque dans leur vie privée. Des mouvements de personnel ont dû être opérés pour des raisons semblables.

M. Pisani. Avec l'appui syndical ?

M. Chavannes. Oui, mais cela s'est apaisé car la base ne suivait pas du tout.

Une autre cause profonde pour laquelle ont fait des usines à la campagne est que le développement industriel doit se faire en tenant compte des aspirations des hommes et l'aspiration fondamentale des Français et des Françaises c'est de rester dans leur pays. Si une entreprise ne donne pas les moyens à ces gens de rester chez eux, personne ne le leur donnera. Une ambiance excellente règne dans ces entreprises, avec les syndicats qui font leur métier et qu'on admet tout à fait.

M. Pisani. Je vous remercie d'être venu devant nous.

AUDITION de M. Pierre EELSEN

Secrétaire général adjoint de la Régie Nationale des Usines Renault.

(26 avril 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Secrétaire général, d'avoir consenti à venir exposer votre opinion sur le problème des enjeux et des conditions du rétablissement des équilibres extérieurs de la France.

Le commerce extérieur est intéressant à trois niveaux : en tant qu'activité spécifique, en tant que révélateur des faiblesses et des tendances des échanges internationaux, en tant que traducteurs de la réalité de l'économie nationale. Aussi l'exemple de la Régie Renault est-il intéressant pour nous.

M. Eelsen. Vous avez employé l'expression de « révélateur ». Cette notion est un bon instrument de mesure. A la Régie, nous n'avons pas que des branches brillantes à l'exportation.

Quant à moi, je parlerai surtout de l'automobile et de l'industrie du poids lourd. Mais, d'une façon plus générale, on peut opérer une classification des secteurs industriels selon trois catégories : les secteurs les plus orientés vers l'exportation dont le solde des échanges est positif ; les secteurs pour lesquels l'avenir se présente bien mais à condition de procéder à une indispensable reconquête du marché intérieur, ce qui suppose une protection temporaire ; les secteurs où les perspectives d'une compétition internationale sont limitées ou carrément fermées.

Pour ce qui est de l'industrie automobile, le solde du commerce extérieur de cette branche, y compris l'industrie du poids lourd, représente 21 à 22 milliards de francs en 1977, pour un montant total d'exportations de 42 milliards de francs.

L'automobile a ainsi représenté 13,2 % du total des ventes extérieures françaises au cours de cette même année. Il faut bien voir que le maintien d'un équilibre global ou d'un quasi-équilibre est réalisé grâce aux progrès à l'export de quelques secteurs industriels comme l'automobile.

Je me propose d'examiner devant vous à quelles conditions une activité satisfait aux exigences de la *compétitivité internationale*. Il y a tout d'abord un élément fondamental qui peut varier

selon le type d'industrie. Il s'agit de l'existence et du maintien d'un marché intérieur important et stable. Il ne faut pas que l'on assiste à des processus de stop and go sur le marché national.

Pour l'automobile, la stabilité de nos ventes à l'intérieur a été un atout important. Je citerai deux exemples opposés pour illustrer ce fait.

En Grande-Bretagne, le marché national a été soumis à des secousses fantastiques dues à des modifications de la réglementation du crédit à la consommation ou aux variations de pression fiscale, etc., auxquelles se sont ajoutés, bien entendu, des phénomènes purement économiques.

L'industrie automobile est donc devenue dans ce pays extrêmement vulnérable et la moitié du marché britannique a été conquise par des produits importés, japonais sans doute, mais aussi français.

Seule l'industrie des équipements de l'automobile — ces équipements représentent environ 40 % du prix final du véhicule — a pu conserver une bonne compétitivité internationale en fournissant des constructeurs d'automobiles non britanniques.

M. Pisani. Il s'agit de la sous-traitance...

M. Eelsen. Non. Il faut bien distinguer la sous-traitance qui consiste à travailler à façon des équipements qui recouvrent les produits finis incorporés dans le processus final de production (phares, radiateurs, batteries, pneumatiques, etc.

Je disais donc qu'en Grande-Bretagne, l'industrie des équipements de l'automobile avait su préserver son dynamisme mais que l'industrie de l'automobile elle-même est dans une position difficile, à la suite notamment des soubresauts du marché intérieur.

L'autre exemple est constitué par le cas du Japon. Il faut constater que ce n'est qu'après avoir assuré, sur des bases très solides, à partir d'un marché intérieur en croissance fantastique, leur puissance économique, que les constructeurs d'automobiles japonais ont commencé à conquérir des marchés étrangers.

Donc, la première condition de la compétitivité d'un secteur économique réside incontestablement dans la force d'un marché intérieur, ce qui implique évidemment une surveillance particulière à l'occasion de toutes les opérations de régulation de la demande : mesures correctives en matière de crédit par exemple ; nous demeurons toutefois plus réservés sur les modifications de la réglementation fiscale comme instrument de régulation.

La deuxième condition de l'amélioration de la compétitivité est liée à l'existence d'un taux d'inflation permettant de rester dans des limites raisonnables de coûts. En France, en 1975 et

1976, le couple « taux de change/inflation » n'a pas toujours joué dans le bon sens, mais je n'insisterai pas d'une façon générale sur les problèmes de variation des cours des monnaies.

Troisième condition requise : le coût salarial par unité produite doit être compétitif.

Autre élément jouant sur les coûts : la possibilité de déduire une partie suffisante de la fiscalité interne du prix des produits exportés.

En France, nous avons été des précurseurs dans la mesure où la taxe à la valeur ajoutée a permis d'éliminer dans le coût de l'exportation l'imputation des charges internes. Mais aujourd'hui, la plupart des grands pays exportateurs ont adopté des systèmes identiques. Parfois même, les autorités de ces Etats n'hésitent pas à aller plus loin. Vous savez qu'au Japon, qu'aux Etats-Unis, des aides plus ou moins occultes sont accordées à l'industrie exportatrice. Nous vivons en France une situation exactement contraire. Après avoir bénéficié du régime de la taxe à la valeur ajoutée, l'industrie doit maintenant supporter des charges nouvelles qui se trouvaient auparavant déductibles...

Je pense tout particulièrement à la réforme des impositions locales qui s'est traduite par une augmentation considérable des montants dûs. Ainsi, le groupe Renault a versé 300 millions de francs en 1977 au titre de la taxe professionnelle.

M. Pisani. Pouvez-vous approfondir cette question ?

M. Eelsen. La charge fiscale que la taxe professionnelle représente pour la Régie Renault n'est peut-être pas encore insupportable mais elle pèse de forte manière sur le coût des produits exportés sans déductibilité possible. Il faut donc être très prudent en ce domaine et je souhaite attirer votre attention sur le danger de voir s'enfler de telles charges.

Une autre condition de l'amélioration de la compétitivité est constituée par la nécessité de disposer de séries aussi longues que possible pour bénéficier de tous les effets de volume.

Les gains en prix de revient sur des éléments composant les automobiles sont très élevés selon l'importance du volume quotidien de la production.

Il s'agit là d'un élément essentiel qui avait amené Pierre Dreyfus, au cours des années 1960, à rechercher une coopération avec des industriels installés dans la même branche. L'association entre Renault et Peugeot a constitué la première expérience importante en ce domaine et a donné naissance à deux usines qui produisent, en commun, des moteurs et d'autres pièces mécaniques.

On a également agi dans le cadre de la Communauté économique européenne. Mais cette coopération demeure encore considérée comme suspecte dans la mesure où elle semble contraire à la politique nationale de l'emploi dans chacun des pays intéressés.

Le problème se pose dans les termes suivants : si pour ses petits camions Renault Véhicules industriels veut construire un moteur Diesel avec Fiat et Alfa Romeo, on sera fatalement amené à créer une usine en Italie dans une première phase. Ne privera-t-on pas ainsi la France d'un certain nombre d'emplois ?...

En fait, il faut dépasser ce stade de raisonnement et se poser la question des conséquences néfastes d'une éventuelle carence. A mon sens, une politique intelligente devrait avoir des effets positifs en ce domaine.

Au surplus, l'industrie automobile a ses propres fournisseurs : il s'agit de la branche des équipements pour automobiles qui constitue le « talon d'Achille » de la production française malgré des points forts comme Ferodo. Une politique de renforcement de ce secteur est en cours.

Mais, là aussi, il ne faut pas édicter d'interdits. Une coopération au-delà des frontières pour atteindre par voie d'échanges des séries plus longues, donc des coûts plus compétitifs, doit finalement être bénéfique à notre volume d'exportations.

Je voudrais aborder maintenant, après avoir examiné les conditions de la compétitivité de certains secteurs, la question plus générale de la *stratégie des entreprises à l'exportation*, en rappelant qu'on exporte pas seulement des produits mais aussi des technologies, des financements, des hommes.

Il faut, dans ce domaine, s'inscrire dans une stratégie mondiale. En ce sens, il est indispensable, pour la définition des qualités des produits offerts, de prendre en considération les exigences des différents marchés.

Si, d'une façon générale, l'industrie automobile est devenue un secteur d'activité hautement exportateur, c'est dans une certaine mesure parce que nous n'avons pas hésité à concevoir des véhicules non plus en fonction des seuls besoins hexagonaux, dirais-je, mais compte tenu des caractéristiques de la demande mondiale.

Je prends l'exemple de la Renault 18, notre nouveau modèle : ce véhicule, bien accueilli dans son ensemble, a pu faire l'objet chez les journalistes spécialisés, de quelques réserves portant sur le choix de certains équipements ; or, précisément, nous avons

décidé de simplifier certains aspects techniques de la production, quitte à risquer de décevoir quelque peu les fanatiques de certaines solutions sophistiquées mais coûteuses.

La Renault 18 doit obéir aux considérations suivantes : les éléments doivent en être assemblés facilement dans les nombreuses usines de montage Renault, ou liées à Renault, dans le monde. Elle sera d'ailleurs également montée aux Etats-Unis. N'oublions pas, par exemple, que les consommateurs aux Etats-Unis, et dans de nombreux autres pays, demeurent assez indifférents aux suspensions à quatre roues indépendantes. Enfin, il nous a fallu synthétiser toutes les réglementations internationales. Je tiens à souligner, à ce sujet, que les règles juridiques ne présentent pas une homogénéité dans les différents pays du monde. Si nous avons une réglementation unifiée dans les pays de la Communauté économique européenne, il faut parvenir, pour pénétrer sur le marché japonais par exemple, à bien connaître les spécificités requises par les textes. Vous savez que les voitures conçues pour les Etats-Unis ne ressemblent absolument pas aux véhicules définis pour les pays européens.

D'une manière générale, l'automobile française reste un produit relativement sophistiqué comparée à ses concurrentes. Mais malgré l'étendue de sa gamme, il existe encore des « creux », notamment pour des véhicules simplifiés destinés au pays en voie de développement et ces lacunes pourraient être comblées grâce à une coopération internationale intelligente en sous-traitant, par exemple, le montage de ce type de véhicule à certains pays.

Pour un véhicule, il existe des éléments nobles et des parties plus courantes : à partir de cette donnée, on peut imaginer — et pour la Régie, on en est au stade des réalisations — une *politique d'inter-échanges* orientée vers la coopération de notre propre industrie avec celle, naissante, d'autres pays. On est ainsi amené à spécialiser tel ou tel pays dans la fabrication d'un élément ou d'un organe de véhicule destiné non seulement à ses besoins propres, mais également à l'approvisionnement des usines de montage du constructeur dans son pays d'origine ou dans d'autres pays dans lesquels il s'est également implanté.

En échange, les pays intéressés reçoivent du constructeur avec lequel ils coopèrent d'autres éléments destinés au montage de véhicules sur leur propre territoire, voire importent des véhicules complètement terminés.

C'est une politique de ce type que Renault développe actuellement avec la péninsule ibérique.

Des choix devront être effectués selon le type d'activité localisable dans chaque pays et cette politique implique la réalisation d'investissements à l'étranger. Cette politique doit être constante et chercher à surmonter les à-coups internationaux, notamment dans le domaine des financements et de la monnaie. C'est à cette exigence que répond le fonctionnement de Renault Finance à Lausanne.

Pour favoriser le développement de nos exportations vers certains pays, on peut également recourir à des compensations. C'est ce que nous pratiquons avec un pays comme la Colombie d'où l'on importe des bananes, de la viande, du café. Mais ces possibilités de compenser ont des limites vite atteintes. En réalité, la compensation classique est en voie de disparition ; elle va céder de plus en plus la place à un système d'inter-échanges. Il nous faut faire des calculs pour tenter de montrer que ces inter-échanges présentent un caractère bénéfique à long terme. Nous avons dû affronter concrètement un problème de cette nature à la Régie pour la Roumanie. Nous avons pu confier aux Roumains la fabrication d'éléments indispensables à certaines de nos productions : les trains avant et arrière ainsi que la boîte de vitesses de l'Estafette. En contrepartie, nous leur avons fourni des biens d'équipement et des éléments pour monter des Renault 12.

Un autre exemple peut être cité : celui du Maroc. Renault occupe 50 % du marché marocain. Cette position ne peut être confortée que si nous envisageons certaines contreparties. Aujourd'hui, nous favorisons l'installation au Maroc d'usines pour permettre à ce pays d'exporter des produits destinés à approvisionner nos usines en France, comme des éléments de ceintures de sécurité. Il faut bien considérer que pour développer ces inter-échanges, il faut procéder à des investissements assez lourds.

Au sujet de la *politique de crédit,* je voudrais signaler quelque chose qui, à mon avis, est très important. Le montant des encours ne peut pas être indéfiniment extensible, mais nous considérons, à la Régie, que le saupoudrage est parfois excessif. On ne concentre pas assez les moyens disponibles sur des opérations fondamentales pour les exportateurs français.

De plus, nous constatons parfois, pour des motifs politiques, une certaine réticence vis-à-vis d'opérations possibles vers certains pays.

Ainsi, sans doute, la Turquie est-elle actuellement en état de cessation de paiement ; le marché est cependant intéressant, nous rencontrons des difficultés financières pour nous y maintenir.

De même, au Viet-Nam, les Pouvoirs publics français refusent de favoriser un engagement financier significatif, de crainte d'une absence éventuelle de moyens de paiement. Mais, la Suède, elle, par exemple, n'hésite pas à accorder au Gouvernement vietnamien des crédits à long terme à faible taux d'intérêt.

Nous sommes donc victimes d'une prudence excessive vis-à-vis de certains pays. Il serait illusoire de penser qu'on peut essayer de conquérir le marché japonais, mais nous pouvons nous attaquer à certains marchés d'Asie, comme la Corée, le Viet-Nam ou la Turquie. Nous aurions au Viet-Nam une chance de participer à la création d'une grande industrie du camion. En tout état de cause, il nous faudra des bases à l'étranger à partir desquelles on pourra rayonner dans certaines régions du monde.

Même s'il existe des pays où le prix du ticket d'entrée (sous forme d'investissements) est très élevé, il peut être intéressant de le payer.

D'autre part, une politique bien orientée d'achats d'une partie des matières premières nécessaires à notre économie, vers des pays susceptibles de nous acheter des biens d'équipement par exemple, serait sans doute à mettre sur pied.

Ce que je viens de dire concerne essentiellement des produits tels que le pétrole ou le charbon.

M. Pisani. Il faut souligner à cet égard que les pays qui ont des réserves de charbon n'ont pas les moyens d'investir suffisamment pour créer des équipements nécessaires à son extraction.

Une formule pourrait être trouvée, permettant à la France d'investir dans ces pays, accordant ainsi en retour à notre pays la garantie d'un approvisionnement énergétique.

M. Eelsen. Nous cherchons effectivement à développer une politique de « trading », c'est-à-dire à faciliter la commercialisation de certains produits de pays en voie de développement pour leur permettre de dégager des possibilités de financement de leurs importations, notamment de biens d'équipement comme les camions ou les tracteurs agricoles. Nous ne tenons pas, en particulier, à constater un écroulement de notre incrustation en Turquie. De toute manière, il faut savoir abandonner certaines activités pour gagner sur d'autres tableaux. Nous ne savons pas encore à l'heure actuelle si nous allons rester présents sur le marché australien car la politique agricole commune ne satisfait pas les autorités de ce pays et celles-ci nous rendent la monnaie de notre pièce.

Au total, les industriels et les Pouvoirs publics doivent procéder, en commun, à des choix indispensables. Mais tous les à-coups constatés en ce domaine demeurent suicidaires.

Pour renforcer notre « force de frappe » à l'exportation, il faut aussi assurer la *synergie* qui peut exister entre les industriels français. Les entreprises de travaux publics ne manifestent pas toujours un réflexe national au moment de leurs achats de biens d'équipements, camions par exemple, lorsqu'elles décrochent de gros contrats à l'étranger. D'ailleurs, nous avons dû nous battre pour que les Ambassadeurs français utilisent des voitures de notre propre pays...

Deuxième objectif d'une action de développement de l'exportation politique des hommes destinée à faciliter l'expatriation. C'est toute la question de la formation et de la préparation des hommes à des fonctions hors de France.

Pour créer un réseau commercial satisfaisant, il faut investir. Par exemple, le coût de nos implantations en RFA a atteint, en dix ou quinze ans, plusieurs centaines de millions de francs, mais il est capital de pouvoir disposer d'hommes suffisamment préparés aux problèmes du commerce international.

Ainsi, quand la Régie a participé au chantier de la Kama, en URSS, elle a eu sur place jusqu'à 400 personnes qui lui ont posé quelques soucis. De même, pour favoriser les conditions d'expatriation des Français, nous avons décidé de participer au financement du Lycée international de Valbonne dont l'objet est de scolariser les enfants des Français établis hors de France. Cette initiative est un bon exemple de ce qu'il faut encourager.

Toute une politique de mobilité doit donc être définie. Ainsi des problèmes se posent à ceux qui s'expatrient temporairement en ce qui concerne le logement qu'ils peuvent avoir à vendre en France dans des conditions de marché qui ne sont pas toujours convenables.

J'aurais une critique générale à formuler : les représentations françaises à l'étranger, tant publiques que privées, ressemblent trop souvent à des « sous-préfectures » ; l'isolement des hommes par rapport au contexte local est préoccupant. Dans le domaine du corps des conseillers commerciaux, il me semble nécessaire d'élargir le recrutement et d'offrir des perspectives de carrière à des gens non issus de l'Administration. Dans les Ambassades se trouvent en poste quelques contractuels dont l'avenir administratif est soumis à certaines incertitudes. On rencontre donc incontestablement des structures peu adaptées aux nécessités de l'action de prospection sur les marchés extérieurs.

M. Beaupetit. Vous n'êtes pas le seul intervenant à avoir évoqué cette question...

M. Louvot. Je retiens de l'exposé de M. Eelsen, qui constitue une excellente synthèse, une idée force : la nécessité d'aboutir, à bref délai, à une coopération internationale intelligente.

M. Pisani. Ce qui m'a fasciné, cher Monsieur, dans ce que vous nous avez décrit, c'est avant tout le développement d'une firme comme système de pouvoir, disposant, au gré de données conjoncturelles et structurelles, ses éléments de production sur l'ensemble du territoire mondial.

Renault, c'est somme toute le roman de la naissance d'une multinationale française ; il nous faut établir le bilan en terme d'argent et de pouvoir ; je retiens cependant également que vous avez choisi certaines méthodes pour prévoir certains phénomènes ; dans cet ordre d'idée, les choix me semblent accomplis de plus en plus à long terme, soit à quinze/vingt ans. De plus, en devenant une entreprise de pouvoir, la Régie Renault s'apparente ainsi à un Etat. Dans ces conditions, y aurait-il, en France, plusieurs domaines possibles où une telle réalité pourrait être édifiée ? Que risque-t-il de se passer à propos de l'évolution du marché mondial de l'automobile ? Pour ma part, j'aurais souhaité entendre davantage de réflexions sur l'industrie du camion. Où en est-on de l'opération entre Saviem et Berliet ? D'autre part, vous avez manifesté un silence étrange au sujet du machinisme agricole. Enfin, quel rôle la Régie Renault peut-elle jouer dans le secteur de la machine-outil ?

M. Eelsen. Je pense qu'il existe d'autres secteurs où l'on pourrait disposer d'une position éminente.

Mais je vais répondre brièvement à vos trois questions.

Pour ce qui est de l'industrie du poids lourd, l'opération Berliet-Saviem a été le résultat d'une initiative de M. Dreyfus qui a saisi incontestablement une occasion miraculeuse au moment de l'absorption de Citroën par Peugeot. Berliet était orienté vers des marchés « politiques » tels que Cuba ou la Chine. Mais nous avons, très tôt, pris conscience de la nécessité d'attaquer les pays gros consommateurs de camions tels que la RFA, la Grande-Bretagne. Et il ne faudrait pas perdre de vue l'immense marché américain.

En 1975, quand la fusion a pu s'amorcer, Berliet présentait déjà des signes de faiblesse et Saviem n'avait pas la taille internationale. Aujourd'hui, nous fusionnons Berliet et Saviem. Il ne s'agit pas d'une simple absorption juridique mais encore d'une réelle intégration des produits et des hommes.

Renault, pour sa part, a décidé d'y mettre beaucoup d'argent.

M. Pisani. Vous arrivez au bon moment sur le marché.

M. Eelsen. Je dirai, pour ma part, que c'est quand le crustacé change de carapace qu'il est le plus vulnérable.

Nous avons perdu des points sur notre propre marché en 1977, puis nous avons effectué une traversée du désert due à la mauvaise conjoncture. Mais Renault est disposé à investir beaucoup dans sa filiale « Renault Véhicules industriels ».

Il faudra être hardi, saisir des opportunités, acheter des entreprises locales...

Nous ne sommes pas servis par les circonstances : l'Algerie ne commande plus rien. Le Pakistan est confronté à ses relations nucléaires avec la France.

Prenons rendez-vous, si vous le voulez bien, dans cinq ans. J'espère que, quand nous serons passés de 2 à 4 % du marché mondial des camions, l'opération aura réussi. Mais il nous faudrait une protection temporaire : dans le cadre des discussions du Tokyo Round, nous demandons le maintien des droits de douane sur les camions, fixés à quelque 22 %. Nous souhaitons également une clause sélective de protection contre les pays qui ne pratiqueraient pas une concurrence normale.

M. Eelsen. J'aborde maintenant la question du machinisme agricole. En ce domaine, la France cumule tous les handicaps. Renault assure 17 % du marché français en tracteurs. Avec deux autres sociétés françaises, la part nationale atteint 50 %, mais il faut bien voir qu'à la Régie nous sommes passés de 12 à 17 % avec l'ambition d'arriver à 25 %. Nous devons atteindre un certain pourcentage du marché national si nous voulons combattre efficacement à l'extérieur. Il est possible aujourd'hui d'envisager l'achat d'usine en RFA mais la reconquête du marché intérieur est une étape prioritaire.

L'industrie de la machine-outil est confrontée à des problèmes de même nature. Ces difficultés évoluent cependant. Les entreprises individuelles sont, en France, presque toutes à vendre. L'une d'entre elles marchait bien à Castres ; Renault l'a rachetée. Nous avons un plan de restructuration de cette activité.

Notre chiffre d'affaires dans le domaine des machines-outils devrait atteindre, à terme, un milliard de francs. Il faut cependant se persuader que nous ne pourrons pas rivaliser dans certains domaines où la production française est insuffisante, notamment dans les machines à tailler, avec nos concurrents. Mais de nouvelles perspectives existent dans un domaine comme celui de la robotique et la Régie s'y intéresse.

Le plan de restructuration de la machine-outil implique la réalisation de certaines opérations, mais bien évidemment, nous devrons porter la plus grande attention à ne pas régler les pertes dues à la gestion des propriétaires antérieurs.

Renault est une entreprise publique, mais ce n'est pas une raison pour qu'elle ne défende pas ses intérêts.

M. Pisani. Je vous remercie d'être venu devant nous.

AUDITION DE M. FAUROUX
Président de Saint-Gobain-Industries,

ET DE M. ASTIER
(26 avril 1978.)

M. Pisani. Nous vous invitons à nous parler librement des problèmes de commerce extérieur que vous rencontrez en votre qualité de dirigeant d'une grande entreprise.

M. Fauroux. Je vous remercie de m'avoir invité à venir parler devant vous des problèmes du commerce extérieur.

J'indique, qu'outre ma qualité de dirigeant de Saint-Gobain-Industries, je suis président de la Commission d'expansion économique à l'étranger du CNPF.

Saint-Gobain-Pont-à-Mousson est installé depuis longtemps dans de nombreux pays. Pour nous, les problèmes du commerce extérieur n'ont pas de signification spécifique compte tenu du degré d'intégration de l'économie française dans l'économie internationale. Ce qui nous intéresse, ce sont les problèmes globaux de chaque marché ou de chaque industrie et la plus ou moins grande vigueur des différentes branches.

Les marchés intérieurs et extérieurs ne sont que les deux faces d'une même réalité. Nous ne considérons pas séparément les importations et les exportations, c'est un problème économique unique. Ceci se reflète au niveau du marketing : nous ne scindons pas les problèmes des marchés extérieurs et intérieurs : la dissociation intervient seulement au niveau opérationnel.

De ces considérations, je tire plusieurs conséquences.

Tout d'abord, les entreprises doivent être musclées car le marché international est difficile. Le nerf de l'exportation c'est le *cash flow*. C'est d'ailleurs pourquoi le CNPF revendique la liberté des prix qui lui apparaît une condition indispensable à un commerce extérieur fort.

Je citerai l'exemple de nos exportations de tuyaux de fonte depuis 1900. Celles-ci se sont généralement situées aux alentours de 35 à 45 % du total de nos ventes, atteignant à certains moments 50 %. Mais depuis quelques années, nous éprouvons des difficultés en raison du contrôle des prix qui nous empêche de pratiquer des tarifs comparables à ceux des fabricants d'autres pays industriels sur les marchés étrangers.

Ainsi les prix français sont inférieurs de 65 % aux prix pratiqués en Allemagne fédérale et de 50 % aux prix des fabricants japonais, anglais ou américains. Ces derniers sont dans une position beaucoup plus aisée à l'exportation. Ils peuvent en effet pratiquer une politique de dumping puisqu'ils disposent d'un marché intérieur beaucoup plus rémunérateur que le marché français.

M. Laucournet. Peut-être les collectivités locales de ces pays ont-elles les moyens de payer des tuyaux de fonte aux prix que vous indiquez alors que ce ne serait probablement pas le cas en France.

M. Fauroux. En ce qui concerne l'attitude des collectivités locales, je dois préciser que celles-ci sont très fidèles au marché intérieur et qu'elles n'achètent pas de tuyaux à l'étranger. Ceci est vrai particulièrement pour l'Allemagne fédérale.

Un autre problème fondamental est celui de la recherche. Certains industriels ont noté que nos exportations de biens d'équipement commencent à souffrir de l'insuffisance de « process » d'origine nationale. Nous devons relever en effet que la valeur ajoutée par tonne échangée est évaluée pour l'Allemagne fédérale à 340 dollars et pour la France à 130 dollars ; cette comparaison met en évidence les handicaps de l'industrie française.

Bien que les dépenses privées et publiques de recherche atteignent un niveau comparable à celui observé dans les pays étrangers, on constate que les actifs techniques ne sont guère passés au stade de l'exploitation technologique.

Je voudrais aussi insister sur la nécessité de mettre le marché intérieur en état d'autodéfense. Certes, je ne suis pas favorable à un protectionnisme à la japonaise qui me paraît détestable. D'autre part, il n'est pas question de faire payer aux consommateurs le prix de la protection de l'industrie française. Cependant, il faut noter que l'indice de corrélation entre la croissance économique et la croissance des importations est beaucoup plus fort en France qu'en Allemagne fédérale et deux à trois fois plus élevé dans notre pays qu'au Japon. Or il semble que cette situation ne soit pas irrémédiable.

Certes, on peut déceler certaines causes de cette évolution : il faut noter tout d'abord des causes psychologiques (un certain snobisme pour les produits importés) ; d'autre part, l'intérêt pour les commerçants de s'orienter vers les produits importés pour lesquels il n'y a pas de contrôle des prix ; certains producteurs et commerçants se sont découragés face aux difficultés de la produc-

tion et de la commercialisation des produits français ; ainsi, en 1977, on note des évolutions très défavorables dans certains secteurs.

J'aborderai maintenant les types d'action qui peuvent être envisagés pour remédier aux insuffisances actuelles de nos échanges extérieurs. Je pense qu'il faut d'abord inciter le consommateur à ne pas négliger les productions françaises ; nous devons reconquérir le marché intérieur là où il a été anormalement envahi.

Je citerai deux exemples : le premier concerne l'achat de verre pour automobile. Le verre automobile est devenu un produit anonyme : Saint-Gobain, BSN ; les fabricants italiens, américains ou scandinaves fabriquent aujourd'hui un produit de qualité équivalente ; or, on constate que la part importée est de 4 % en Italie, 25 % en Belgique, 24 % en RFA, 31,2 % pour la France, ce qui représente un coût en importations « inutiles » de 40 millions de dollars et 1 400 emplois supprimés ou non créés.

L'attitude des différents fabricants d'automobiles face aux importations de verre automobile est très variée : Peugeot importe 8,8 % des quantités qu'il utilise, Citroën 15,3 % et la Régie Renault 46,4 %.

Mon autre exemple sera la construction d'un « float-glass » destiné à fabriquer du verre plat. Le tiers de cet équipement est représenté par une étenderie fabriquée précédemment par une entreprise belge. Souhaitant confier cette commande à une entreprise française, nous avons obtenu une offre d'une société française inférieure de 20 % au coût du projet proposé par la société belge qui, aussitôt, s'est alignée sur les conditions financières de son concurrent français.

Nous avons finalement commandé cet équipement à l'entreprise française qui, depuis, a reçu quatre demandes de devis de l'étranger. Une telle évolution exige une énergie considérable ; en effet, le problème majeur des ingénieurs est la fiabilité de l'équipement. Ils ne sont pas sensibilisés aux problème commerciaux et ne se préoccupent guère de l'infuence de leur choix sur l'équilibre des échanges extérieurs.

Dans le même esprit, le Gouvernement pourrait formuler des suggestions du même type auprès des entreprises nationales, des banques ou du Crédit national.

Il me paraît très important de faire passer ce message. Je pense que nous pouvons certainement améliorer nos ventes sur le marché intérieur. Il n'est pas du tout sûr qu'actuellement on utilise de façon rationnelle et cohérente le marché de 55 millions d'habitants que nous avons en France.

On peut également envisager d'autres types d'actions. On pourrait, par exemple, orienter nos achats de pétrole et de gaz vers des pays susceptibles d'absorber nos exportations industrielles ; c'est ainsi que Berliet disait : « Achetez du pétrole à la Chine pour qu'on leur vende des camions. »

En ce qui concerne les compensations prévues dans le cadre des contrats avec les pays de l'Est, je pense qu'on pourrait s'orienter vers des produits qui ne bousculent pas les produits intérieurs.

On devrait également sélectionner et aider les investissements industriels susceptibles de diminuer les importations ou de favoriser l'ouverture de nouveaux marchés. Je tiens à préciser que le CNPF est d'accord avec ce type de sélectivité des investissements.

Je voudrais enfin souligner combien il me paraît important d'encourager les entreprises à investir à l'étranger. Ce propos peut paraître provoquant en période de chômage mais je ne citerai qu'un exemple qui met en évidence l'importance d'une telle politique.

Il y a quelques années, une société britannique a inventé le « float-glass », nouveau procédé de fabrication du verre constituant un progrès technologique considérable. Si cette société avait choisi d'investir, elle aurait absorbé la quasi-totalité du marché mais tel ne fut pas le cas. Cette société britannique a préféré distribuer des licences. Ainsi, Saint-Gobain, et BSN ont pu acquérir des licences et les ont développées. Or, d'ici deux ans, la société britannique se trouvera privée de ses revenus, la période couverte par la licence étant terminée et elle n'aura plus de place sur le marché.

Certes, il est plus facile d'investir en France mais nous n'avons pas d'autres solutions que de développer nos activités à l'étranger. En effet, notre société gagne plus à l'étranger qu'en France et nous recyclons des flux financiers gagnés à l'étranger pour investir en France. C'est principalement aux Etats-Unis et en Allemagne fédérale que nous réalisons des profits qui permettent de maintenir des activités en France.

De plus, ces investissements sont inducteurs d'exportations. Je citerai un exemple : au Venezuela, une société locale a décidé de fabriquer des tuyaux en fonte. Saint-Gobain s'est associé à cette société : en fournissant l'assistance technique pour la fabrication de certains tuyaux, nous avons pu développer les exportations françaises d'autres modèles de tuyaux.

Dans le même esprit, je pense qu'il serait souhaitable d'assouplir l'application du contrôle des changes et de faciliter l'accès au marché de l'eurofranc. Mais c'est l'aspect psychologique du problème qui est le plus important. Il faut vaincre les réticences qui existent encore à l'encontre des entreprises qui s'implantent à l'étranger.

J'aborderai maintenant les problèmes spécifiques du commerce extérieur. Je pense que la liberté ne se partage pas et que la liberté de gestion et des prix doit aller de pair avec la liberté des échanges. C'est en fonction de ce principe que je vous indiquerai les directions dans lesquelles je pense que nous devons nous orienter pour améliorer la situation française du commerce extérieur.

En ce qui concerne les procédures, j'indiquerai que notre système d'aides publiques, déjà assez sophistiqué, est à peu près équivalent dans ses effets au système qui existe aux Etats-Unis et en Allemagne fédérale. J'indique que nous souhaitons le maintien de la garantie contre le risque économique et des bonifications des crédits à moyen et long terme tant que le taux d'inflation demeurera plus élevé en France que chez nos principaux concurrents.

Quelques retouches pourraient être cependant apportées au système actuel. Nous souhaiterions en effet une application plus souple de certaines procédures et réglementations et, en particulier, une politique d'assurance crédit plus audacieuse sur certains pays d'avenir tels que la Turquie, l'Egypte ou la Yougoslavie même si les perspectives à court terme sont médiocres. De même, les entreprises qui débutent sur le marché international, devraient bénéficier de conditions privilégiées pour l'accès à certaines procédures.

Il faudrait, d'autre part, renoncer à un certain snobisme des produits de pointe ou de technologie avancée pour s'intéresser à tous les produits compétitifs qui comportent une forte valeur ajoutée ou une forte composante d'emploi. Il faudrait également développer les procédures d'aide mutuelle entre les entreprises. Les fédérations professionnelles pourraient jouer, en ce domaine, un rôle important et les réseaux des grandes entreprises pourraient être davantage utilisés par les PME.

D'autre part, la création de sociétés de commerce international devrait être encouragée. Actuellement, la France n'a qu'un très petit nombre de sociétés d'une certaine taille de ce type dont les activités sont essentiellement concentrées sur l'Afrique.

En ce qui concerne les hommes, on a fait beaucoup. Le jeune Français s'expatrie désormais, sa femme aussi. Cependant, les Français refusent de se laisser « dénationaliser » : ils souhaitent que

leurs enfants reçoivent un enseignement français et ils entendent rentrer en France ultérieurement. Ce qui pose évidemment le problème de leur reclassement qui ne fait pas toujours l'objet d'une attention suffisante.

En ce domaine, les efforts pourraient être dirigés, à mon sens, dans trois directions principales. Il ne faut pas penser seulement aux jeunes. Certains hommes de plus de cinquante ans bloqués dans leur carrière sont prêts à partir à l'étranger et ils peuvent apporter expérience, sagesse et autorité.

On peut, d'autre part, mieux orienter la formation en France des cadres étrangers. La France accueille le plus grand nombre d'étudiants étrangers, elle dispose là d'une « clientèle » qui ne paraît pas exploitée sur les plans économique et commercial. Un rapport établi par M. François, dans le cadre d'un groupe de travail réunissant des administrations et des entreprises, comportait à cet égard un certain nombre de suggestions intéressantes qu'il conviendrait de reprendre.

Je pense enfin qu'on pourrait pour gagner du temps s'assurer le cas échéant le contrôle d'équipes étrangères existant. Il faut vingt ans pour constituer une société de commerce international ; or, le Danemark, les Pays-Bas, la Grande-Bretagne ont de telles sociétés. Pourquoi ne pas racheter des outils de ce type ?

J'évoquerai enfin les problèmes plus spécifiquement politiques. Nous souhaiterions que la politique ne contrarie pas les réalités économiques. Certes, nous concevons qu'il existe des sujets délicats, l'Afrique du Sud par exemple. Cependant, la définition de la politique devrait prendre en compte tous les éléments du problème y compris les éléments économiques, être claire et stable.

D'autre part, les entreprises souhaitent que l'Europe se fasse, c'est-à-dire qu'elle constitue une unité économique autonome et qu'elle soit défendue alors qu'actuellement, le marché européen est comme le marché français, une passoire.

On constate avec regret que certains pays abusent des positions dominantes qu'ils détiennent dans certains secteurs. C'est le cas, par exemple, du Japon à l'égard duquel le déficit de nos échanges est passé de 3,9 milliards de francs à 4,5 milliards de francs.

A l'égard des Etats-Unis, le marché européen est très compartimenté et les variations monétaires entraînent une grande instabilité. Il y est donc impossible d'avoir un prix et il en résulte une grande vulnérabilité du marché. Certains exportateurs américains profitent de ces distorsions pour gagner des positions sur le marché

européen. Ainsi, par exemple, les Américains ont réussi à acquérir 3 à 4 % du marché du verre plat en Allemagne fédérale. Cette percée a suscité un mouvement de panique des industriels allemands qui ont diminué leurs prix de 15 %, et les autres producteurs ont suivi. Ceci met en évidence le fait que de petites importations peuvent dans ces conditions provoquer des dégâts importants.

En attendant que l'Europe se construise, il est nécessaire de mieux se défendre contre le dumping monétaire ou social. Ce problème est d'actualité puisque, actuellement, se tient le « Tokyo Round » et je pense que, dans le cadre de cette conférence, il ne serait pas raisonnable de démanteler le tarif extérieur commun.

M. Laucournet. Pouvez-vous nous expliquer comment est organisée votre société à l'échelon français et dans le cadre mondial.

M. Fauroux. 50 % de nos actifs sont en France et 50 % dans d'autres pays. Nos implantations les plus importantes sont situées en Allemagne fédérale, aux Etats-Unis, en Amérique du Sud, accessoirement au Japon et en Iran ; nous avons quelques activités également en Italie.

Nos expertations représentent 20 % de la production française.

Dans chaque pays, nous employons généralement des nationaux. Il y a peu de mélange de nationalités alors qu'après la guerre, la mixité était beaucoup plus grande. On constate qu'il est difficile de faire venir des étrangers en France. Les Français vont plus facilement en Allemagne fédérale ou aux Etats-Unis que les ressortissants de ces Etats en France. Cette observation comporte des exceptions pour les Pays-Bas et le Luxembourg.

Les organisations nationales sont des divisions coiffées par trois branches multinationales confiées à des Français : investissements, recherche, marketing. Ces branches sont souveraines en matière de stratégie industrielle.

M. Chaumont. Vous avez dit que vous gagnez plus d'argent à l'étranger qu'en France. Pourriez-vous nous donner quelques précisions à ce sujet ?

M. Fauroux. En France, certains secteurs éprouvent de sérieuses difficultés alors que nous pouvons choisir nos meilleures spécialisations pour investir à l'étranger avec le maximum de chances. Ainsi, par exemple, aux Etats-Unis, nous avons réussi à acquérir une position remarquable sur le marché de la laine de verre avec 25 % des ventes.

D'autre part, ainsi que je vous l'ai déjà exposé, nous sommes gênés par l'absence de liberté des prix.

Enfin, nos établissements français doivent conserver des excédents de personnel alors que les allégements nécessaires ont été pratiqués dans les filiales étrangères.

M. Pisani. Avez-vous pratiqué des analyses comparant les coûts en personnel dans vos différentes implantations ?

M. Fauroux. La technologie évoluant rapidement, il apparaît que, dans certaines de nos entreprises, le personnel est beaucoup plus nombreux que dans d'autres. Ainsi, par exemple, on peut actuellement faire fonctionner un « float » avec vingt-cinq personnes alors qu'un équipement équivalent construit il y a cinq ou six ans requiert cinquante personnes.

Les principales différences quant aux effectifs de personnel sont imputables aux opérations réalisées en aval, par exemple pour le découpage ou la transformation.

Le rendement d'une équipe est aussi bon en France qu'ailleurs mais, sur les équipements plus ou moins anciens, on doit garder un nombre d'employés relativement élevé.

Aux Etats-Unis, les entreprises dépendant de notre groupe pratiquent une politique tout à fait différente. En 1974, sur les treize mille employés dépendant du groupe aux Etats-Unis, trois mille ont été licenciés. En 1975, on a embauché mille cinq cents personnes. La politique d'embauche est donc beaucoup plus sensible aux fluctuations économiques qu'en France. Le système de protection sociale est beaucoup plus développé en France où il n'existe pas cette souplesse vis-à-vis de la conjoncture économique. Les Américains ne comprennent pas le système français.

Certes, je ne pense pas souhaitable de pratiquer une politique identique à celle en usage aux Etats-Unis mais je pense cependant que le système social est trop protecteur. Il faut voir, en effet, qu'un ouvrier en surnombre coûte à notre groupe 68 000 F par an. Si ces ouvriers en surnombre pouvaient être licenciés, l'argent ainsi libéré pourrait être consacré à des investissements permettant de nouvelles embauches.

En France, la seule chose sur laquelle nous puissions agir actuellement, c'est l'investissement et la seule latitude qui nous reste est de moduler en baisse les programmes d'investissements.

M. Pisani. Ne pourrait-on pas envisager des contrats de reconversion en vertu desquels des ouvriers seraient licenciés, l'entreprise s'engageant à augmenter ses investissements et à réembaucher de nouveaux salariés ?

M. Fauroux. On ne peut adopter un système du type américain, mais on pourrait sans doute envisager un filet protecteur provisoire permettant aux entreprises de faire leur métier, c'est-à-dire

de fabriquer le plus de produits possible au meilleur prix et de la meilleure qualité possible, la collectivité se chargeant de la protection et du recyclage des salariés en surnombre pendant la période intermédiaire.

Nous ne disposons actuellement, pour faire des opérations de ce genre, que de moyens fort modestes : nous avons créé un holding qui dispose de quelques millions de francs pour créer des emplois là où le personnel est en excédent. Ceci me paraît insuffisant. Il faudrait donc trouver des solutions nouvelles.

M. Pisani. Vous avez évoqué l'utilisation possible des réseaux des grandes entreprises par les PME. De telles opérations ne comportent-elles pas de risques d'absorption de ces dernières par les grands groupes ? Ne pourrait-on pas élaborer un code de bonne conduite déterminant les relations entre grandes et petites entreprises dans le domaine du commerce international ? Avez-vous fait des recherches en ce sens ?

M. Fauroux. Nos réseaux commerciaux à l'étranger ont peu de relations avec les petites et moyennes entreprises. Cependant, je peux citer l'exemple de nos représentants au Brésil qui reçoivent de nombreuses visites et donnent de nombreux conseils. Mais, de façon générale, les PME connaissent peu les possibilités qui leur sont offertes dans les différents pays étrangers et je pense que le CFCE pourrait avoir un rôle efficace en ce domaine.

M. Astier. Quelquefois, des PME qui recherchent une clientèle tout en disposant d'une gamme de produits proches de ceux d'un autre producteur, peuvent être admises à utiliser des réseaux déjà existants mais le nombre d'exemples de ce genre est encore très limité.

M. Fauroux. Il faut préciser que les réseaux commerciaux ne sont pas interchangeables et qu'il faut avoir un « know-how ». Il me semble que les banques pourraient fournir un appui dans ce domaine.

J'estime, d'autre part, que le risque de captation des marchés des petites entreprises par les grandes sont faibles et que la coopération est actuellement insuffisante.

La meilleure solution serait des sociétés de commerce international liées à un grand groupe ou non.

M. Astier. Des travaux ont été récemment menés dans le cadre du CFCE pour mettre au point des contrats-types destinés à définir les relations entre les sociétés de commerce international et les PME. Ces contrats-types seront bientôt publiés. On n'a pas envisagé de créer un code ; ceci serait trop contraignant.

M. Chaumont. Utilisez-vous les procédures spécifiques applicables aux exportations et que pensez-vous de celles-ci ?

M. Fauroux. Nous avons recours à toutes les procédures d'aide à l'exportation.

La couverture du risque économique est très utile. Le système mis en place par la Coface fonctionne bien et je n'ai pas de suggestion à formuler à ce sujet.

L'utilisation d'autres formes d'aide est plus réduite ; il en est ainsi pour les procédures de développement industriel à l'étranger (DIE) destinées à favoriser les investissements à l'étranger et à éviter les risques de change.

En ce qui concerne les autorisations d'investissements à l'étranger, nous les avons toujours obtenues assez rapidement mais je sais que d'autres entreprises ont eu des problèmes et des délais d'attente assez longs.

M. Astier. Le principal défaut du système d'aide à l'exportation est sa très grande complexité.

M. Pisani. Votre autofinancement n'est-il pas plus réduit en France qu'à l'étranger ?

Le système bancaire n'est-il pas responsable de cette situation ?

M. Fauroux. En effet, l'autofinancement pratiqué en France est inférieur à celui que nous réalisons aux Etats-Unis, en Allemagne fédérale ou aux Pays-Bas.

Nous devons nous endetter, notre budget est donc gelé et notre marge de manœuvre très limitée. La seule solution est donc de vendre le plus possible. Cette situation est, à mon sens, un facteur non négligeable d'inflation puisqu'il faut absolument « faire du chiffre d'affaires ».

M. Pisani. Vous avez évoqué tout à l'heure le problème de la recherche. A votre sens, les travaux sont-ils trop orientés vers la recherche fondamentale ou y a-t-il une mauvaise circulation entre les institutions de recherche et l'industrie.

M. Fauroux. A mon avis, c'est la seconde explication qui est la bonne.

J'indiquerai, par exemple, que les contrats de recherche avec les universités sont beaucoup plus faciles à négocier et à mettre en œuvre à l'étranger qu'en France, en particulier en Allemagne fédérale.

M. Pisani. A votre avis, quelles sont les causes du déficit important de la filière papier et quelles solutions voyez-vous en ce domaine ?

M. Fauroux. L'industrie papetière a été dans une large mesure sacrifiée aux producteurs privés et publics de bois, du fait de la pression permanente à la hausse exercée par ceux-ci. Le problème est d'obtenir une régulation du prix du bois, c'est-à-dire que le prix du bois soit raisonnable et que les fluctuations des cours soient limitées.

Il faudrait, d'autre part, développer l'utilisation des déchets de bois, peut-être à travers un organisme interprofessionnel qui reste à imaginer.

Enfin, des mesures de protection seraient nécessaires. La baisse du dollar a eu des effets catastrophiques sur l'industrie papetière française, rendant encore meilleur marché le papier produit en Scandinavie et au Canada. L'industrie papetière française n'est pas encore mûre, trop parcellisée et insuffisamment structurée et modernisée.

M. Pisani. Ne pourrait-on pas mettre au point des contrats à moyen terme permettant une politique cohérente d'exploitation du bois ?

M. Fauroux. Je pense qu'il faudrait effectivement s'orienter dans cette direction.

M. Pisani. Si on livrait à la concurrence l'industrie papetière, celle-ci ne court-elle pas le risque d'une disparition complète. Il faudrait, me semble-t-il, concilier la concurrence avec la nécessité d'un pilotage.

M. Fauroux. Je pense qu'on pourrait appliquer à l'industrie papetière la technique du contrat de branche. On pourrait concevoir que l'industrie recevrait un certain nombre d'aides de la collectivité publique en contrepartie d'un regroupement des structures, d'engagements sociaux et d'engagements d'investissements, mais les contrats avec la puissance publique ne sont pas entrés dans les mœurs.

M. Pisani. Existe-t-il de bons contrats de branche ?

M. Fauroux. Cette technique a déjà été utilisée avec la sidérurgie, la machine-outil, l'ameublement, mais je pense que les moyens utilisés à l'égard de certains de ces secteurs me paraissent discutables.

M. Pisani. Le CNPF a-t-il mené une étude sur l'agro-industrie ?

M. Astier. Un tel travail n'a pas été conduit au niveau du CNPF mais au niveau professionnel, le responsable de ces études étant M. Lepâtre.

M. Pisani. Je vous remercie, Messieurs, d'être venus devant nous.

AUDITION DE M. FRANÇOIS MAYER,

Président directeur général de Creusot-Loire Entreprises.

(9 mai 1978.)

M. Pisani. Nous sommes heureux d'accueillir M. Mayer, Président directeur général de Creusot-Loire.

Votre note (1) comporte une analyse globale et une analyse plus opérationnelle portant sur ce qu'il convient de faire. Il serait intéressant de faire le point sur le concept géographique qui figure en page 3. Est-il possible, pour une entreprise comme la vôtre, d'avoir une stratégie géographique en tant qu'entreprise ou une telle politique suppose-t-elle une autre organisation du type japonais, c'est-à-dire une concertation entre entreprises ?

M. François Mayer, Président directeur général de Creusot-Loire Entreprises. Nous essayons d'avoir une stratégie géographique. Elle n'est pas encore suffisamment élaborée mais, en fait, notre entreprise a établi des stratégies géographiques successives. Par exemple, lorsque a été décidée l'ouverture à l'Est en 1963-1964, nous sommes allés résolument vers les pays de l'Est. Par ailleurs, avant la crise pétrolière, nous avons commencé à nous intéresser au Moyen-Orient. Cependant, nous ne pouvons pas tout faire. Car, pour travailler dans un pays de façon sérieuse, il faut des moyens et une présence dont on ne récolte les dividendes qu'au bout d'un certain nombre d'années. Si notre société, qui fait partie des grands exportateurs français, ne peut couvrir l'ensemble du monde, cela est à plus forte raison vrai pour d'autres entreprises moins importantes. C'est la raison pour laquelle, plutôt que de se retrouver à quatre ou cinq concurrents français dans un même pays et de laisser d'autres pays complètement en friche, mieux vaudrait essayer de s'accorder sur une certaine répartition.

M. Pisani. Il faudrait former une espèce de club des exportateurs qui arriverait à élaborer une clause de concurrence limitée et des règles du jeu ?

M. François Mayer. Oui, absolument. Je crois qu'aujourd'hui, dans notre métier, nous avons une certaine expérience. Ce n'était pas le cas dans les années 1955-1970 où chaque firme pensait qu'elle allait grandir indéfiniment et qu'elle serait la seule dans

(1) Voir ci-après, p. 304 (la note).

ce cas. Le développement de notre métier en France a été marqué par des accidents. Certains ont eu de grosses difficultés, d'autres ont disparu ou ont été obligés de fusionner. Il en est résulté une prise de conscience générale : on ne peut faire n'importe quoi. Notre problème est essentiellement un problème de moyens. Nous sommes toujours en train de manquer d'un commerçant permanent dans tel ou tel pays.

M. Pisani. Allons plus loin dans l'analyse : quel pourcentage de vos affaires se traite par adjudications ? Pour être concurrent de façon utile dans une adjudication, faut-il avoir une représentation permanente ?

M. François Mayer. Non. On est appelé en fonction d'une certaine notoriété, en fonction de critères qui sont définis par le client. Il y a une pré-qualification sur le plan de la technique ou de la réputation. Bénéficier d'un appui permettant de se faire rajouter sur une liste ne présenterait aucun intérêt. Car un client a toujours une idée préconçue. De même qu'un particulier qui veut changer de voiture a déjà une idée sur la marque de sa future voiture.

Pour nous, l'essentiel du métier consiste à ne pas se présenter sur les affaires où l'on n'a pas de chance. Le tri préalable est très important.

M. Pisani. Il faut une très grande pratique.

M. François Mayer. Il faut une grande pratique combinant l'analyse, l'intuition et le renseignement.

Cependant, dans certains cas, la logique voudrait qu'on ait toutes les chances et l'on s'aperçoit à la fin que ce n'était pas le cas.

M. Pisani. Lorsque l'on est installé dans un pays et que l'on y travaille convenablement, ne se trouve-t-on pas plus facilement sur la liste des favoris ?

M. François Mayer. Il faut donner envie aux clients de travailler avec nous. Il faut créer un certain climat. Dans notre profession, la publicité ou des méthodes commerciales classiques sont inadéquates ; il importe, en revanche, de nouer des contacts par des visites. Plus on est présent, plus on a de chance de se faire apprécier par le client.

M. Pisani. Quel est le sens d'une adjudication ? Pourquoi tous les pays recourent-ils à ces procédures qui imposent aux entreprises des frais de prospection et d'études colossaux ?

M. François Mayer. Dans notre profession, il s'agit plutôt d'un appel d'offres limité que d'adjudications. La méthode la plus efficace paraît être une préqualification ouverte pour la sélection

d'une short-list et, enfin, la mise en concurrence. En fait, le plus en plus, même dans certains pays en voie de développement où le pouvoir est détenu par un seul homme et où la décision pourrait être le fait du prince, les clients ont besoin de s'entourer de telles procédures pour démontrer que les choses se sont passées correctement. Cela étant, la concurrence la plus âpre se déroule entre les deux ou trois favoris.

M. Pisani. C'est un problème sur lequel il nous reviendra d'insister dans notre rapport. Vos clients, au niveau des grands ensembles, ont-ils la capacité d'appréciation ?

M. François Mayer. Cela dépend des clients. Les clients soviétiques, par exemple, sont tout à fait compétents ; ils connaissent au moins aussi bien que nous les techniques et les coûts. En revanche, dans certains pays en voie de développement, nos clients ne sont pas toujours capables d'apprécier par eux-mêmes mais ils sont souvent assistés par des ingénieurs-conseils.

M. Pisani. Vous estimez qu'il faut être prophète dans son pays. Quel diagnostic donneriez-vous du marché français pour votre métier ?

M. François Mayer. C'est un problème actuellement très important. Car le marché français est pratiquement nul depuis deux ou trois ans. D'une part, les investissements sont très rares et, d'autre part, fort peu de clients français commandent une usine complète. Dans beaucoup de professions, les investisseurs français font leur propre ingéniérie et sont leurs propres entrepreneurs généraux. Faute de références françaises, nous allons donc vendre dans des pays lointains des usines que nous n'avons jamais vendues en France.

M. Pisani. Quel est le pourcentage de votre chiffre d'affaires réalisé sur le territoire national ?

M. François Mayer. Ce pourcentage est dérisoire. Nous n'avons jamais réalisé moins de 75 % de notre chiffre d'affaires à l'exportation. Certaines années, notre pourcentage à l'exportation est de 100 %. Le pourcentage moyen de notre chiffre d'affaires à l'exportation se situe entre 90 à 100 %.

Parmi les grands investissements français, un bon exemple de réalisation aurait été celui de Fos. C'était la première tentative importante et voulue de constitution de références pour les ensembliers français dans le domaine sidérurgique. Malheureusement, Fos est une remarquable réussite technique mais cette réalisation est arrivée à un mauvais moment, à cause de la conjoncture sidérurgique.

M. Pisani. Comment des entreprises comme la vôtre peuvent-elles survivre ou avoir un avenir significatif en l'absence de références nationales ?

M. François Mayer. Il faut avoir des références nationales. Il faut pouvoir les montrer aux clients étrangers. Cela étant, notre participation aux investissements français est très différente selon les branches industrielles. Des secteurs comme le pétrole et la chimie, dont le mode de pensée est très influencé par les Etats-Unis, font depuis longtemps appel aux ingénieries. La sidérurgie a, plus récemment, fait appel à l'ingénierie. Les industriels de l'industrie papetière, secteur qui, jusqu'à présent, nous était complètement fermé, vont peut-être utiliser des firmes extérieures pour participer à la réalisation de leurs nouvelles installations. Tous ces éléments sont le signe d'une évolution.

M. Pisani. Vous devez faire face à divers problèmes. L'étroitesse du marché résulte à la fois du faible niveau de développement actuel, qui s'effectue par agrandissement et non par création, et du comportement des industriels qui se croient capables de réaliser la conception de l'usine qu'ils vont exploiter.

M. François Mayer. Mais ils sont capables. Qui connaît mieux l'ingéniérie d'une usine sidérurgique que le sidérurgiste ?

M. Pisani. Pourquoi les Américains procèdent-ils autrement ?

M. François Mayer. Cela tient d'abord à une raison historique. Pourquoi l'ingéniérie est-elle née aux Etats-Unis ? Après la crise de 1929-1931, les industriels américains n'ont pas cru au caractère durable de la reprise ; aussi ont-ils préféré faire dessiner et construire leurs usines par des gens extérieurs à leurs entreprises pour éviter d'engager du personnel. Par la suite, ayant apprécié la souplesse de cette solution, ils y sont restés fidèles. C'est la démarche typiquement américaine, l'approche pratique d'un problème.

L'ingéniérie apporte aux industriels exploitants beaucoup plus au niveau des méthodes et des procédures que du perfectionnement technique proprement dit.

M. Pisani. Vous devez également vous heurter à la tendance française de croire à la science infuse.

M. François Mayer. Pour les exploitants, investir est l'occasion de s'exprimer, de construire l'usine de leurs rêves, de faire œuvre de création. Il est d'ailleurs intéressant de constater que le recours à des firmes extérieures est le plus développé dans les professions où les investissements sont les plus fréquents.

M. Pisani. Selon vous, ceux qui investiraient souvent et qui pourraient avoir la capacité d'analyser leurs investissements auraient recours à des tiers, tandis que ceux qui n'investiraient qu'une fois, et qui pourraient être taxés d'incompétence relative, se passeraient de toute aide. Cela semblerait très grave.

Géographiquement, l'activité d'une entreprise comme la vôtre n'a-t-elle pas été trop concentrée vers des pays à économies faibles ou vers des pays en voie de développement ? Ne s'est-elle pas heurtée dans les pays déjà développés à des obstacles infranchissables ?

M. François Mayer. Je voudrais revenir encore un instant sur les investissements en France. Le problème des économies d'énergie va forcément amener des modifications techniques, des reconstructions ou des modifications dans les usines françaises. On ne peut dire, de ce fait, que le marché français soit négligeable car il faut tenir compte de cette évolution.

M. Pisani. Avez-vous déjà établi un diagnostic au sujet de l'aménagement des usines sur le marché intérieur en vue de réaliser des économies d'énergie ?

M. François Mayer. Je prendrais un exemple : la récupération des gaz d'aciérie. La sidérurgie est une grande consommatrice d'énergie. Elle est même gaspilleuse d'énergie. Nous avons mis au point un procédé de récupération des gaz d'aciérie permettant leur nouvelle utilisation comme combustible. Nous avons actuellement un prototype à l'essai, destiné à confirmer la sécurité du système, car il s'agit d'un fonctionnement discontinu. Ce prototype est actuellement testé à Dunkerque. Par la suite, rien ne s'opposera à l'installation de ce système dans d'autres aciéries françaises. Parallèlement, nous mettons en œuvre ce procédé dans deux usines indiennes. Les Japonais, qui ont à un moment travaillé sur une licence du procédé français de captage de gaz sans combustion, ont installé un système analogue dans leurs usines. Ce procédé de récupération est donc fiable mais son amortissement s'étale sur cinq ou six ans. Pour une industrie comme la sidérurgie, aujourd'hui exsangue, ce délai est très long. Cette situation est regrettable car des économies d'énergies importantes pourraient être réalisées.

M. Pisani. En dehors de ces grands joujoux que constituent les usines sidérurgiques, il existe mille autres occasions de récupérer de l'énergie ou d'en économiser.

M. François Mayer. La difficulté me paraît venir du fait que personne ne sait, dans cinq ans par exemple, le prix du pétrole et moins encore le prix du fuel qu'il s'agit d'économiser. Il semble

qu'on hésite à admettre l'augmentation de celui-ci, alors que la rentabilité de certaines économies d'énergies dépend justement d'une telle prévision.

M. Pisani. On n'a pas le droit de le dire, de crainte de provoquer une hausse de la part de l'OPEP.

M. François Mayer. Je ne sais pas. Mais il n'existe pas beaucoup de données sur ce point.

M. Pisani. M. Desprairies a dit clairement que dans cinq ou dix ans le prix du baril, pour des raisons de technologie, sera multiplié par deux et demi.

M. François Mayer. Il est tout de même assez frappant de voir que les utilisateurs n'osent pas se baser sur des projections en hausse en ce qui concerne le prix du fuel.

M. Pisani. C'est très important.

M. François Mayer. Cela fausse beaucoup de facteurs. Si l'on prévoyait, pour 1982 ou 1983, une certaine échelle de croissance du prix du fuel, des investissements intéressants seraient probablement décidés plus rapidement et, de ce fait, des économies seraient réalisées plus tôt.

M. Pisani. Il existe en France une sorte de pudeur. C'est un peu l'attitude de M. Pompidou en 1973, qui n'a pas engagé le processus pour adapter sa stratégie d'entreprise à cette nouvelle donnée.

Vous savez sans doute qu'à Montpellier la société IBM a procédé à la reconversion totale de son usine. Elle est arrivée à amortir les investissements effectués en matière d'économie d'énergie d'environ 50 %, en agissant sur le chauffage, les transports, etc., en dix-huit à vingt mois.

M. François Mayer. Il y a sûrement beaucoup à faire. Si l'investissement s'amortit sur dix-huit mois, la décision est facile à prendre. Le problème se pose au niveau des investissements qui sont amortis sur cinq ans. Valables sur le plan de l'économie nationale et de la balance des devises, ils passeront après d'autres. Il s'agit donc de mettre au point certaines garanties ou incitations.

M. Pisani. Si vous aviez non pas des contraintes d'arbitrage mais des contraintes techniques ou de disponibilité de matériel, quel pourcentage d'éléments techniques pourriez-vous trouver sur le marché français ? Quelle est la proportion des machines françaises dont vous disposez pour réaliser vos grands ensembles ?

M. François Mayer. Notre société a plusieurs activités. Nous construisons des usines sidérurgiques, chimiques, des usines de cellulose, des papeteries, des cimenteries, des usines agro-alimentaires.

En ce qui concerne les usines sidérurgiques, nous trouvons pratiquement tous les équipements en France. Nous les trouvons aussi presque tous dans notre propre groupe. D'ailleurs, dans cette branche, si certains éléments sont très élaborés, d'autres sont assez simples à fabriquer et nous sommes conscients que ces derniers seront de moins en moins fabriqués dans notre pays.

En ce qui concerne la chimie, on compte environ 10 % de matériel étranger. Il s'agit de spécialités qui ne sont pas fabriquées en France. Au passage, notons que lorsque l'on parle de matériel français, il convient de préciser s'il a été construit ou conçu en France. En effet, nos statistiques sont des statistiques de fabrication et celle-ci est souvent le fait des filiales de sociétés étrangères.

En ce qui concerne le ciment, la situation est la même que dans la sidérurgie, avec l'exception d'une ou deux spécialités, comme les refroidisseurs, apanage des Allemands ou des Américains.

La situation est différente pour les produits agro-alimentaires. Là, beaucoup de matériels ne sont pas fabriqués en France : parfois ils l'ont été mais ils ne le sont plus.

Par ailleurs, certaines fabrications réalisées en France risquent bientôt de passer sous contrôle étranger. Je voudrais préciser le point suivant : avoir affaire à un fournisseur étranger produisant en France ou dans son pays n'est pas un problème grave si le fournisseur est libre. En effet, nous évoluons vers un monde où se multiplieront les financements internationaux.

Il n'est pas choquant qu'une usine soit construite avec des machines fabriquées dans deux ou trois pays. Mais ce qui est important c'est d'éviter que les fournisseurs de certaines machines essentielles ne soient contrôlés par nos concurrents.

Si tel grand ensemblier étranger, par exemple, prenait le contrôle de tel ou tel constructeur, il en serait fini pour nous de la spécialité concernée. L'engineering ensemblier détenant le contrôle des éléments stratégiques, bloquerait facilement toute attaque de ses concurrents.

M. Pisani. Avez-vous une idée de ce que représenteront les investissements agro-alimentaires par rapport à l'ensemble des investissements industriels des années futures ?

M. François Mayer. Je ne peux pas répondre. Je crains de me tromper.

M. Pisani. Les investissements agro-alimentaires représenteraient certainement près de la moitié des investissements d'ici à la fin du siècle. Or, il s'agit là d'un créneau où nous sommes les plus faibles.

M. François Mayer. Peut-être pas autant que nous ne le pensons. En effet, dans toute spécialité, il faut être crédible. Par exemple, nous avons eu beaucoup de mal à le devenir en sidérurgie et en chimie, en mécanique. Pour donner un exemple, l'histoire suivante montre ce qu'était notre absence de crédibilité en matière industrielle. En 1959, un Pakistanais, Directeur de Ministère, voyageant en France, a posé la question de savoir de quel pays provenaient les voitures qui circulaient avenue des Champs-Elysées. Il ne savait pas que l'on fabriquait des voitures en France. Voilà où nous en étions il y a vingt ans dans le secteur fer de lance de l'exportation française.

La crédibilité se gagne. Mais elle est parfois donnée. Il existe deux domaines où la France a toujours été crédible : les cosmétiques et la table. Paradoxalement, lorsque le Français parle du secteur agro-alimentaire, on ne met pas en doute sa compétence, alors que, s'il propose une industrie sidérurgique, on s'étonne que la France produise autre chose que du cognac ou des parfums.

M. Pisani. Il nous a été indiqué, lors d'une précédente audition, que dans deux domaines, le nucléaire et l'armement, d'une manière générale, où nous n'avions rien, il a été fait appel à un corps d'ingénieurs d'Etat, en attribuant une certaine somme d'argent. Nous sommes maintenant, a-t-il été précisé, au niveau des Américains.

Pourquoi ne procéderait-on pas de la même façon dans d'autres secteurs ? Pourquoi ne demanderait-on pas à deux cents ingénieurs, par exemple, de se saisir de la totalité du problème, de rechercher des créneaux, d'entreprendre des études, d'inventer quelque chose et de se battre ? Cette stratégie colbertienne — c'est du colbertisme renouvelé — est-elle possible ?

M. François Mayer. Je ne suis pas convaincu que le fait de créer un grand corps d'Etat soit la meilleure méthode pour résoudre ce problème. Mais il est une chose à laquelle je crois beaucoup. Du commerce extérieur, on en parle à la fois trop et pas assez. Je veux dire par là qu'à l'heure actuelle la notion de commerce extérieur est dépassée.

Lorsque des firmes réalisent 90 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation, il ne s'agit plus de commerce extérieur, mais de commerce tout court, c'est-à-dire d'activité. Ce qui compte, c'est le marché mondial, dont le commerce intérieur ne représente qu'une faible partie. Les investisseurs français doivent penser en termes de marché mondial et ne plus céder à la tentation du perfectionnisme et du particularisme national.

La guerre économique implique l'économie de guerre, c'est-à-dire une certaine mobilisation et une grande concertation.

Si la France veut faire quelque chose dans le domaine agro-alimentaire (et non seulement elle doit le vouloir, mais elle en a les moyens), il faut réunir les firmes concernées et leur demander de définir ensemble un programme et des objectifs. C'est ainsi que pratiquent les Japonais, et ils gagnent. Il importe de concentrer ses forces sur des objectifs définis en commun.

La vérité ne me semble pas consister à créer un corps d'Etat, mais à réunir les personnes, les équipes et les firmes intéressées par l'affaire.

A contrario, il faut à ce sujet se méfier des modes et des engouements. En 1958, tous les grands groupes voulaient se développer dans le domaine nucléaire. Ensuite, nous avons assisté à la traversée du désert et, en 1973, il n'y avait plus beaucoup de sociétés compétentes dans cette branche.

La continuité est indispensable et il faut donc donner de l'espoir et le maintenir. Les sociétés industrielles doivent, en effet, pouvoir gagner leur vie. Il importe, aussi, d'avoir une politique aussi coordonnée que possible. Il ne faut pas vouloir exporter, par exemple, des usines agro-alimentaires et, en même temps, voir disparaître les uns après les autres les constructeurs d'éléments stratégiques dans ce domaine. Il y a là matière à réflexion. Mais je ne vois pas pourquoi on n'y parviendrait pas par une simple concertation et une mobilisation volontaire.

M. Pisani. C'est-à-dire retrouver la méthode du plan Monnet.

M. François Mayer. Il me semble que cela était une bonne méthode. J'ai été frappé par la constatation suivante. Un industriel, appelé à titre individuel (et non à titre syndical, car, si vous êtes chargé de défendre un dossier, vous le défendez), un industriel que l'on fait participer à des travaux d'intérêt général oublie très vite ses intérêts particuliers. Au contraire, il met en avant des propositions qui, parfois, ne vont pas du tout dans le sens des intérêts de la firme dont il fait partie. C'est un élément dont on ne tient pas assez compte car il existe un peu partout un grand désir de participation et de meilleure organisation et cette organisation passe par un climat de concertation.

M. Pisani. Pourriez-vous approfondir votre rapport sur ce point ? A la page 5, vous soulignez le caractère spécifique du MITI, dont la méthode est semblable à celle de Jean Monnet. Car le plan Monnet prévoyait des grandes et des petites commissions d'où se dégageaient un consensus à partir duquel chacun avait son autonomie. Ensuite, un rapport était rédigé en commun.

M. Mayer. Des méthodes japonaises, on peut se demander souvent si elles sont en avance ou en retard. Par exemple, quoi de plus démodé que le paternalisme ? Et quoi de plus paternaliste que certaines méthodes japonaises ?... Et ne sont-elles pas efficaces ?...

En tous cas, les Japonais poussent la concertation à un point inconnu en France et à tous les niveaux. Lorsqu'une décision est en projet, elle est expliquée jusqu'à l'échelon d'exécution le plus bas, c'est-à-dire que les décisions politiques des affaires japonaises sont défendues auprès des ouvriers avant d'être appliquées.

Chez les Japonais, il cohabite une habitude de la concertation et une grande discipline, l'une allant avec l'autre. Par ailleurs, il est curieux d'assister simultanément à une concurrence meurtrière et à une telle pratique de la concertation. Nous connaissons trop mal les mécanismes japonais, mais on a l'impression que sur certains projets se déroule une phase de préqualification interne où chaque concurrent effectue des voyages et remplit des missions, essaie de se placer le mieux possible. Un jour le champion est désigné selon des méthodes que nous ne connaissons pas et, après cette sélection, il n'en reste plus qu'un pour se battre contre les étrangers.

De même sur certains pays, il y a des sélections. Par exemple, pour les cimenteries en Algérie, Kawasaki est la seule firme japonaise qui soit intervenue, alors qu'en Arabie Séoudite c'est Mitsubishi.

Il semble bien qu'il ait été procédé à une sorte de répartition. Et je pense que celle-ci n'a été effectuée ni par voie d'autorité absolue, ni dans un climat d'accord euphorique. Il a dû y avoir une discussion serrée, un examen objectif des rapports de force et une décision commune.

Il y a là matière à investigation. Dans notre pays aussi, des mécanismes, pas forcément autoritaires, surtout pas autoritaires, doivent être trouvés.

M. Pisani. Pouvez-vous nous aider à réfléchir sur ce point ? On parle actuellement de la redéfinition d'un système de planification. C'est le carrefour entre le MITI et le plan Jean Monet qu'il s'agirait de préciser un peu.

M. François Mayer. A partir du moment où il n'est pas possible de tout faire sur le marché mondial, il convient d'abord de sélectionner les produits que nous voulons continuer à fabriquer, de réinventer nos marchés, nos créneaux. Ensuite, il faut essayer de couvrir le maximum de pays, c'est-à-dire procéder à une répartition parce qu'une firme n'a pas les moyens de les prospecter tous. Je n'ai pas bien connu les mécanismes utilisés à l'époque par M. Monnet mais il me semble que ce qui figure dans le plan doit être

prioritaire et bénéficier d'avantages. Il doit en être de même dans une stratégie géographique. Mais il ne sera jamais interdit d'aller tirer un coup de fusil dans des pays où l'on ne songeait pas à se rendre. Pourquoi ne pas le faire si une occasion se présente ? Ce n'est pas le même type d'action.

Par ailleurs, à une stratégie géographique doit correspondre un minimum de constance dans la politique du crédit.

M. Pisani. Il serait peut-être intéressant de considérer cette double approche : d'une part, la méthodologie MITI-Jean Monnet et, d'autre part, un créneau bien déterminé où notre crédibilité existe mais où le produit n'existe pas. Je veux parler de l'équipement agro-industriel. Comment peut-on orienter, animer, provoquer, sélectionner, en insistant sur le fait qu'au cours des vingt-cinq années qui viennent la moitié des investissements totaux sera représentée, dans le monde, par des investissements de type agro-industriel ?

M. François Mayer. Permettez-moi de me méfier de ce mot car il n'y a pas une industrie alimentaire...

M. Pisani. Il y a l'artisanat.

M. François Mayer. Je voulais dire qu'il y avait plusieurs industries très différentes. Il existe le créneau du lait et celui du pain. Pour chacun les équipements et les techniques sont différents.

M. Pisani. A cela près que la fermentation est un élément commun, ce qui n'existe pas en chimie, par exemple.

A l'heure où les technologies sont de plus en plus avancées, il importe de savoir quel est le marché demandeur qui, dans le futur, serait susceptible de connaître la plus grande expansion.

M. François Mayer. La percée technologique n'est pas le seul élément à considérer. Au niveau national, une étude stratégique doit analyser pourquoi et à partir de quel moment tel créneau doit être soutenu. Du jour où les industriels percevront que le support et le soutien existent, ils s'engouffreront en force dans ce créneau.

M. Pisani. Je souhaiterais que vous nous aidiez à comprendre votre métier et l'état actuel d'évolution de la demande mondiale. On est parti de l'usine, puis de l'usine clé en main, pour aboutir à l'usine produits en main. A l'heure actuelle, il semble que l'on soit en train de chercher une nouvelle définition de la répartition des tâches et des risques. C'est très important en matière d'équipement.

M. François Mayer. Notre métier n'a pas cessé d'évoluer depuis que nous l'exerçons. Au début, il ne s'agissait même pas de fournir une usine complète. D'un côté, on commandait un lot de matériel et, de l'autre, les plans de l'usine. Puis on a rassemblé les deux et on a ajouté le transport. Ce métier a été de plus en plus complet.

Une évolution est constatée dans les deux sens. Un peu comme les deux versants d'une montagne. Sur un versant, les possibilités du fournisseur sont de plus en plus globalisées et on essaie d'obtenir une garantie, une responsabilité de plus en plus complètes. A la limite, les clients demanderaient l'usine bénéfices en main.

Mais, sur l'autre versant, on constate une autre démarche qui n'est d'ailleurs pas critiquable et qui consiste, pour les pays clients, à vouloir faire participer leurs propres industries à l'opération.

Mais à partir de ce moment se pose le problème du partage des responsabilités. Naturellement, le client essaye ainsi de faire prendre au fournisseur français la responsabilité des sous-traitants locaux. Il faut être très prudent dans cette extension des responsabilités.

D'autre part, les clients se rendent compte de plus en plus que la construction d'une usine n'est qu'une étape. Il faut en assurer aussi le fonctionnement et l'intégration dans l'économie du pays.

Certains drames que divers pays ont connus au cours des dernières années résultent d'usines construites dans des pays qui n'étaient pas prêts à les recevoir. Il est toujours possible d'implanter une première usine dans un pays. Une seule opération n'est pas trop difficile, il suffit de mobiliser les meilleurs éléments pour résoudre le problème. Mais l'industrialisation galopante a entraîné des blocages considérables dans certains pays du Tiers monde. Certes tous les pays connaissent des problèmes mais ils sont de natures différentes. Les Soviétiques par exemple mettront peut-être cinq ans à monter une usine mais, le jour où elle sera montée elle fonctionnera bien. Au contraire, dans les pays en voie de développement, le fonctionnement d'une usine reste le problème majeur. Ou bien les nations industrielles réussiront à aider ces pays à résoudre ce problème, ou bien je ne vois pas comment elles continueront à leur vendre des usines. Dire que le mauvais fonctionnement d'une usine résulte d'une faute du client et se résigner à voir l'usine se rouiller et pourrir sur place n'est pas une solution même si le fournisseur n'a aucune responsabilité contractuelle.

A la limite, on peut admettre (et je crois d'ailleurs qu'un certain nombre de responsables dans les pays du Tiers monde s'y sont résignés) le sacrifice d'une première génération d'usines à titre d'apprentissage, d'initiation à l'industrie, mais cette situation dure depuis dix ou quinze ans et ne peut se prolonger.

M. Pisani. Une entreprise comme la vôtre peut-elle cumuler une structure juridique, un système de risques, la fonction de constructeur d'usines et concourir à la gestion ?

M. François Mayer. Parler des usines « produits en main » est la formulation fausse d'une idée juste. L'idée juste est que l'usine est faite pour fonctionner. Il faut s'en préoccuper. La formulation fausse est de vouloir atteindre ce résultat avec des procédures contractuelles utilisées pour des constructions où les aléas sont tout de même définissables. Imaginez un contrat de « récolte en main »...

M. Pisani. Au Zaïre.

M. François Mayer... Partout où il y aurait des aléas de météorologie. Ce serait absurde. Il faut donc avoir deux types de contrats différents. La formule la plus efficace semble qu'un industriel exploitant d'un pays développé devienne le grand frère de l'usine du pays en voie de développement.

Finalement, ce dont les pays en voie de développement ont le plus besoin, ce n'est pas tellement d'un transfert de techniques mais surtout d'un transfert de méthodes.

M. Pisani. Et de discipline ?

M. François Mayer. Par la force des choses, nous faisons des expériences dans ce domaine, dans des usines où nous nous trouvons en face d'un problème d'exploitation. Nous sommes amenés à jouer le jeu en aidant les exploitants au démarrage de leurs usines que nous venons de construire. Il est frappant de le constater, il est parfois nécessaire alors, de tout reprendre à zéro dans l'organisation de la production, de l'entretien.

Quand les Américains assuraient la formation de militaires pendant la guerre ou de techniciens après la guerre, ils commençaient toujours par l'exposé méthodique et systématique de toutes les notions les plus élémentaires. Cette méthode leur permettait de passer en revue tous les éléments sans oublier ceux que tout le monde était censé connaître. Ainsi, ils comblaient à coup sûr toutes les lacunes des connaissances des élèves auxquels ils s'adressaient. C'est une méthode du même genre qu'il faut observer en matière de transfert de technologie.

Il faut toujours éviter de vouloir aller trop vite. Nous nous adressons en effet à des gens qui, en matière industrielle, n'ont pas le niveau du certificat d'études et qui ignorent complètement les notions même de programme, de prévision, de réussite, d'entretien.

Pour ne prendre qu'un exemple, l'absence de programme de réapprovisionnement en pièces de rechange est souvent une des causes de non-fonctionnement d'une usine en pays en voie de développement.

M. Pisani. Parfois, aucun programme d'adduction d'eau n'est prévu.

M. François Mayer. Il n'y a pas non plus d'entretien systématique, mais ce n'est pas tellement étonnant. L'entretien préventif ne date en France que de l'après-guerre. De telles notions ne sont pas innées. Les Français eux-mêmes attendent souvent que leur voiture tombe en panne pour l'entretenir. Ce ne sont pas là des notions naturelles.

La lecture du diagnostic de certaines usines qui produisent mal est souvent édifiante : « Il faut un organigramme ; il faut que chacun ait une fonction, il faut des réunions de production régulières, il faut que les ouvriers soient présents et que les présents travaillent... »

M. Pisani. Il faut une boîte à outils.

M. François Mayer. A la limite oui...

M. Louis Boyer. Cela pose les problèmes d'usure prématurée. Il me semble que ce phénomène existe dans les pays africains où les machines s'usent trois fois plus vite, faute d'entretien. Ensuite, ces gens accusent la mauvaise qualité de la fourniture.

M. François Mayer. Depuis un certain nombre d'expériences malheureuses, nous adoptons une nouvelle attitude : nous refusons la mise en route d'une usine tant que les équipes nécessaires à son bon fonctionnement ne seront pas constituées.

Si, pour faire plaisir à nos partenaires, nous acceptions la mise en route de cette usine, quelles seraient les conséquences ? Faute d'entretien, l'outil de production serait bientôt hors d'usage et il serait impossible désormais de prouver la qualité initiale de l'outil. Une telle attitude ne serait pas saine.

M. Pisani. Pourriez-vous, Monsieur le Président, approfondir votre note sur l'évolution de votre métier ? Ce marché ne sera-t-il pas désormais dominé par ceux qui seront à la fois capables de fournir des machines, des procédures et des systèmes ? A cet égard, nous rejoindrons un autre problème sur lequel nous interrogeons M. Beullac : notre capacité d'aider à la formation des hommes. Une telle action d'ingénierie éducative doit être menée essentiellement au niveau de l'Etat.

M. François Mayer. Dans les domaines de l'assistance à l'exploitation et du transfert de maîtrise industrielle, la France est à la fois bien et mal placée. Elle est bien placée sur le plan psychologique. La place de la France dans le monde, le fait que notre pays

soit une puissance moyenne nous permet d'être bien reçus. Par contre, nous sommes mal placés sur le plan des coûts. Le Français à l'étranger est aujourd'hui l'homme le plus cher du monde.

M. Louis Boyer. On l'a déjà entendu.

M. Pisani. La France se situant à un niveau relativement assez bas pour les bas salaires, comment expliquez-vous que notre pays soit à un niveau relativement haut pour les salaires élevés ?

M. François Mayer. Les hommes qui sont envoyés dans les usines à l'étranger sont des professionnels très qualifiés et des ingénieurs qui demandent de très fortes indemnités d'expatriation, nettement supérieures à celles de leurs collègues des autres pays. Le Français est bien chez lui, il n'a pas envie d'en bouger.

M. Louis Boyer. N'exige-t-il pas un confort de vie à l'étranger supérieur aux autres ?

M. François Mayer. C'est également le cas.

Les Américains ont une approche totalement différente du problème. Un des grands engineerings américains avait un bureau à Londres qui était chargé de s'occuper des pipe-lines. Le centre de leur marché se situant au Moyen-Orient, la direction décide un jour par note de service, de déplacer le bureau de Londres au Koweit, et tout le monde ou presque a suivi. Une opération de ce genre en France serait ressentie comme une provocation.

M. Pisani. Une organisation professionnelle comme la confédération des cadres a-t-elle pris conscience de ce problème ?

M. François Mayer. A titre individuel oui, mais les organisations adoptent toujours une attitude défensive. Systématiquement, les syndicats plaident un dossier. Mais le problème est vraiment crucial.

Pour en revenir au problème des usines qu'il faut mettre en exploitation dans un cas précis nous avons obtenu que la branche considérée en France adresse à notre client une proposition d'assistance technique. Nous avons laissé le client libre de son choix, tout en lui indiquant qu'un encadrement français faciliterait les choses à cause des problèmes de langue, mais nous n'en avons pas fait une obligation, le laissant libre d'embaucher des Japonais ou des Soviétiques... La proposition française risque de ne pas être retenue parce que trop chère. Cependant, dans la situation actuelle de la sidérurgie, il serait favorable de trouver l'utilisation de professionnels et de cadres à l'étranger.

M. Pisani. C'est sûr.

Votre réflexion est particulièrement i m p o r t a n t e dans le domaine agro-alimentaire où pour 1 franc investi au niveau industriel, on investit 100 F autour de la réalisation. Dans l'hypothèse

où nous ne pourrions pas envoyer un encadrement convenable pour assurer l'écoulement du flot des produits, l'opération perdrait de son intérêt.

M. François Mayer. Au problème des rémunérations et des conditions de vie, s'ajoute aussi un très grave problème d'éducation. Il faut aujourd'hui penser au niveau mondial. Tant que le Français considérera — comme je le fais d'ailleurs moi-même, je le reconnais — que s'il n'inscrit pas ses enfants dans une école française et que si son fils n'a pas un diplôme français, il sera un déclassé pour toute sa vie, le problème demeurera.

Une autre solution serait peut-être d'imiter les Anglais : envoyer ses enfants systématiquement en pension et ne les revoir qu'une ou deux fois par an. En tout cas aujourd'hui, tout Français ayant des enfants au-dessus de douze ans et en dessous de vingt ans refuse de partir travailler à l'étranger.

M. Pisani. C'est également le cas en France en dehors des villes universitaires.

M. François Mayer. En outre, il y a un autre problème qui commence heureusement à s'atténuer : la réinsertion du personnel à leur retour dans leur société d'origine. Souvent des gens qui se sont battus pendant des mois pour monter une usine à l'étranger ont l'impression à leur retour d'avoir été oubliés. Au niveau psychologique, il convient de faire un effort en leur faveur et de leur faire sentir que leur performance étrangère est appréciée à sa juste valeur.

M. Pisani. Il est très intéressant de constater que tous nos établissements français de l'étranger dispensent un enseignement classique. Nous n'avons pas de lycées techniques. Or, dans le monde moderne, nous aurions vraisemblablement une meilleure pénétration économique et culturelle avec des lycées techniques ou agronomiques qu'avec des lycées de linguistique.

M. François Mayer. L'importance de la langue est primordiale. On voit dans certains pays francophones l'avantage que cela représente. Cependant, les gens veulent apprendre une langue pour qu'elle leur serve à quelque chose. Il ne faut pas négliger ce côté d'entraînement. Dans la mesure où les étrangers auront conscience que notre langue leur sera plus utile que telle autre, ils l'apprendront, puis auront tendance à approfondir l'aspect classique.

M. Pisani. Apprenant que j'étais invité par les Indiens, M. Maurice Schumann m'a adressé une lettre m'incitant à donner mes conférences en français. Lorsque les organisateurs ont appris mon intention, ils m'ont répondu qu'il était inutile que je vienne.

Ils me disaient en substance : « Nous devons déjà apprendre notre langue locale, l'hindi et l'anglais. Dans ces conditions, nous préférerions que vous nous parliez en anglais, ce qui nous permettrait d'écouter la France parler au travers de la langue anglaise. » En fait, il n'est pas possible d'imposer la langue française dans certains pays.

M. François Mayer. En Afrique du Sud, un dirigeant d'entreprise demandait de lui envoyer des interlocuteurs parlant bien l'anglais en ajoutant : « Nous faisons déjà un effort pour parler l'anglais, qui est pour nous une langue étrangère, faites le même effort de votre côté. »

M. Louis Boyer. La France possède une bonne technologie dans le domaine de la formation professionnelle accélérée. Ne croyez-vous pas que nous pourrions exporter dans les pays tiers les centres de FPA ?

M. François Mayer. Nous l'avons déjà fait. Nous en avons installé un en Irak, et nous avons essayé d'en installer dans d'autres pays. Mais nous nous sommes jusqu'à présent heurtés à un obstacle administratif, à cause de conflits entre le ministère local de l'industrie et celui de l'éducation ou de l'enseignement technique.

M. Pisani. En France ?

M. François Mayer. Non, à l'étranger. Dans la pratique, dans un premier temps, nous avons affaire à un partenaire industriel ; puis intervient ce que nous appelons le phénomène de la « bulle de savon ». Plus un projet grandit, moins il a de chances de se réaliser. Au départ il s'agit d'assurer une formation très spécifique pour répondre aux besoins d'une usine, puis le projet commence à « champignonner », à devenir grandiose. A ce moment-là le Ministère de l'Education nationale du pays concerné revendique la réalisation du projet... et on n'en entend plus parler.

M. Pisani. Voilà quelques années, le Ministre de l'Industrie algérien avait prévu d'organiser un réseau fabuleusement disproportionné de centres d'apprentissage. Il avait envisagé l'instruction de 100 000 apprentis en même temps, c'est-à-dire la formation de 33 000 apprentis par an. C'était fantastique. Une telle infrastructure aurait été supérieure à celle qui existait en France, mais le Ministre de l'Education nationale s'était opposé à ce projet et tout avait basculé. Dans ces pays, en définitive, chaque ministre est le maître chez lui et refuse toute collaboration avec ses voisins. Le système du travail horizontal y est totalement inconnu.

M. François Mayer. Dans ces pays, des clients discutent parfois six mois sur des points de détail pour réaliser une économie de quelques milliers de francs et gardent inutilisé un investissement qui leur a coûté plusieurs centaines de millions de francs.

M. Pisani. Le BDPA (Bureau pour le développement de la production agricole) est en train de faire une étude sur la mise en valeur de 150 000 hectares en Syrie. Dans cette opération, les travaux d'infrastructures vont coûter 1 milliard de francs. Compte tenu de la superficie, un tel coût n'est pas exagéré. Une mise en valeur globale pour l'implantation des hommes et des coopératives, sans laquelle les tuyaux d'irrigation ne serviraient rigoureusement à rien, est également proposée. Le premier contrat est en exécution, le rapport sera déposé dans quelques mois : le second contrat est en instance de signature depuis dix-huit mois.

M. François Mayer. Il nous est arrivé de mettre en garde certains partenaires sur l'importance que revêtait la formation de personnel d'exploitation, il nous a été répondu de ne pas nous occuper de ce qui ne nous regardait pas. Comme nous insistions, il nous a été indiqué que notre partenaire était un organisme chargé de la construction de l'usine et que les problèmes de l'exploitation ne le concernaient pas. Quand une société d'exploitation a été créée, nous avons entrepris de lui faire prendre conscience de la gravité de ce problème. Il a fallu deux ans pour convaincre.

Nous avons demandé à un industriel brésilien, qui avait connu dans ce domaine une réussite brillante, de préparer un rapport. Ainsi un neutre pouvait être plus convaincant en indiquant les raisons de son succès. L'industriel brésilien nous a avoué sa surprise en nous voyant nous préoccuper d'un problème qui n'était pas de notre responsabilité contractuelle. Je pense qu'il se trompait car, sans intervention de notre part, cette usine resterait inexploitée et tout le monde rendrait responsable de cet échec la mauvaise qualité du matériel français.

M. Pisani. Les entreprises comme la vôtre, qui travaillent dans les pays dont vous venez de parler, n'ont-elles pas de ce fait une extraordinaire fragilité ?

M. François Mayer. Certes les risques sont très grands, mais je vous répondrai, avec un peu d'ironie, que certaines personnes exercent le métier de coureur automobile et meurent dans leur lit. C'est une question de métier.

M. Pisani. Nous sommes plus orientés vers les pays en voie de développement que vers les pays développés et notre balance avec ces pays est plus favorable qu'avec l'Europe des Neuf.

C'est là une bonne image de la fragilité de notre présence sur les marchés étrangers. C'est vrai pour les produits de consommation, pour les semi-produits et pour les grands ensembles.

M. François Mayer. Il y a là un paradoxe. Dans notre métier c'est aux grandes firmes américaines que les clients font le plus confiance. On s'adresse à elles pour les projets difficiles. Ce sont des gens qui ne prennent pas le moindre risque, pas la moindre responsabilité. Mais ils ont une réputation, une espèce de prestige. Ce qui est frappant, c'est que les Algériens, qui nous demandent le produit en main sont ravis de traiter en régie avec les Américains.

M. Pisani. Avec une référence ancienne du type allemand ou américain, on ne vous demande pas de prendre des risques en période de croissance à l'étranger, mais lorsque vous devez créer des références, vous êtes amenés à prendre des risques que ne prennent pas vos concurrents.

Pour exister, il faut risquer.

Notre système d'assistance à l'exportation ou à la présence française à l'étranger incorpore-t-il d'une façon convenable ce risque différentiel de façon à placer les entreprises françaises en position de concurrence égale à celle de leurs concurrentes étrangères ?

M. François Mayer. Il me semble difficile de dire si nous sommes mieux ou plus mal lotis que nos concurrents étrangers. Mais il est certain qu'il faudrait, d'une manière ou d'une autre, rééquilibrer davantage, c'est-à-dire travailler plus pour les clients développés, essayer d'aller dans les pays voisins. Il ne faut pas se spécialiser dans les pays difficiles, ni dans le risque élevé. Mais puisque vous abordez le problème des aides, je voudrais souligner que les aides reçues des pouvoirs publics ont plutôt ces derniers temps tendance à diminuer. C'est un processus assez continu.

Tout le monde parle de mobilisation pour l'exportation, du commerce extérieur. Mais dans le même temps on supprime pratiquement une grande partie de la garantie de risque économique. Dans le même temps, la Banque de France commence à refuser certains préfinancements à l'exportation.

Récemment, l'Inspection des Finances avait organisé un séminaire pour étudier les aides à l'exportation, il ne s'agissait pas comme on aurait pu l'espérer d'étudier leurs améliorations, mais leurs réductions.

M. Pisani. En tant que responsable public, je souhaite qu'une recherche ait lieu afin de bien définir les interventions publiques — c'est-à-dire distinguer le risque normal de l'entreprise de celui d'une aventure collective — et l'effort que nous devons faire dans la mise au point des processus que nous proposerons dans notre rapport. Une sélectivité et une grande puissance des aides sont nécessaires lorsque le risque qui doit être couru n'est pas le risque légitime d'une entreprise.

Compte tenu de l'héritage et du marché mondial, quels sont les risques que peut prendre une entreprise française et quels sont ceux qu'elle ne doit pas prendre ?

M. François Mayer. Si, dans certaines branches, la position exportatrice est tout à fait satisfaisante, d'autres secteurs nécessitent encore un support. En ce qui concerne le financement, nous vivons dans un système qui a vieilli mais qui a été profondément en avance sur ceux des autres pays. Il ne faut pas oublier que les Français ont vraiment innové en ce qui concerne le crédit à l'exportation.

On dit que les Français ne sont pas de bons financiers. Ils ont tout de même inventé des mécanismes que tout le monde a copiés. Entre 1955 et 1962 ou 1963, toutes les sociétés d'engineering américaines venaient travailler avec la France pour bénéficier du crédit-export. Mais, avec quelques perfectionnements, nous vivons avec ce système depuis presque vingt ans.

M. Pisani. Cela nous a été dit plusieurs fois. C'est un ésotérisme impénétrable. Il faudrait rebâtir à partir d'une situation nouvelle.

M. François Mayer. Surtout redevenir plus conformes à l'esprit.

En 1960, l'esprit prévalait plus que la forme ; aujourd'hui, on tient davantage compte du texte. C'est un bon signe, car cela prouve que nous sommes sortis de l'époque héroïque — tout se transforme un peu en routine — mais dans la mesure où les problèmes changent de contexte, d'environnement, certains facteurs devront probablement être réinventés.

M. Pisani. Quelqu'un nous a dit que notre système bancaire avait été imaginé après guerre, à partir d'une économie en reconstruction interne, et que l'on avait inventé d'autres procédures, d'autres comportements pour cette phase d'insertion décisive de l'économie française dans l'économie mondiale.

M. François Mayer. Bien que ceci sorte complètement du sujet, il semble bien que l'économie française serve plus les banques que l'industrie.

M. Pisani. Les agriculteurs pourraient tenir le même langage. Nous avons la banque agricole la plus prospère du monde sans pour autant avoir l'agriculture la plus prospère.

Lorsque les banques réalisent des bénéfices beaucoup plus grands que les entreprises, c'est certainement parce que le pays concerné connaît un problème.

M. François Mayer. Par contre, il faut signaler que nous n'avons pas à nous plaindre de la collaboration des banques sur les marchés extérieurs.

M. Pisani. Il ne faut pas oublier que le système administratif français a été dominé par la personnalité de Valéry Giscard d'Estaing, ce qui a consacré une vieille tradition française. Les banques sont situées au niveau des mécanismes et non pas au niveau de la réalité.

M. François Mayer. Lors du début de la cohabitation des secteurs bancaires nationalisé et privé, tout le monde était intéressé par un bon fonctionnement des banques ; les tarifs ont été définis dans cet esprit.

M. Pisani. Il faudrait trouver quelqu'un qui connaisse bien cette question, car c'est une constatation éclatante, décisive. Il conviendrait de l'analyser plus profondément et de comparer cette situation de déséquilibre, qui s'est créée en France au profit du système bancaire, à celle qui existe en Allemagne, par exemple.

De votre côté, vous pouvez nous faire part d'une expérience, mais vous ne connaissez pas suffisamment les systèmes bancaires étrangers pour fournir des précisions.

Bien entendu, les banquiers sont contents d'eux-mêmes.

M. François Mayer. En effet, il serait souhaitable de faire appel à une personne ayant une double expérience de banquier et d'industriel.

M. Pisani. Comment se fait-il que le système bancaire soit devenu omni-puissant au détriment d'un système d'entreprise qui n'a pas développé son pouvoir au même rythme ?

M. François Mayer. Ne faudrait-il pas chercher du côté de l'inflation ?

M. Pisani. M. Mayer, je vous remercie d'être venu devant nous.

NOTE COMMUNIQUEE EN FEVRIER 1978 PAR M. FRANÇOIS MAYER,

président directeur général de Creusot-Loire-Entreprise.

I. — Introduction.

On dit que nous sommes en guerre économique (un ouvrage récent parlait du troisième conflit mondial). La guerre nécessite la mobilisation des forces d'un pays, et une motivation de tous pour que les efforts soient coordonnés.

La motivation commune et générale ne semble pas exister en France aujourd'hui. Il y a au moins un exemple de situation analogue dans notre histoire. En 1939-1940, la France voulait à la fois faire la guerre et continuer à vivre comme en temps de paix — y compris en ce qui concerne les querelles internes. On sait ce qui est advenu.

La mobilisation générale ne paraît pas non plus réalisée. L'exportation, le commerce extérieur reste une affaire de spécialistes. L'analogie avec un corps expéditionnaire de guerre coloniale vient à l'esprit.

La présente note a pour but non de faire une synthèse, ou un examen exhaustif des problèmes mais de mettre en évidence quelques lacunes et de proposer quelques remèdes ou solutions. Elle sera surtout axée sur les biens d'équipements pour des raisons de compétence.

On a probablement tort de parler de commerce extérieur. Car il ne s'agit pas d'un problème particulier, d'une affaire de spécialistes. Le Français qui achète une voiture étrangère fait du commerce extérieur ; celui qui va passer ses vacances en Tunisie ou en Grèce aussi. De même fait du commerce extérieur, celui qui répond aimablement (ou au contraire grossièrement) au touriste étranger qui demande son chemin.

L'opinion publique n'est pas suffisamment informée. Le public croit qu'il a payé la facture pétrolière lorsque le prix du litre de super a été augmenté. Il faut faire comprendre à tous les niveaux la vraie nature de la bataille engagée : il n'y a pas une production intérieure et une production extérieure. Il y a l'industrie française et l'industrie du reste du Monde. Et il s'agit de savoir la place qui restera demain à l'industrie française sur le marché mondial (y inclus le marché français).

De même il est indispensable que les industriels français pensent en termes de marché mondial. Et en ce sens, les clients industriels français doivent modifier leur comportement. Chacun connaît le perfectionnisme français. Celui-ci fait que les biens d'équipement conçus pour les clients français sont souvent invendables à l'extérieur. Il faut que les investisseurs français renoncent à « se faire plaisir ». Il faut que les investisseurs français aient une attitude intellectuelle plus modeste, et surtout plus attentive à ce qui se fait ailleurs dans le monde.

Il n'est peut-être pas inutile à ce propos de rappeler l'influence catastrophique du double héritage de la logique cartésienne et du droit romain. Contrairement à tous les autres peuples, les Français pensent qu'il y a *une* vérité logique et *un bon droit indiscutable.*

Ainsi, une fois arrivé par l'analyse à la définition de la solution vraie et juste, le Français confère à cette solution un caractère à la fois métaphysique et moral. Et si le reste du monde adopte une solution différente, c'est le reste du monde qui a tort.

Les autres peuples ont une notion beaucoup plus relative du droit et de la vérité. L'un n'est que l'expression d'un état de fait, d'un rapport de force, ou d'une circonstance temporaire, l'autre est une approche incertaine.

Cela explique une partie des difficultés que l'industrie française rencontre sur les marchés extérieurs, et les reproches souvent faits selon lesquels les Français sont intellectuellement arrogants, selon lesquels ils manquent de souplesse, selon lesquels ils ne sont pas commerçants.

Il est sûrement nécessaire de changer de comportement.

II. — Les concurrents.

Il n'est pas sans intérêt de regarder ce que font les adversaires. L'exemple japonais est intéressant ainsi que l'exemple allemand. Mais les Allemands sont installés sur le marché mondial pratiquement sans interruption depuis un siècle. Alors que les Japonais n'y ont fait irruption que récemment. On sait que les Français, fort présents sur les marchés extérieurs avant 1914, ont pratiquement disparu du marché — au moins en ce qui concerne les biens d'équipements — entre les deux guerres, et ne sont revenus sur le marché mondial qu'au milieu des années 1950. Or, c'est justement le moment où les Japonais ont aussi commencé à attaquer le marché. Il est donc intéressant de voir comment les Japonais ont opéré.

1. — La première caractéristique paraît être une politique de produits. Les Japonais, lorsqu'ils décident de se lancer dans une industrie, semblent le faire après une étude du marché *mondial* et avec la résolution d'aller jusqu'au bout. Dans un premier temps, l'industrie japonaise acquiert des techniques, des licences, des know-how étrangers — et ceci non seulement en ce qui concerne les techniques principales, mais aussi les accessoires.

Mais parallèlement, *une coopération technique étroite* entre constructeurs et exploitants d'une branche permet de développer des techniques nouvelles. Il faut insister sur la nécessité d'être prophète en son pays. Ce n'est qu'après, sur des références nationales et sur une industrie nationale *prospère* que l'on peut exporter.

Quelle meilleure base pour les constructeurs d'équipement sidérurgique japonais que d'avoir eu à fournir une sidérurgie japonaise qui investissait de manière audacieuse dans des usines de capacité nettement supérieure à la moyenne mondiale. Mais aussi quel soutien pour les constructeurs d'équipement sidérurgique japonais que le fait que l'acier japonais est vendu sur tous les marchés à un prix surcompétitif.

2. — La deuxième caractéristique des Japonais est d'avoir une stratégie géographique :

1° Ayant bien étudié les caractéristiques de marché d'un pays, les Japonais lancent une attaque générale : investissement dans les sociétés du pays, établissement de sociétés commerciales, achats de matière première à ce pays, vente de biens d'équipement, lignes de navigation. Tout ceci semble facilité par l'existence des trading companies, celles-ci paraissent avoir, d'une part une fonction de coordination à l'intérieur d'un même groupe entre des intérêts globalement cohérents mais individuellement différents, d'autre part certaines fonctions de péréquation ou d'arbitrage au sens financier du terme.

En France les choses sont très différentes. A plusieurs reprises, la question s'est posée d'acheter des matières premières dans les pays qui sont nos clients. Les grands acheteurs de matières premières ont toujours accueilli favorablement cette idée, mais ont été très gênés quant à son application. En effet, ils ont peur que ceci ne nuise à leur compétitivité. Si les pétroliers doivent acheter plus cher leur pétrole brut, si les sidérurgistes doivent acheter plus cher leur minerai de fer, leur charbon à coke, ils ont tendance à se tourner vers les exportateurs qui éventuellement exporteraient dans le pays vendeur de matières premières et à leur demander de rembourser la différence. L'exportateur peut difficilement prendre un engagement puisqu'il sera aligné sur des prix de marchés.

2° Comment font donc les Japonais ? Il a là incontestablement une question à investiguer. Il peut y avoir certaines réponses. Il y a sûrement eu à une certaine époque une utilisation intelligente de subventions étatiques employées à faciliter la prise des commandes pour lutter contre le chômage, plutôt qu'à indemniser les chômeurs.

Parfois aussi, l'exportateur et l'importateur utilisant des frets de retour, le coût du fret diminuera réellement par deux et on trouvera une certaine ressource permettant une péréquation. On peut aussi imaginer que la péréquation s'opère au niveau de l'industrie entre le marché intérieur et le marché extérieur mais pour cela il faut un marché intérieur relativement protégé.

3° La question du marché intérieur protégé est d'ailleurs une donnée que l'on retrouve dans le domaine des biens d'équipement, aussi bien en Allemagne fédérale qu'au Japon. Pour des raisons de confiance peut-être, ou en raison de consignes implicites, les prix intérieurs du Japon et ceux de l'Allemagne fédérale sont nettement supérieurs aux prix intérieurs français et nettement supérieurs aux prix du marché international.

La notion de marge de manœuvre est une notion fondamentale ; c'est la notion de réserve en matière militaire. Lorsqu'il s'agit de décrocher un objectif stratégique, de l'atteindre, il faut pouvoir y mettre le prix. Mais on ne peut concevoir d'attaquer et de prendre un objectif sans consentir un effort particulier. De même, il paraîtrait déraisonnable d'attaquer sans dispositif de réserves. Les entreprises françaises exportatrices exportent avec des marges extrêmement réduites et leur marché intérieur ne leur laisse pas des marges importantes. Les margés sur le marché intérieur sont pratiquement les mêmes que celles sur le marché extérieur. Aussi les affaires françaises exportatrices sont-elles dans l'impossibilité de consentir les sacrifices qui seraient parfois nécessaires pour enlever une position. Il semble par contre que les Allemands ou les Japonais sont capables, lorsqu'ils veulent réellement un marché, de faire un rabais substantiel au dernier moment pour arracher ce marché.

Il faut d'ailleurs ajouter, en ce qui concerne les Japonais, qu'il intervient une autre notion, qui est celle de l'erreur. En effet, on sait par de nombreux articles de la Presse économique japonaise que des contrats d'usines complètes ont parfois été lourdement déficitaires (jusqu'à 40 ou 50 % du marché). Au-delà, ou en deçà du dumping volontaire, il y a peut-être le dumping involontaire. Encore faut-il avoir par ailleurs le moyen de supporter de telles erreurs sans en mourir.

3. — La troisième caractéristique des entreprises japonaises paraît être la concertation entre les entreprises et les autorités gouvernementales. Lorsqu'une grande affaire se dessine à l'horizon on voit plusieurs entreprises japonaises multiplier les déclarations à la presse, les voyages entourés de publicité afin de marquer l'intérêt de telle ou telle firme pour tel ou tel projet et surtout afin de persuader les uns et les autres que Kawasaki ou Mitsubishi est mieux placé sur le projet en question. Puis se déroule manifestement une phase de délibérations. Un champion est retenu et à partir de ce moment là il agit seul. Ou bien dans le cas d'adjudication internationale, on voit une concurrence concertée avec deux ou trois Japonais qui cotent à des niveaux de prix différents, ce qui permet d'assurer la victoire en tout état de cause par un prix relativement suicidaire, puis de placer un concurrent à un niveau de prix bas mais raisonnable et enfin un autre concurrent à un niveau de prix confortable. Ainsi en fonction des résultats de l'adjudication, les concurrents japonais arrivés trop en tête pourront-ils se désister et laisser la place à celui qui est le mieux placé sur le plan de la marge.

Cependant la caractéristique du système japonais est que l'arbitrage n'est pas le fait de l'Etat. Car le MITI qui aide les groupes à se départager est très contrôlé par les grands groupes et vit en symbiose avec eux. Il s'agit donc, en fait, d'une organisation de l'action entre professionnels.

III. — Quelques propositions générales.

1. — *Stratégie.*

1° Le premier mot qui vient à l'esprit lorsqu'on parle de guerre économique c'est celui de stratégie.

Bien que des efforts importants aient été faits pour promouvoir cette idée tant du côté des Pouvoirs publics que des industriels privés, celle-ci nous paraît encore très absente au niveau global.

En quoi peut consister une telle stratégie et comment l'élaborer ?

D'abord il convient de développer le renseignement. Pour ne prendre qu'un exemple, on parle toujours de statistiques d'exportation en terme de statistiques douanières et *jamais* en termes de prises de commandes. Or, en matière de biens d'investissements ceci représente parfois un décalage de deux à trois ans sur la réalité.

Or, il serait facile de saisir (au moins dans une première approche) l'évolution des prises de commandes en matière de biens d'équipements. L'enregistrement obligatoire des contrats « cofaçables » dans le mois qui suit leur mise en vigueur permet de saisir tous ceux qui ressortent des ventes à crédit. En ce qui concerne les ventes au comptant des déclarations du même type peuvent être faites sans difficultés.

Un tel élément permettrait de suivre l'évolution de nos prises de commandes et de mesurer l'évolution de notre compétitivité.

Cette mesure serait d'autant plus intéressante qu'elle pourrait éventuellement être comparée à l'évolution de nos importations.

2° Il paraît en effet nécessaire de dégager l'évolution à terme des « produits » et, par conséquent définir une *stratégie* par produit.

La stratégie implique de comparer ainsi nos forces avec celles des concurrents, donc de bien connaître ceux-ci, et de savoir quelle est leur évolution.

Puis il est nécessaire — puisque la France n'a pas les moyens de tout faire, *et dans la mesure où il est entendu que la France reste ouverte à l'économie du marché* — de sélectionner les produits sur lesquels on se battra. Et ensuite, il faudra avoir une politique cohérente à l'égard de ces produits.

3° Il faut d'autre part avoir une stratégie géographique.

Il y a des zones géographiques où nous avons une position forte qu'il faut conserver. Il y a d'autres zones où nous avons une position qu'il faut élargir.

Il faut donc sélectionner des zones, ou des pays cibles.

A partir de là, il faudra avoir une politique cohérente à l'égard de ces pays (c'est-à-dire y privilégier les investissements français, industriels et commerciaux, acheter *de préférence* à ces pays, à conditions égales, maintenir des crédits sur ces pays même en cas d'accidents politiques ou financiers, développer la coopération technique sur ces pays, etc.).

4° Mais la difficulté de la stratégie réside en trois points :

a) D'une part pour que les troupes se battent bien, il faut qu'elles adhèrent aux objectifs. Et pour cela il faut qu'elles aient plus ou moins participé à leur définition.

Il est donc essentiel qu'il y ait *débat* sur ces objectifs.

Ceci implique donc la participation des industriels à la définition des produits cibles et des pays cibles.

Or, il y a là un écueil car ceci implique la concertation entre les Pouvoirs publics et les sociétés privées. La coopération est bonne au coup par coup, sur le terrain, et il serait injuste de ne pas souligner cet aspect *très positif* de la situation française (c'est peut-être le pays où la coopération est la plus étroite et la plus confiante au plan des actions tactiques, ponctuelles, de l'affaire proprement dite, des opérations, entre l'administration et les opérateurs).

Mais il s'agirait cette fois de définir la stratégie, et les politiques, or on sent une extrême réticence des Pouvoirs publics qui craignent le risque de voir des intérêts privés dicter leur conduite aux représentants de l'intérêt général.

Et pourtant dans le choix d'un pays cible, n'est-il pas indispensable, par exemple, de tenir compte de la correction (ou de l'incorrection) des partenaires commerciaux, de leur loyauté ou de leur fourberie, de leur générosité ou de leur dureté. Qui peut apprécier ces éléments, qui peut le mieux les connaître sinon les industriels ?

N'est-ce pas par absence de concertation, par ignorance de ces aspects pratiques, que les Pouvoirs publics ont toujours attaché à certains pays une priorité excessive en fonction d'éléments macro-économiques mais en ignorant des éléments pratiques de comportement de ces clients dans le détail des affaires. Certaines désillusions s'expliquent exclusivement de ce fait.

En contrepartie, les industriels ignorent trop souvent des éléments macro-économiques et privilégient trop des éléments particuliers.

D'où la nécessité de cette concertation entre Pouvoirs publics et industriels.

b) Cette concertation doit aussi exister entre les industriels eux-mêmes. Une caractéristique de l'industrie française est son cloisonnement. Les chimistes ignorent les mécaniciens et réciproquement.

Il est temps d'arriver à une vision plus globale des problèmes.

Par tranches verticales d'industries, tous les acteurs (exploitants, constructeurs, commerçants, financiers) devraient se regrouper. Ainsi pourraient être traités dans la concertation des problèmes comme ceux de l'assistance technique ou des compensations.

D'autre part, la solidarité qui devrait se développer entre exploitants et constructeurs aurait ainsi l'intérêt de faciliter la création de références françaises, permettant l'exportation. Car les constructeurs français sont soumis souvent au paradoxe étrange d'aller chercher leurs références à 5 000 km de France. Des combinaisons et des alliances pourraient permettre par ailleurs certaines prises de participations stratégiques.

En effet, à l'occasion de la création d'une industrie nouvelle dans un pays en voie de développement, l'alliance entre un constructeur et un exploitant peut permettre d'acquérir dans de bonnes conditions une position permanente dans ce pays.

On pourrait d'ailleurs considérer que les alliances se font soit d'une manière permanente, soit spécialisées sur certains pays.

En effet, nous avons dit qu'il faut concentrer les efforts et à ce titre il faut éviter les concurrences franco-françaises. Ceci est évident, et d'ailleurs les concurrences franco-françaises sont beaucoup plus rares qu'autrefois — peut-être fruit de l'expérience des constructeurs.

Une exception à noter. Mais elle est de taille : les banques. Il n'est pas rare en effet de voir quatre ou cinq banques françaises se faire dans un pays une lutte acharnée pour « vendre de la COFACE » alors qu'une prérépartition géographique permettrait un travail en profondeur, et surtout de favoriser l'installation de bureaux à vocation plus commerciale, au niveau en particulier des PMI.

Mais il faut aller plus loin et concentrer en permanence les efforts d'une tranche (ou de plusieurs tranches) d'industries sur un pays déterminé. Ceci de façon à éviter de disperser les efforts.

En effet, c'est aussi en établissant des collaborations de caractère permanent entre firmes ayant l'habitude de travailler ensemble qu'on pourra atteindre à l'efficacité.

On pense d'ailleurs trop souvent en termes de consortium, d'alliances entre constructeurs, ou ingénieries sur un même projet, ou pour prospecter en commun un pays. Ceci n'est probablement pas la solution la plus motivante, et mieux vaudrait se diriger vers une certaine prérépartition des zones géographiques conduisant d'ailleurs à une spécialisation qui est très souhaitable.

c) Mais le propre de la stratégie est d'être élaborée en secret. Si elle est débattue entre trop d'acteurs, elle sera connue des concurrents avant même d'être appliquée. Elle risque aussi de ne jamais être décidée car, on ne charge pas une assemblée de préparer une stratégie.

Ceci suppose en fait des groupes de travail relativement restreints entre les quelques acteurs responsables du jeu.

En fait, étant donné la concentration industrielle française, il n'y a plus des quantités d'acteurs, surtout si on spécialise par secteur. Et c'est probablement ce qu'il faut faire. Quitte à assurer ensuite une liaison et une synthèse géographique entre les groupes.

Tout ceci pourrait être réalisé rapidement de manière pragmatique. A condition toutefois d'être lancé à un niveau suffisamment global et élevé. D'une part parce qu'un accord de répartition ou de spécialisation implique qu'on examine la totalité du problème. Ensuite parce que de tels accords ne peuvent être recherchés avec succès qu'au niveau des responsables de firmes et non des commerçants qui, trop près de la bataille quotidienne, introduisent toujours un élément affectif dans le débat.

2. — *Mobilisation.*

Mais il faut aussi mobiliser pour cette action l'ensemble de l'industrie française. Une des caractéristiques de l'exportation française est qu'elle est faite pour quelques grands groupes industriels et non pas pour les petites et moyennes industries.

L'inégalité des français devant l'exportation est au moins aussi grande et même davantage que l'inégalité des revenus.

Cette situation est très différente par exemple de celle de l'Allemagne fédérale, de l'Italie où des quantités de petites et moyennes industries sont très fortement exportatrices.

Il est clair que l'importance des grands ensembles dans l'exportation française et dans l'exportation japonaise ou allemande, ou italienne masque une réalité très différente. Les Allemands exportent des grands ensembles comme superstructures d'une politique d'exportation alors que les Français ont pratiqué l'exportation des grands ensembles comme une recherche de têtes de ponts sur lesquelles était censée venir s'installer l'infanterie. Mais du fait de l'absence de petites et moyennes industries exportatrices, l'infanterie n'occupe pas toujours le terrain après la création de la tête de pont.

Certes, en créant la tête de pont elle-même, les grandes entreprises exportatrices contribuent déjà à entraîner vers l'exportation des petites et moyennes industries.

Dans un grand ensemble industriel, la moitié, parfois les deux tiers des commandes sont passées à des petites et moyennes industries qui peu à peu sont ainsi entraînées (contrôles, emballages, documentation, etc.) aux techniques de base nécessaire pour les marchés extérieurs.

Parfois, ayant ainsi acquis une référence dans un pays (dans le cadre d'un ensemble) elles poursuivent leur action. Mais c'est encore trop rare.

Il serait donc souhaitable — et ceci a été entrepris — d'aider les petites et moyennes entreprises à se lancer plus résolument dans l'exportation. Mais il ne faudrait pas que ceci se traduise par une certaine désaffection à l'égard des grandes exportations et exportations d'ensembles. Il faut, en effet, être attentif à un certain processus de déformation administrative. Au fur et à mesure qu'une décision politique descend l'échelle hiérarchique administrative elle est de moins en moins nuancée. Et l'idée de faire un effort sur tel ou tel type d'exportation posée à l'échelon ministériel, aboutira au niveau du sous-chef de bureau à l'interprétation que seul ce type d'exportation doit être aidé, les autres n'ayant plus d'intérêt.

Il faut affirmer ceci avec une certaine force, sinon cette affirmation risquerait d'être prise pour une boutade, tellement elle apparaît paradoxale. Et pourtant des exemples très concrets peuvent être donnés de cette situation : par exemple certaines réflexions en juillet 1975 au niveau du Ministre des Finances à l'égard de l'Algérie ont abouti en octobre 1975 au niveau des services (et des usagers donc des partenaires algériens) à l'idée qu'un plafond avait été institué sur les crédits algériens, contribuant pour une part non négligeable à la détérioration des rapports franco-algériens.

De même au premier semestre 1977, les orientations données par le Gouvernement en faveur des petites et moyennes entreprises ont abouti très nettement au niveau des services à la conclusion que les exportations des grands ensembles ne justifieraient plus d'efforts particuliers. Cette interprétation était erronée et aussitôt alerté, le Gouvernement a donné des instructions correctives. Mais il faut être très attentif à cette « caricaturisation » des décisions.

Ceci étant, une mesure pourrait être envisagée, celle de la transmission par les grandes entreprises ayant travaillé sur un pays de leur know-how géographique aux petites et moyennes entreprises. Aussi bien sur le plan fiscal, administratif, contractuel ; sur le plan psychologique, etc., il y a une quantité d'erreurs qu'on peut éviter à un nouveau venu. Les grandes entreprises qui ont déjà travaillé dans un pays pourraient mettre leur expérience à la disposition des petites et moyennes entreprises désirant travailler dans ce même pays. Mais ceci demandera le temps nécessaire pour transmettre cette expérience. Par ailleurs, cette expérience a été souvent durement acquise et constitue une partie de son savoir-faire.

Il faudrait donc que ce « transfert de technologie » soit rémunéré — quitte à ce qu'il le soit à un tarif relativement réduit, ou tenant compte du fait qu'il s'agit d'un transfert partiel.

Mais les Pouvoirs publics devraient alerter les exportateurs peu équipés qui se lancent sur un pays nouveau. Il ne s'agit pas seulement de vendre, mais de bien vendre, et d'exécuter correctement le marché ensuite.

Et l'intérêt *de tous* est que les firmes françaises soient les plus nombreuses possibles sur un marché, mais aussi qu'elles aient la meilleure réputation possible.

3. — *Réorganisation.*

Dans le domaine de l'exportation, il est souvent d'usage de dire que les firmes françaises n'ont pas la taille critique. Et c'est parfois vrai. Compte tenu de l'expérience du rédacteur, il ne sera ici question que des ensembles industriels.

1° Une certaine taille est nécessaire, mais plus encore une certaine surface est nécessaire.

En effet, la réalisation d'un ensemble industriel, avec tout ce que cela comporte d'obligations directes et indirectes, comprend des responsabilités et donc des risques importants.

Mais *aucun* engineering, *aucun* ensemblier n'a seul la surface nécessaire pour faire face complètement à une telle responsabilité. Il y a donc là un problème de nature statistique, analogue à celui des banques (qui ne pourrait faire face à la simultanéité des demandes de retraits des dépôts) ou à celui des assurances (si trop de sinistres arrivaient en même temps).

D'où la nécessité de couverture par des actionnaires plus importants que lui. Mais couverture parfois ambiguë.

Car l'actionnaire minoritaire d'une société s'est-il réellement engagé au-delà de la valeur actuelle de ses actions, à suivre une augmentation de capital.

De même pour l'actionnaire principal.

S'il s'agit de la filiale contrôlée par un groupe important, on conçoit que le groupe en question soit pratiquement engagé à soutenir sa filiale et l'engagement. L'engagement est net. Mais dans le cas d'une société contrôlée par l'Etat, de quelle nature est l'engagement ? Illimité aux yeux des clients, il est surtout basé sur une équivoque, car rien ne garantit, en réalité, ce soutien.

2° On voit donc qu'il y a une certaine confusion entre la prise de risque réelle, et la *crédibilité de la prise de risque.*

Il est en effet paradoxal que les firmes à qui l'on confie les plus gros contrats (Bechtel, Fluor) sont justement celles qui sont le plus soucieuses de limiter leurs engagements (75 % des contrats de Bechtel sont des contrats en régie, et Fluor comme Bechtel *refusent* de prendre le moindre engagement en forfait).

La prudence du « contractor » en matière d'engagement est donc d'autant plus possible que sa crédibilité est forte, c'est-à-dire la confiance qu'ont en lui les clients.

3° On voit donc que ce qui compte, plus que la taille, est *la compétence dans un domaine donné,* c'est-à-dire la taille dans un segment de marché donné.

Par exemple, une société relativement petite, pourra être très importante sur un segment de marché donné (Krebs, par exemple, dans le domaine du chlore et de l'acide chlorhydrique).

La taille n'a donc pas de signification en soi.

4° Par ailleurs, la notion de taille est souvent antinomique de la notion d'efficacité, surtout en matière de société de services. Car très rapidement, au-delà d'un certain seuil, les individus qui participent à une société de services perdent leur motivation faute de saisir les buts de l'ensemble, faute de contacts avec la direction ou avec le client.

D'où la nécessité de découper en unités plus petites et plus motivées, parce que plus homogènes et plus spécialisées.

Le facteur de taille a donc ses limites. Il y a un minimum critique au-dessous duquel la présence d'un certain nombre de services et de spécialistes ne sont pas rentables.

Mais il y a aussi un seuil au-dessus duquel la communication se fait mal et la motivation des individus qui forment l'unité participent peu, et de ce fait sont peu motivés et ont donc un mauvais rendement.

5° La seule justification de la taille apparaît dans le cas de très gros projets, nécessitant l'intervention d'un grand nombre de personnes. Il s'agit des projets de l'ordre du milliard de dollars (car les projets de l'ordre du milliard de francs peuvent être traités en France par les firmes existantes). En effet, dans ce cas le bon sens

tant du côté du client que du fournisseur, impose de ne pas confier un contrat à une firme pour laquelle le contrat entraînera la mobilisation de plus du quart (ou du cinquième) de ses effectifs.

Mais on revient aussi à la notion de crédibilité. On ne confiera pas non plus des énormes projets (plus de 5 000 000 000 F) à n'importe quelle firme. Et de ce fait, ce segment de marché est réservé à un très petit nombre de firmes (parmi lesquelles aujourd'hui, aucune firme française). Par ailleurs, ce marché est *très* limité. Et il n'est absolument pas raisonnable de baser une stratégie sur ce segment-là.

6° Il apparaît donc bien que la solution est beaucoup plus dans l'association de firmes spécialisées plutôt que dans la fusion plus ou moins imprécise, et de ce fait plus ou moins artificielle, de ces firmes dans de grandes unités dont l'hétérogénéité et la lourdeur garantissent l'inefficacité.

Par contre, l'association, pour être efficace, devrait être une alliance de *caractère répétitif*. C'est-à-dire que les mêmes partenaires se retrouveraient systématiquement dans les mêmes combinaisons. Ainsi se créeraient des habitudes, des procédures, des réflexes, des coopérations et une approche similaire des risques et des marges, basés sur une philosophie commune des affaires (ce qui est indispensable).

Il y a là une démarche comparable à celle du sélectionneur qui choisit de préférence les mêmes joueurs pour une équipe nationale afin de garantir sur le terrain des réflexes et un jeu collectif.

7° Ainsi verrait-on se définir à partir d'unités de taille moyenne, spécialisées, des « équipes de France » ayant l'habitude de jouer ensemble.

Mais chacune de ces « équipes de France » aurait besoin d'être dirigée par un « capitaine-entraîneur », entrepreneur général, ou engineering général selon les formes de contrat.

Ce leader devra évidemment être crédible vis-à-vis des clients et accepté par les autres équipiers.

Et à ce niveau, il ne peut y avoir monopole. Par contre, il n'y a pas place pour de nombreuses firmes.

A priori, le choix est entre deux ou trois entrepreneurs — engineerings généraux. Et compte tenu de la taille de la France. il s'agit plutôt de deux que de trois.

8° La réduction du nombre de leaders (réduction qui devrait se faire assez naturellement compte tenu de la nature des problèmes posés) et la création de certaines combinaisons et alliances de caractères répétitifs (en fonction des affinités et habitudes) réduiraient le nombre des acteurs, et faciliteraient l'élaboration de la stratégie et l'application de celle-ci en concertation avec les Pouvoirs publics et les autres partenaires (exploitants, banques, etc.) dont il a été question précédemment.

4. — *Motivation.*

Mais il faut que l'effort soit accompagné, soutenu par tout le pays.

1° Il faut d'abord privilégier davantage dans l'enseignement ce qui est « mondial » par rapport à ce qui est « national ». Géographie (surtout économique), psychologie, histoire des autres pays, connaissance des autres cultures.

Et bien entendu, *connaissance pratique des langues étrangères.*

Il faut faire entrer le commerce, et surtout le commerce extérieur dans les grandes écoles. On a trop parlé de management. Il faut former les cadres sur le plan technique, sur celui de la gestion, mais aussi sur celui du commerce.

2° Il faut sensibiliser l'opinion publique — au moyen des mass media — sur les problèmes du commerce extérieur. Il faut inciter les Français à s'expatrier (par exemple en comptant double les années de travail à l'étranger pour les points de retraite, ou pour l'attribution des décorations).

Il faudrait aussi donner plus de facilités pour l'éducation en France des enfants des expatriés. Mais aussi se pencher davantage sur les problèmes d'équivalence des diplômes étrangers (et rendre publiques les solutions apportées). Une des réticences des Français à s'expatrier vient du fait qu'ils ont conscience d'handicaper l'avenir de leurs enfants en leur faisant faire des études ailleurs qu'en France.

3° Il faut modifier l'image culturelle de la France à l'étranger en développant sous une forme plus technique la présence française. La France envoie des coopérants dans le but de « vendre » la culture française. C'est bien. Mais ce n'est pas suffisant. Les Allemands créent des lycées techniques.

Apprendre à des Yéménites ou à des Colombiens à démonter et remonter un moteur BMW ou Mercedes c'est faciliter la pénétration ultérieure des matériels allemands... et de la culture allemande.

Détacher plutôt deux agents de maîtrise pour former des ajusteurs et des tourneurs dans un lycée technique à l'étranger plutôt que deux licenciés en lettres dans un lycée classique.

Et pour cela, faire dès l'enseignement une propagande dans les lycées techniques en France sur les possibilités de travail à l'étranger.

IV. — Quelques mesures concrètes.

On peut suggérer une série de mesures, ou en tout cas de directions dans lesquelles des études devraient être faites.

1. — *Participation au capital.*

Plutôt que de dissiper parfois de l'argent dans des *crédits à taux bonifiés* ou dans des consolidations de crédits, mieux vaudrait avoir les moyens d'une politique *résolue d'investissements à l'étranger.* Il ne s'agit pas de remplacer les uns par les autres. Car il sera nécessaire d'accompagner les investissements par des crédits. Mais à l'intérieur d'une certaine enveloppe une répartition différente pourrait être tentée.

De plus certains pays qui payent comptant (Arabie Séoudite, Emirats) sont les plus intéressés par des prises de participation. Or le système français est totalement inadapté :

— inclure le montant de la participation dans le prix de l'installation est impraticable et aboutit en général à des catastrophes ;

— Setilex a été mise en sommeil faute de moyens et de soutien de la part des Pouvoirs publics ;

— les prêts DIE chargent les bilans des entreprises qui couvrent la totalité des risques.

Il faut inventer autre chose.

Cette politique aurait des avantages multiples. Elle serait une certaine garantie du caractère « économiquement sain » des projets.

Elle résoudrait assez bien les problèmes de transfert de technologie.

Elle permettrait de bénéficier, au moins pendant un certain temps, de la rentabilité du projet.

L'Allemagne fédérale ne s'y est pas trompée qui a créé avec la DEG un organisme doté de moyens considérables (plusieurs milliards de Deutschemark).

La DEG prend des participations *à côté* des industriels concernés, souvent en proportion beaucoup plus forte, mais en laissant le leadership à l'industriel exploitant concerné et compétent.

Un tel organisme (auquel pourrait par exemple être affectée une partie des économies réalisées sur le risque économique) devrait courir le risque d'investisseur pendant la période où il détient les actions, et recéder progressivement ses actions, soit à l'industriel français, soit au partenaire local.

Cette formule peut apparaître comme une forme de recolonisation économique. Mais elle est actuellement souhaitée par les plus nationalistes des pays d'accueil. Il est donc très intéressant de pouvoir explorer cette voie. Ceci d'autant plus que la présence du côté de l'investisseur d'un partenaire français, devrait permettre de passer les commandes en France dans des conditions de prix plus favorables ; au plan de l'économie nationale, l'opération serait donc bénéfique.

2. — *Réflexions sur les procédures de crédits.*

Il est incontestable que nos procédures ont été perfectionnées sans cesse depuis vingt ans et qu'elles atteignent aujourd'hui un degré extrême de sophistication. Ceci fait d'ailleurs qu'elles sont assez rebutantes pour ceux qui n'ont pas été formés longuement à cette spécialité.

Ceci est peut-être une des explications (ou une des conséquences) du fait que l'exportation reste affaire de spécialistes.

Il faudrait simplifier, mais pas simplement dans les détails. Le moment est peut-être venu de revenir aux idées fondamentales.

Pour prendre un exemple, le crédit est un instrument de compétitivité. Jusqu'à quel point ? Combiné avec quelles autres armes ? Il faut peut-être redéfinir d'abord cette notion, comme celle de couverture de risque politique, pour revenir à l'esprit, exposé de façon simple et claire par les procédures, et non plus à l'exégèse des textes, déconnecté de l'esprit initial.

3. — *Risque économique.*

Cette procédure a été pendant longtemps un atout dont disposaient les exportateurs français (et qui était une assurance compensant l'inflation excessive de la France par rapport aux pays concurrents). Les effets bénéfiques de cette procédure ont été réduits des deux tiers en 1977. Il est nécessaire de rappeler que les exportateurs concernés ont fait les plus expresses réserves sinon sur cette décision, du moins sur le moment choisi pour la prendre, et sur l'amplitude de la réduction. Plusieurs petits pas effectués d'année en année auraient rendu cette mesure plus supportable. Quoi qu'il en soit les conséquences de cette décision sont encore impossibles à mesurer car il y a peu de cas de décisions prises par les clients sur des contrats soumis au nouveau régime. Il est cependant prévisible que cette mesure complique la tâche des exportateurs, car la prévision des hausses relatives de l'indice salaire et de l'indice risque économique n'est pas chose aisée dans une période comme la période actuelle.

Il est donc à craindre que des affaires ne soient perdues de ce fait ou que d'autres ne soient prises dans des conditions qui, à terme, entraîneront des pertes.

Il pourrait s'avérer nécessaire de remonter le pourcentage de la part garantie (qui est de 30 p. 100 actuellement) si les conséquences sont plus défavorables que prévues.

4. — *Réflexions sur les négociations en matière de crédit (consensus).*

La France n'a pas les moyens de s'asseoir à la même table de poker que les USA et la RFA et de jouer contre ces adversaires plus riches la relance et la surenchère.

L'intérêt de *tous* les pays fournisseurs est de voir remonter le taux des crédits. N'est-il pas anormal, en effet, de voir un industriel français réaliser dans un pays donné une industrie concurrente d'une industrie française dont les produits seront parfois déversés sur son propre marché, et que cela soit financé à des *taux bonifiés* ?

Cependant, dans toutes les tentatives pour normaliser la situation, la France a réussi à apparaître comme le leader pour la remontée des taux. La France donne souvent l'impression d'être le premier (et le seul) à appliquer les accords et à recueillir l'impopularité.

Il semble que, sur ce sujet, depuis que M. Giscard d'Estaing a quitté le Ministère des Finances, il y ait eu un renversement de tendance. Auparavant, la France suivait, et appliquait les règles le plus prudemment possible. Aujourd'hui elle se met en avant, et la Grande-Bretagne semble au contraire avoir profité des leçons de l'ancienne attitude française.

5. — *La notion de risque politique.*

Le sinistre politique est assez mal défini. Il faut donc juger l'esprit plus que la lettre. Par ailleurs, par une évolution regrettable mais normale, la COFACE a tendance à défendre les intérêts qui lui sont confiés de la meilleure manière possible et à utiliser le formalisme des contrats pour nier le risque politique, même quand celui-ci existe.

Il serait souhaitable de donner un sens plus profond et plus général au risque politique.

Un exemple : nul ne peut nier que les relations entre la France et l'Algérie soient très soumises à des variations d'ordre politique.

Il est évident que ces variations ont des effets très nets : exemple, non-passation de commandes à des firmes françaises qui auraient pu les obtenir. Mais aussi non mise en vigueur d'avenants signés qui permettraient d'améliorer les résultats d'un contrat en cours et prétentions fiscales aberrantes.

Enfin tel supplément peut être refusé aujourd'hui alors qu'il était acquis il y a un an. Comment mesurer ce risque ? Comment l'indemniser ? Il y a là une recherche à faire pour revenir à l'esprit même de cette assurance.

Dans le même esprit, il y aurait à approfondir le problème du risque technique. Supposons qu'un ensemble ne démarre pas pour une série de raisons imputables au client, mais que ceci dure suffisamment pour que l'usine soit détériorée et ne soit plus en état de marche, le fournisseur pourra apparaître coupable alors qu'il ne l'est pas.

Il serait évidemment souhaitable de prévoir dans les contrats un arbitre permanent. Mais ceci est systématiquement refusé par les clients pour des considérations de prestige national.

Il serait donc souhaitable de pouvoir recourir dans certains cas litigieux à un expert qui permettrait aux Autorités françaises d'apprécier réellement et objectivement la situation. Ceci ne conduirait pas forcément à une indemnisation du fournisseur français par la COFACE. Mais dans la mesure où à l'occasion des multiples commissions de coopération, les pays clients ne manquent pas de se plaindre auprès du Gouvernement français des insuffisances des fournisseurs français, les Autorités françaises pourraient apprécier les cas où elles doivent résolument défendre le fournisseur, et ceux où un compromis doit être recherché.

De même si pour des raisons générales, de stratégie commerciale, il apparaît souhaitable aux Autorités françaises de donner satisfaction à des *demandes injustifiées,* il serait possible, du fait du jugement de l'expert, de définir la prise en charge par les Autorités françaises du coût de ces mesures.

6. — *Risques de non-mise en vigueur d'un contrat signé.*

Ils se concrétisent à deux niveaux :

— au niveau du contrat commercial proprement dit. Dans certains pays (surtout Amérique Latine) le processus de mise en vigueur est tel qu'un très long délai s'écoule entre signature et mise en vigueur. Or souvent l'exportateur est obligé de commencer à travailler, donc à dépenser soit pour tenir les délais, soit pour ne pas démobiliser puis remobiliser son équipe ;

— au niveau de la convention de crédit acheteur. L'exportateur peut avoir encaissé son acompte alors que la convention de crédit acheteur n'est pas formellement en vigueur.

Ces deux risques nuisent au bon déroulement des opérations. Ne pourrait-on pas imaginer une formule de garantie qui permettrait à l'industriel de commencer à travailler en étant couvert du risque de non-mise en vigueur.

7. — *Compensations.*

Il a déjà été dit à plusieurs reprises que ces problèmes doivent être étudiés de façon concertée par les parties concernées : essentiellement le vendeur d'équipement et la profession touchée par les produits qui doivent être repris.

Une première nécessité est d'être obligé de dénoncer et de publier les engagements pris et leur nature.

En effet, aujourd'hui, du fait que les Autorités françaises ne veulent pas connaître les engagements de compensation (pour ne pas risquer de créer un lien avec le remboursement des crédits), les engagements sont totalement incontrôlés.

Ils devraient être au moins contrôlés à un niveau interprofessionnel : GEIF, UIC, Chambre syndicale de la sidérurgie, etc.

Par ailleurs, comme certains pays sont beaucoup plus intéressés par l'exportation de produits manufacturés que par des matières premières ou des produits, une solution élégante consiste à réincorporer de tels biens dans des commandes destinées à l'exportation.

Il faudrait, à ce sujet, de façon systématique, augmenter la part étrangère autorisée, par exemple de 5 %, pour financer les matériels étrangers repris au titre des compensations sur un autre contrat.

Et parallèlement, il faudrait monter des accords avec les Compagnies d'assurances-crédits de ces pays pour pouvoir monter des contre-garanties « if and when » qui régleraient complètement ces problèmes.

8. — Ceci est d'autant plus important que la notion de division internationale du travail va inciter de plus en plus les exportateurs français, au stade de l'ensemble, mais aussi au *stade du sous-ensemble*, à commander telle partie d'équipement dans un pays de l'Est et telle autre dans un pays en voie de développement. *Et ceci pour des raisons de prix.*

Il est donc important de monter des mécanismes suffisamment simples.

A notre sens, il s'agit :

— soit de contre-garanties « if and when » ;

— soit de crédits privés appuyés sur une garantie « risque » Coface (cette solution semble très pratiquée en Italie).

9. — Les variations monétaires introduisent des distorsions anormales.

Les concurrents japonais ont une méthode simple mais efficace. Ils annoncent au client dès le départ leur intention de sous-coter le moins disant quel que soit le prix de celui-ci (pour autant que le concurrent soit un américain ou un européen d'un pays connu), pour essayer de vendre au-dessus du prix de revient (RFA, France, Belgique, Pays-Bas, Grande-Bretagne, etc.).

Pour pouvoir prendre une position de ce genre, il faut :

a) Soit disposer d'une péréquation interne à l'entreprise entre prix intérieur et prix exportation ;

b) Soit, comme on l'a dit, disposer d'une aide — le Gouvernement japonais paie sous forme de subvention compensatoire, les indemnités de chômage correspondant aux licenciements que la commande prise permet d'éviter.

c) Soit coter dans une monnaie sous-évaluée.

Les exportateurs français ne disposent pas de possibilité de péréquation puisque leurs clients français — en position de commander — font appel à la concurrence internationale et essaient d'obtenir les prix les plus bas.

Depuis la modification du risque économique, la position des Français s'est dégradée (les premiers effets commencent seulement à se faire sentir puisque le nouveau régime n'est en vigueur que depuis novembre pour les offres anciennes et que les offres nouvelles ont rarement été discutées jusqu'à présent (pour CLE, le seul cas est Schwed-Aromatiques).

Enfin, en ce qui concerne la monnaie, le franc ne semble actuellement pas être sous-évalué, en particulier par rapport à certaines monnaies et en particulier, le yen.

Or, de nombreux exemples le prouvent (URSS, Venezuela, RDA), les clients *ne tiennent pas compte* de l'évolution des monnaies mais seulement du cours connu le jour de la décision ou de la remise du prix.

Afin de leur faire prendre conscience de l'influence du facteur monétaire, il serait souhaitable de mettre sur pied une procédure permettant aux exportateurs français de coter en yens et plus généralement dans des monnaies des concurrents.

Il est très probable que le client prendrait alors conscience du risque de change qu'il court en prenant une monnaie plutôt qu'une autre.

L'opération est théoriquement montable de la manière suivante.

Le prix est calculé en monnaie étrangère.

Le jour de la mise en vigueur du contrat, l'exportateur vend à terme les montants des paiements (utilisation du crédit acheteur qui est lui exprimé en francs, contre-valeur par exemple du yen au cours du jour de l'utilisation). Le report sur la monnaie en question permet donc à l'exportateur de baisser son prix en monnaie étrangère, sans modifier le montant des francs correspondants, montant qui seul l'intéresse puisque le contrat est exécuté en francs.

Mais, si *l'on pose en principe* que l'industriel ne veut pas spéculer, le mécanisme présente des lacunes graves.

1° Entre la date de remise de l'offre et la mise en vigueur, l'exportateur a le risque de change sur les variations relatives du franc et de la monnaie en question.

Ceci peut être tolérable dans le cas où la comparaison du prix est vraiment le dernier élément du choix et où le client a des procédés rapides de mise en vigueur.

Ceci est intolérable dans le cas de remises d'offres qui engagent six mois parfois avant la signature, laquelle peut être repoussée de plusieurs mois de la mise en vigueur.

2° Les ventes à termes de devises correspondent aux utilisations et celles-ci correspondent à des événements concrets de l'exécution du contrat (le client acceptera rarement un paiement à dates fixes pour des raisons facilement compréhensibles).

Certains de ces événements ne dépendent que du vendeur et on pourrait admettre à la rigueur que ce soit là son risque propre.

Mais certains éléments dépendent aussi du client, et de la diligence de celui-ci à exécuter certaines opérations. Or le client n'acceptera jamais de couvrir, dans le cas où il serait en retard, la totalité des conséquences de ce retard (d'autant plus qu'il est parfois difficile d'apporter la preuve de ce retard qui peut résulter d'une quantité de petits glissements). Mieux (ou pire) il peut survenir un cas de force majeure décalant l'ensemble du programme de plusieurs mois. Dans ce cas également le client n'acceptera pas de subir le risque de change correspondant aux échéances décalées.

3° Le marché à terme yens-francs par exemple est extrêmement étroit et une ou deux grosses opérations, ou mêmes moyennes fausseraient le jeu normal du marché.

Ceci réduirait automatiquement l'avantage d'une telle mesure.

Ceci est extrêmement regrettable car, pour donner un exemple, aujourd'hui le prix en yens d'un contrat dont l'exécution se déroulerait sur trois ans serait de 7 % inférieur au prix en francs (avec une courbe normale de paiements).

Une solution ne pourrait-elle consister en ce que le Trésor, ou un organisme spécialement créé à cet effet, par exemple par les banques de la place, fasse la contrepartie en se basant sur les taux du marché.

Par ailleurs une certaine assurance pourrait être instaurée en ce qui concerne les risques signalées plus haut.

De toute manière, il semble nécessaire de réfléchir rapidement sur des solutions de ce type, car actuellement, dans la plupart des cas, le choix paraît clair. Ou bien exporter au mieux sans bénéfices, ou bien cesser d'exporter, et par voie de conséquence arrêter l'activité puisque le marché français est aujourd'hui pratiquement inexistant.

Une solution pourrait d'ailleurs être que la COFACE puisse garantir des prêts en devises consentis par des banques non françaises (américaines, arabes, etc.).

10. — *Assistance à l'exploitation.*

Le problème de l'assistance au management doit être encouragé au maximum. Il y a un créneau pour la France, un investissement commercial pour l'avenir, et enfin une garantie que les usines marcheront et seront payées, et une solution à des problèmes d'emploi.

On peut se demander là si une aide gouvernementale est souhaitable ou non.

D'un côté il est très souhaitable que les clients soient conscients du *prix* de cette assistance. Il ne faut donc pas rechercher des formules permettant de baisser artificiellement ces prix.

D'autre part il faut faciliter la conclusion de tels contrats. Si donc il y a une aide, il faudrait qu'elle soit clairement mise en évidence.

On pourrait aussi imaginer des formules associant « l'operating partner » à certains résultats. Et pour cette partie variable, « l'operating partner » pourrait être garanti par une assurance. Le coût de cette assurance serait pris en charge par l'Etat.

11. — *Investissements miniers.*

Dans le domaine minier (recherche de certaines matières premières ou produits intermédiaires) les mécanismes d'investissements pourraient être encore plus favorisés, de façon à assurer l'approvisionnement stratégique du pays.

12. — *Aide à la première réalisation industrielle.*

Il faut également compléter les procédures de la DGRST (aide à la première industrialisation) soit pour favoriser davantage la réalisation d'une première installation en France permettant de servir de référence à des exportations ultérieures, soit pour couvrir l'exportation (ou le client étranger) d'une réalisation qui aura ce caractère de prototype.

Il faut d'ailleurs noter que dans le cas de l'installation en France, il s'agit le plus souvent de couvrir le risque d'investisseur, par une société *ad hoc*, d'une installation qui s'amortit dans des délais raisonnables (cinq ans par exemple) mais qui ne sont pas suffisants pour être retenus, soit par rapport à des investissements plus rentables, soit par des entreprises exsangues.

13. — *Investissements destinés aux économies d'énergie ou de matières premières.*

A ce sujet le problème des économies d'énergie, ou économie de matières premières importées se pose exactement en ces termes. Une quantité d'économies sont possibles, mais les investissements correspondants ne s'amortissent qu'en cinq ans par exemple. Dès lors, seule l'inquiétude relative à l'évolution de la balance commerciale à terme peut permettre une décision. Et si l'on ne veut pas, pour des raisons de compétitivité, *majorer* le prix de l'énergie, il faut absolument trouver des mécanismes de leasing par exemple qui permettent de lancer de telles opérations.

14. — *Assurance offre.*

L'analyse de ce problème montre bien comment ces problèmes sont parfois traités.

Au départ, il s'agirait de trouver un moyen de *subventionner* des opérations d'intérêt général, dépassant la capacité de risque d'un industriel. L'idée a été acceptée et l'étude entreprise par l'administration. On a élaboré des formules :

a) Qui ne doivent rien coûter à l'Etat ;

b) Qui sont tellement sophistiquées qu'elles découragent les demandeurs éventuels ;

c) Qui sont conçues comme des assurances et non des aides, l'Etat n'acceptant, paradoxalement, que les affaires où le risque d'échec est suffisamment réduit pour limiter ses risques d'assureur.

Ainsi l'idée tournera-t-elle court... Et le problème demeurera.

Or sur les très grosses affaires, les risques sont de telle nature qu'ils nécessitent une étude très poussée avant l'offre. Sinon, le seul recours est de se couvrir par des pourcentages de « contingencies » qui rendront l'offre non compétitive. Ainsi s'expliquent bien des échecs... et bien des abstentions sur certaines affaires.

NOTE (1) COMMUNIQUEE PAR M. GEORGES PEBEREAU

Administrateur directeur général de la CEE.

Responsable d'une société exerçant une part prépondérante de son activité dans le domaine des biens d'équipement, je centrerai mon exposé pour l'essentiel sur ce secteur et le limiterai à quelques réflexions tirées de l'expérience d'un ensemble industriel doté d'un vaste réseau d'appui à l'étranger.

1. — Position des biens d'équipement dans les échanges extérieurs de la France.

A. — Situons brièvement les exportations de biens d'équipement dans le commerce extérieur français.

1° *Le volume :*

En 1977, les exportations de biens d'équipement professionnels (2) ont représenté 24 % des exportations françaises de marchandises. Il est significatif de mettre en regard les pourcentages relatifs aux industries des voitures automobiles (7 %), agro-alimentaires (9 %) et de biens de consommation (15 %).

En utilisant une nomenclature internationale plus large que la précédente afin d'établir des comparaisons, on constate qu'en 1976, pour la part des biens d'équipement dans les exportations de marchandises, la France avec 21 % se situait en quatrième position derrière la RFA (31 %), les Etats-Unis (28 %), le Japon (26 %).

2° *La croissance :*

La croissance est rapide en volume : + 40 % de 1973 à 1976. Elargissement également de la part française dans les exportations totales de biens d'équipement des pays de l'OCDE qui est passée de 6,9% en 1970 à 7,9 % en 1976.

3° *La balance des échanges :*

Le solde CAF/FOB en valeur courante, hors militaire, pour les biens d'équipement professionnels s'est amélioré de 13,8 milliards de francs de 1973, où il était négatif (— 1 100 millions de francs), à 1976, où il est positif (12 700 millions de francs), Au cours de la même période, la balance des biens intermédiaires et des biens de consommation (hors automobile) n'a cessé de se détériorer (— 8 milliards entre 1973 et 1976).

B. — Les biens d'équipement occupent donc une place fondamentale dans la structure de notre commerce extérieur.

Leur position est *forte* dans la balance de nos échanges mais elle est aussi *vulnérable* : l'agressivité de la concurrence est, en effet, plus vive que jamais ; une enquête récente portant sur dix affaires totalisant 2,6 milliards de francs a fait apparaître des prix japonais inférieurs en moyenne de 46 % aux prix français. Avec de tels prix, le Japon avait acquis de haute lutte, entre 1968 et 1970, 52 % du marché mondial des turbines hydrauliques et 40 % de celui des alternateurs. Aujourd'hui, l'irruption de la Corée du Sud sur les marchés internationaux est en train de faire passer au second plan le « phénomène japonais », au risque de provoquer un effondrement des prix mondiaux.

C. — Parmi les problèmes que posent les exportations de biens d'équipement, j'ai sélectionné cinq thèmes, qui me paraissent mériter l'attention :

a) Le marché national, support des développements internationaux ;
b) Les implantations industrielles à l'étranger ;
c) L'indépendance technologique ;
d) Les réseaux commerciaux à l'étranger ;
e) Les compensations.

---

(1) Cette note développe les observations présentées le 7 juin 1978 par M. Pebereau aux membres du groupe d'étude.

(2) Construction mécanique, matériels électriques et électroniques professionnels, construction navale, aéronautique, armement.

2. — Le marché national.

On ne dira jamais assez que la solidité de la position d'un industriel sur les marchés extérieurs est en grande partie liée à la dimension, à la stabilité et à la rentabilité de son marché intérieur.

A. — La dimension du marché intérieur

Notre marché intérieur de biens d'équipement est nettement plus réduit que celui de la RFA et du Japon, et hors de proportion avec celui des Etats-Unis.

De cette situation découle une faiblesse relative en ce qui concerne aussi bien notre capacité de recherche et d'investissement que notre potentiel humain et notre aptitude à faire face aux à-coups et donc à prendre des risques sur les marchés internationaux.

B. — Les niveaux de prix intérieurs

Il existe un *écart considérable* entre nos prix intérieurs et ceux que pratiquent chez eux la plupart des grands pays industrialisés.

1° En France, les *acheteurs publics* tiennent une part importante dans le chiffre d'affaires des fabricants d'équipement : 65 % en ce qui concerne les PTT, 30 % en ce qui concerne les grands clients publics et privés des industries mécaniques et électriques (40 % pour la seule EDF). Ces acheteurs publics très bien organisés, soucieux des deniers publics, exercent avec succès une *pression considérable* sur le niveau des prix.

Les études conduites en la matière à l'occasion de la préparation du VII[e] Plan ont montré qu'EDF achète ses équipements aux fabricants français à des prix inférieurs de 20 % à ceux pratiqués par les producteurs d'électricité allemands à l'égard de leurs fournisseurs nationaux.

L'écart serait du même ordre de grandeur pour les équipements de télécomunications pour lesquels, de 1970 à 1976, les prix PTT ont augmenté près de 3 fois moins vite que ceux destinés aux autres marchés (dont l'exportation) : 30 % contre 80 % en francs courants.

2° La situation dans laquelle se trouvent nos concurrents étrangers est souvent inverse, notamment dans les grands pays industrialisés. Ainsi, la *RFA* dispose d'un solide marché intérieur, rémunérateur et bien protégé, donnant à son industrie les marges nécessaires pour prendre des risques accrus sur les marchés étrangers.

De même, aux *Etats-Unis* et au *Japon*, pour lesquels l'exportation représente une plus faible part du PIB (6,8 % et 12 % respectivement en 1976 contre 16 % en France), la structure et le niveau de prix du marché intérieur constituent un atout important pour les exportateurs.

C. — Subventions et protections étrangères

1° *Les subventions :*

Nos concurrents bénéficient d'aides qui sont souvent supérieures à ce que l'on pense généralement en France.

A titre d'exemple en RFA, contrairement à une opinion largement admise, il existe un vaste système de subventions. Une étude du conseiller commercial français à Bonn chiffrait en 1975 les aides publiques (hors relance conjoncturelle) à 51,7 milliards de deutschemark (5,7 % du PIB) dont près de 40 % allaient aux entreprises (et le reste aux ménages). Ces aides aux entreprises prennent la forme de subventions à fonds perdus, de prêts bonifiés et de dégrèvements fiscaux.

A ces aides, il convient d'ajouter l'instrument de la *caution publique* par laquelle une collectivité publique garantit un emprunt contracté par une entreprise privée, ce qui permet aussi bien de réaliser des investissements de rentabilité aléatoire (technique de pointe) que de faire survivre des entreprises en difficulté qui auraient été éliminées par le jeu normal de la concurrence. On estimait fin 1975 que des cautions cumulées portées par le Bund atteignaient 50 milliards de deutschemark.

2° *Les protections :*

De surcroît, nos grands concurrents à l'exportation s'appuient sur un *marché intérieur bien protégé et beaucoup moins perméable* que le marché français. Laissons de côté le cas extrême, mais important, du Japon où il est difficile de citer un constructeur étranger ayant réussi à vendre des biens d'équipement.

Aux *Etats-Unis*, les obstacles sont sans doute plus insidieux mais nos industries en ont à plusieurs reprises expérimenté l'efficacité.

Dans les adjudications des organismes gouvernementaux, le « Buy American Act » donne aux industriels américains un avantage de 12 à 6 % par rapport au moins disant (selon qu'ils produisent ou non dans une zone à grand chômage). D'autre part, le jeu de la législation « anti-dumping » par laquelle tout concurrent peut porter plainte contre un fabricant étranger pour vente sur le marché américain à un prix inférieur au prix normal sur son marché, permet de bloquer les importations aussi longtemps que le cas n'est pas jugé, et cela dure couramment plus de 5 ans. Des actions en justice de toutes natures jouent le même rôle, celui de suspendre ou d'interrompre les flux d'exportation. L'exemple des transformateurs européens dont la vente est bloquée depuis 1969 sur le marché américain, est significatif à cet égard.

Pour ce qui est de la *RFA*, les normes techniques et de sécurité constituent des barrages difficilement franchissables dans les domaines protégés. Ainsi en est-il par exemple pour les équipements de téléphonie privée que des constructeurs étrangers et notamment français dont les matériels sont très compétitifs, ne parviennent pas à faire homologuer malgré une persévérance de plus d'une décennie. Dans le même temps, les constructeurs allemands vendent avec succès leurs propres équipements dans le monde entier et notamment en France, assurés d'une rentabilité intérieure qui leur permet un vaste déploiement à l'extérieur.

L'anomalie des tarifs douaniers avec *l'Espagne* peut également être citée. Quand nous voulons exporter des accumulateurs au plomb en Espagne, nous payons 22 p. 100 de droits, mais à l'entrée en France les accumulateurs espagnols importés ne sont taxés que de 2,5 p. 100, et bénéficient en outre d'une aide gouvernementale espagnole à l'exportation d'environ 10 p. 100. Résultat : une des industries françaises les plus compétitives est gravement menacée.

3° *Les structures sociologiques :*

Au *Japon*, le système social oblige les grandes entreprises à conserver l'intégralité de leur personnel pendant les périodes de basse conjoncture. Ainsi, les rémunérations deviennent-elles alors en quelque sorte des charges fixes et les prix marginaux pratiqués dans certains cas extrêmes à l'exportation ne dépassent guère les coûts « matières ».

Cette possibilité de pratiquer des prix anormalement bas est accentuée par le fait que les constructeurs japonais reçoivent pour leurs opérations d'exportation, des aides de leur Gouvernement (prix préférentiels pour certaines matières premières, notamment) en dehors même des conditions de financement.

La *Corée du Sud* menace le Japon lui-même, en raison également de structures sociologiques particulières. Il est impossible de lutter contre les prix de travaux effectués sur le territoire de pays tiers par des équipes sud-coréennes encadrées militairement, campant sous la tente, et travaillant sept jours par semaine pour des salaires de principe.

D. — Le handicap inflationniste

Il convient enfin de noter le handicap que constitue le rythme d'inflation trop élevé de l'économie française vis-à-vis de nos concurrents les plus forts.

En théorie, la dépréciation de notre monnaie sur le marché des changes est considérée comme susceptible de favoriser la compétitivité des produits français à l'exportation. Mais la réalité est différente car l'expérience montre que la dépréciation du franc s'accompagne d'une relance de l'inflation intérieure : ce qui aurait pu être gagné provisoirement sur le prix de vente exprimé en francs est en partie perdu au niveau des prix de revient.

Il faut de plus souligner qu'une inflation rapide est un élément d'incertitude pour les chefs d'entreprise au moment où ils prennent des risques en fixant des prix pour les contrats dont la durée de négociation puis de réalisation, est longue.

A titre de référence, on peut indiquer les effets de l'évolution des prix pendant la période de fabrication et de montage d'un grand ensemble comme une centrale hydro-électrique, mis en service trois ans après la signature de la commande début 1975 ; avec les taux d'inflation suivants : France (11,7 %, 10,5 %, 10,5 %), RFA (6,1 %, 4,15 %, 4,15 %) et Etats-Unis (7,8 %, 5,25 %, 5,25 %) appliqués à un prix de départ supposé équivalent et en tenant compte de l'échelonnement des dépenses, on calculerait que les prix allemand et américain seraient respectivement inférieurs de 11 % et 9 % au prix français.

C'est dire à quel point sont indispensables des mesures compensatoires, telles que celles qui résultent de la garantie du risque économique, et les effets dangereux des mesures proposées par Bruxelles pour obtenir la modification de cette garantie dont l'objet est de nous sauvegarder de risques extérieurs considérables.

E. — Je voudrais, pour conclure cette partie de mon exposé, redire que l'existence d'un marché national suffisamment large et stable et *normalement rémunérateur* constitue un atout essentiel lorsqu'il s'agit de conquérir de nouveaux marchés ou d'asseoir et stabiliser des marchés récemment acquis.

On dira que cela revient à faire payer l'effort à l'étranger par le consommateur français ; c'est une double erreur :

— pour conquérir un nouveau marché on y vend en effet à un prix au moins égal au coût marginal, et ce prix n'affecte donc pas, dans un premier stade, le prix français ;

— en outre, une fois le marché conquis, un équilibre s'établit, par lequel le marché français bénéficie à plein (comme le marché étranger), d'un effet de série abaissant les prix.

3. — Les implantations industrielles.

Nous venons de constater qu'il faut être fort sur son marché national pour être efficacement présent à l'étranger. Cette présence ne peut pas être durablement assurée par le seul flux d'exportation ; il faut appréhender le marché international en termes globaux, en liant le volet *commercial* sous son double aspect *exportation* et *importation* et le volet *industriel*, c'est-à-dire les implantations industrielles à l'étranger. Cela implique une évolution profonde de nos structures psychologiques, réglementaires et administratives ainsi que de nos outils industriels.

A. — Le retard français

L'investissement à l'étranger a longtemps été jugé avec réserve par les pouvoirs publics, soucieux de ses effets à court terme sur la balance des paiements et par les syndicats, inquiets des conséquences éventuelles sur le niveau de l'emploi en France.

Il en est résulté une réglementation pénalisant les investissements à l'étranger. Bien que les plus importantes mesures prises en 1975, à l'issue des travaux du Comité des hauts consultants du commerce extérieur, aient porté sur ce domaine, il reste encore d'importants progrès à faire.

Les données chiffrées établies par les pays en matière d'investissements à l'étranger doivent être interprétées avec prudence en raison de la différence des concepts et de la nature des recensements. Elles permettent cependant de fixer des points de repère.

Sur la période 1973-1976, on peut estimer que plus de 70 % des investissements allemands à l'étranger allaient à l'industrie ; le ratio correspondant pour la France est de 28 %.

Dans le même temps, les seules industries mécaniques, électriques et électroniques allemandes investissaient à l'étranger quelque 8 000 millions de francs en termes nets, montant supérieur à l'ensemble des investissements industriels français nets à l'étranger de la période (7 300 millions de francs).

Situation analogue au Japon : 10 200 millions de francs d'investissements industriels à l'étranger approuvés pour les exercices 1973-1974 et 1974-1975, soit plus de deux fois les intentions d'investissement de l'industrie française à l'étranger sur la période.

Au total, on peut dire que malgré une accélération sensible du rythme annuel et des percées rares mais remarquables de quelques secteurs industriels (chimie, matériaux notamment), la France conserve un handicap difficile à combler :

— cinquième rang mondial pour les investissements directs à l'étranger, derrière les Etats-Unis, le Japon, la RFA et la Grande-Bretagne ;

— investissement français en 1973 dans les pays en voie de développement, inférieur à 6 % du total fourni par les quatre pays ci-dessus ;

— au Brésil : la France au septième rang avec 2,5 % des investissements étrangers ;

— aux Etats-Unis : présence très limitée (malgré de rares et brillantes exceptions) de l'industrie des biens d'équipement français, en face de Siemens qui vient d'investir 50 millions de dollars, en achetant une dizaine de sociétés dans des domaines variés (turbo-alternateurs, disjoncteurs et moteurs électriques, contrôle numérique de machines-outils, micro-ordinateurs).

Toutes ces indications convergent pour montrer le retard de notre pays.

B. — La nécessaire adaptation

L'administration distingue, vous le savez, les investissements à l'étranger selon qu'ils sont ou non « vecteurs d'exportation ». Les divers régimes de garantie, de fiscalité et de financement ainsi que la réglementation des changes, applicables à l'investissement sont subordonnés au critère des exportations induites.

Cette attitude ne traduit pas une démarche industrielle réaliste et les investissements industriels à l'étranger doivent être appréciés dans une perspective industrielle plus large.

Il y a lieu, à cet égard, de distinguer entre pays industrialisés et pays en voie de développement.

1° *Les pays industrialisés :*

L'implantation industrielle dans les pays les plus avancés — et en tout premier lieu aux Etats-Unis — constitue *un moyen exceptionnel de progrès technique et techonologique* en même temps que d'accès à des marchés plus porteurs et plus évolutifs que le marché français.

a) Progrès technologique d'abord, sous une forme à la fois plus souple, plus permanente et le plus souvent moins onéreuse que les acquisitions de licences. Les échanges techniques et technologiques fondés sur la coopération durable d'équipes

travaillant suivant une stratégie commune dans les environnements et sur des marchés différents sont beaucoup plus intéressants pour le maintien de la compétitivité technique de nos industries que l'achat de techniques étrangères.

Les progrès que l'on peut ainsi réaliser sont considérables et les industriels français commençent à en prendre conscience ;

b) Accès ensuite, à travers une structure propre, jouant le rôle d'observatoire, *à un marché à la pointe de l'innovation* technologique, ce qui permet de recueillir les enseignements nécessaires pour fonder une politique de marketing mondialement compétitive. Le marché américain représente à lui seul, pour les industries électriques et électroniques, 80 % de l'ensemble des marchés nationaux réunis de la France, de la RFA, du Japon et de la Grande-Bretagne ;

c) Renforcement enfin *des positions commerciales,* par acquisition, d'une part, de produits venant compléter les gammes et, d'autre part, de réseaux de vente et de maintenance sur un des plus grands marchés mondiaux. Non seulement ces marchés sont étendus, mais ils ont un caractère de mobilité inconnu chez nous. La durée de vie des produits y est réduite, l'innovation commerciale encore plus nécessaire qu'en France. Elle entraîne une perpétuelle adaptation des productions qui fait sentir son effet d'entraînement technologique à tous les niveaux.

2° *Les pays en voie de développement :*

Les pays en voie de développement, dont les besoins en matières d'équipement sont grands, constituent un marché de choix pour nos exportations. Mais leur besoin d'équipement va aujourd'hui de pair avec leur volonté de s'industrialiser pour produire eux-mêmes : le Tiers Monde qui participe aujourd'hui à 7 % de la production industrielle mondiale souhaite atteindre 25 % d'ici l'an 2000. D'où la naissance de barrières de toute sorte tendant à limiter les importations de matériels étrangers au profit de fabrications locales.

L'implantation industrielle dans les pays en voie de développement est donc devenue une nécessité de notre époque. Les pays sont à la fois avides d'implantations étrangères génératrices d'emplois, et de plus en plus méfiants à l'égard d'opérations qui leur paraissent souvent « de type colonial ». Leurs efforts pour atténuer la notion de propriété industrielle, pour contester la perception des redevances de licences, pour placer les industries qui s'implantent sur leur territoire dans un cadre national, traduisent cette double réaction. Leurs critiques à l'encontre des sociétés multinationales ne procèdent-elles pas, au fond, du sentiment que les établissements sur leur territoire tiennent mal compte de leurs intérêts ?

Encore convient-il de distinguer les types d'implantation qu'on monte dans les pays en voie de développement. Citons en trois :

a) Les implantations à *motivation purement commerciale :* il s'agit de consolider des positions en donnant satisfaction au désir des gouvernements de développer des fabrications locales. Les opérations de ce type, fréquentes au cours des dernières années, correspondent en général à une valeur ajoutée relativement faible (travaux de montage, ou intégration partielle, par exemple), et servent essentiellement à justifier le maintien ou le renforcement, souvent momentanés, de commandes d'exportation.

b) Les implantations *industrielles autoporteuses,* réalisées dans un esprit capitaliste libéral pour constituer surtout un placement financier, et dotées parfois d'une importante autonomie technique, industrielle et commerciale. Bien adaptées aux pays en voie de développement à économie relativement libérale, de telles implantations — saines dans leur conception — ne peuvent plus répondre aux exigences qu'expriment la plupart des pays depuis la crise pétrolière en faisant appel à davantage de solidarité et à une meilleure utilisation de la compétitivité de chacun ;

c) Les implantations industrielles conçues dans le cadre d'une *division internationale du travail* par laquelle se répartissent géographiquement les fabrications, en optimisant au mieux les différents paramètres : salaires, coût des matières, de l'énergie, du transport, notamment.

Elles sont destinées à vendre aussi bien sur le marché local qu'à l'exportation.

Jusqu'à présent, pour des raisons soit de prestige, soit d'opportunité, les pays en voie de développement ont surtout réalisé des implantations du premier type, en s'efforçant de leur donner le caractère national le plus poussé et sans trop se soucier de la rentabilité. Il s'agit là d'un mouvement désordonné, peu rémunérateur pour les industries bailleuses de licences et dont il est rien moins que certain qu'il conduise les pays récepteurs à un développement solide.

Les implantations du second type s'épanouissent normalement dans les pays industrialisés dans lesquels elles se trouvent simplement affrontées aux mêmes problèmes de division internationale du travail que leurs maisons mères. Dans les pays en voie de développement, elles ne mettent plus aujourd'hui réellement à profit les capacités propres de ceux-ci ; conduites à se développer à l'abri de protections douanières importantes, elles apportent au pays hôte une capacité industrielle sérieuse, mais n'optimisent pas l'utilisation des moyens du pays.

Les implantations du dernier type sont encore peu pratiquées par l'industrie française, et un peu plus par l'industrie américaine, mais largement par les sociétés multinationales. Bien des pays les redoutent, craignant d'y rencontrer une approche encore plus « colonialiste » que dans le cas du premier type. Quant aux pays développés ils hésitent encore à renoncer progressivement à des fabrications pour lesquelles la non-compétitivité leur pose de sérieux problèmes de redéploiement industriel. Dans certaines circonstances *ils sont même contraints de maintenir* à l'intérieur des frontières des productions (composants par exemple) qu'il n'est plus possible de poursuivre avec rentabilité, ni de façon concurrentielle sur le plan technique.

Il y a à cet égard toute une prise de conscience à opérer, aussi bien en France que dans les pays en voie de développement. *L'évolution est à peine commencée* et il y a tout lieu de développer les implantations conçues dans le cadre de la division internationale du travail en orientant les pays en voie de développement vers les créneaux où ils sont les plus compétitifs.

C. — Le redéploiement industriel

1° *Un choix nécessaire de créneaux :*

Nous devons nous demander quels sont les secteurs où nous avons des chances d'abord de percer sur un plan international et ensuite de nous maintenir durablement.

Les critères de nos choix sont complémentaires de ceux des pays en voie d'industrialisation ou de développement, riches en matières premières, en ressources énergétiques et en main-d'œuvre bon marché, mais en moins bonne position industrielle que nous. *Nos atouts résident dans la disposition* d'une main-d'œuvre qualifiée, de technologies assises sur un passé industriel, de bons moyens techniques, d'une expérience éprouvée, d'une réputation étendue et d'une capacité de suivi de nos réalisations.

Le secteur des biens d'équipement, qui répond à ces critères, constitue une chance pour notre industrie. Cela n'est cependant pas globalement vrai. Aussi des *choix* — difficiles— seront à faire.

Il ne faut pas se contenter de soutenir les entreprises en difficulté par une vue à court terme s'appuyant sur des raisons sociales, d'aménagement du territoire ou de politique régionale. Il faut pousser les secteurs sains pour être en mesure de prendre position sur les *différents marchés*. Mais il faut le faire vite et sélectivement : les divers pays industrialisés visent les mêmes créneaux et bénéficient souvent d'une avance sur la France dans les adaptations rendues nécessaires par la division internationale du travail.

2° *Une approche globale de nos fournitures de la conception à l'exploitation :*

Les seules techniques et technologies sont cependant insuffisantes pour faire face à une compétition internationale qui devient de plus en plus difficile.

Celle-ci implique aujourd'hui de mener des actions en amont et en aval de simples fournitures de matériels. En amont, il s'agit d'assurer la conception des

systèmes et de procurer les financements appropriés à leur mise en œuvre. En aval, c'est la livraison d'ensembles clé en main jusqu'à la maintenance, au service après-vente, et, dans certains cas, à l'exploitation des systèmes pour le compte du client.

En définitive, nos choix nous guident d'une part vers les techniques et technologies les plus avancées ou les plus élaborées et, d'autre part, vers les compétences en systèmes, en logiciel ou comme ensembliers, ce que j'appellerais volontiers « le secteur tertiaire de l'industrie ». Mais ne nous y trompons pas : ce n'est pas en vendant, comme certains, des ensembles à base de procédés industriels étrangers que nous réussirons, mais en vendant des systèmes à base de techniques propres que nous maîtrisons.

A cela, on pourra m'opposer que nous sommes largement surpassés par les industriels américains. Ainsi, dans le secteur des télécommunications, chaque jour apporte une nouvelle preuve de l'activité internationale de l'ATT qui peut maintenant se déployer hors des Etats-Unis à l'expiration de ses accords avec ITT. De plus, on notera que l'ATT propose non seulement un réseau téléphonique, mais son exploitation. Il n'y a certes pas de parade parfaite contre l'ATT, qui, avec la Western Electric, représente près de vingt fois l'industrie française du téléphone, mais celle-ci a néanmoins des atouts à jouer. En premier lieu, nous ne sommes pas des exploitants ; l'alliance avec un partenaire est donc indispensable. L'exploitation étant publique en France, l'appui de l'administration des PTT est indispensable pour établir une offre globale. En second lieu, nous devons jouer les alliances de complémentarité et de solidarité au niveau des firmes européennes en veillant, sur notre territoire, à ne pas pousser à une concurrence stérile entre fabricants français.

Une compétence en logiciel implique une compétence en informatique, donc la maîtrise des grands systèmes d'ordinateurs de haut de gamme. Ici encore la France dispose d'un atout majeur avec Cii Honeywell Bull : premier industriel européen de l'informatique et deuxième mondial avec son partenaire et actionnaire minoritaire, Honeywell.

Parler de logiciel implique aussi le service informatique, domaine où les Européens peuvent jouer un rôle. La CGE a conclu dès 1970 à la nécessité d'entrer dans ce secteur ; elle fonde alors, avec l'appui de deux banques et en investissant quelques millions de francs, GSI (Générale de service informatique). GSI emploie aujourd'hui 1 700 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 300 millions de francs avec un résultat net supérieur à six millions de francs. Elle est présente également en Suisse, en Italie, en RFA, en Belgique, en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis et poursuit son développement d'implantations à l'étranger. Le domaine du service informatique apparaît donc ouvert pour la France qui s'y trouve bien placée avec la possibilité d'y tenir un rôle appréciable.

4. — L'indépendance technologique.

L'indépendance technique et technologique constitue l'un des fondements majeurs de la politique de notre groupe qui considère que la pleine et libre maîtrise d'un produit est un atout essentiel pour en assurer la promotion à l'étranger.

La commutation téléphonique publique fournit une illustration intéressante de cette base.

A. — L'exemple de la commutation téléphonique publique

En 1959, notre filiale spécialisée — la CIT — s'était orientée, en accord et avec l'appui de l'administration des PTT, dans une direction de développement technique, qui s'est révélée peu prometteuse (L 43). Elle se décida alors à prendre licence de la société suédoise LM-Ericsson pour un système de centraux téléphoniques de type crossbar, le CP-400. La technique s'est avérée excellente et la CIT a rapidement pris une place de tout premier plan en France, fournissant à l'administration plus de quatre millions de lignes. Sa productivité dans la fabrication de ces centraux était considérée comme remarquable, si j'en crois les commentaires de nos visiteurs étrangers... et les contrôles de prix de l'administration. Notre compétitivité industrielle aurait donc dû nous assurer une place appréciable sur les marchés étrangers.

La réalité est que, malgré des efforts importants, nous avons très peu vendu à l'exportation (4 % dans les bonnes années), les acheteurs préférant s'adresser au licencieur qu'au licencié, quelle que soit la capacité industrielle de celle-ci. Quant à des usines de production à l'étranger, il n'en était pas question.

Nous nous sommes dit : « Que faire ? électroniser le produit ? » Mais tout le monde y songeait et, compte tenu de sa taille (75 millions de francs de chiffre d'affaires et 3 000 personnes), la CIT n'avait à l'époque ni les moyens en hommes, ni les moyens financiers pour rivaliser avec ses grands concurrents internationaux. Sous l'*impulsion* d'Ambroise Roux, elle prit alors le pari audacieux de jouer immédiatement la seconde génération de matériels, entièrement fondée sur les techniques numériques. Ainsi naquit la commutation électronique temporelle. Nous étions en 1959 et personne ne prit cela au sérieux, sauf l'administration française des PTT qui soutint sans défaillance le choix de la CIT.

Avec l'apparition des circuits intégrés et des mémoires compactes, la perspective à long terme est devenue la réalité industrielle de demain et la CIT bénéficie aujourd'hui d'une avance technique universellement reconnue dans le domaine clé de la commutation avec 1 600 000 lignes E 10 en service ou en commande dans quatorze pays.

Alors que notre expérience industrielle du système est relativement récente — le premier central E 10 a été mis en service à Lannion en 1970 et nous sommes entrés dans la phase de fabrication industrielle de série depuis deux ans — alors qu'il s'agit non seulement de vendre un produit mais de promouvoir une nouvelle conception des réseaux téléphoniques, notre ratio export est déjà dix fois plus élevé que pour le CP-400 : 30 % contre 3 %.

L'étranger, sourd à nos démarches lorsque nous lui proposions une technique issue de LM-Ericsson, devenait tout à coup notre client lorsque nous lui proposions des techniques de qualité issues de nos propres laboratoires.

B. — Les fluctuations d'attitude sur l'indépendance technique

Si l'indépendance technique a été, de façon constante, un des principaux fondements de la politique de notre groupe, l'attitude des pouvoirs publics et de l'opinion publique en ce qui la concerne a connu certaines fluctuations depuis la Libération.

Erigée en principe pendant les années soixante, elle a permis de grandes réalisations et un renouveau en France de la recherche industrielle que ne doivent pas faire oublier les quelques erreurs d'appréciation qui ont pu être commises dans l'appréhension du marché ou l'évaluation économique de tel grand projet national. Je ne suis pas certain que l'inévitable retour du balancier, survenu depuis une dizaine d'années, soit favorable et n'ait pas été trop loin en sens opposé. Je considère comme absurde la méfiance qu'on rencontre souvent vis-à-vis des découvertes françaises et la tendance inconsciente mais fréquente à privilégier les licences étrangères.

C. — Pour une revalorisation des efforts de recherche et développement (R et D)

Rien ne doit être négligé pour améliorer la prise de conscience en cours des pouvoirs publics et des industriels et aboutir à une revalorisation des efforts de recherche en France, notamment dans la perspective de la division internationale du travail où l'atout technique est un des éléments clés.

Vous savez ce que les frais de R et D représentent dans notre économie : 1,8 % du PIB pour l'effort financé par l'Etat, contre 1,9 % au Japon, 2,2 % en RFA, 2,3 % aux Etats-Unis. L'effort est important aussi au niveau des industries : 3 % du chiffre d'affaires pour l'ensemble de l'industrie électrique, mais 10 % dans les secteurs de pointe, dont l'électronique et les télécommunications.

Sachant que les masses en jeu resteront en France moindres qu'au Japon et en RFA et incomparablement plus faibles qu'aux Etats-Unis, nous devons être très attentifs à en optimiser l'utilisation.

1° *Concentration sur des créneaux adaptés :*

Il convient d'abord d'éviter la dispersion et de concentrer les efforts sur un certain nombre de créneaux choisis en fonction des possibilités du marché et de la compétence de nos équipes. Les économies d'énergies et les énergies nouvelles sont certainement parmi les thèmes que nous devons développer. Aussi est-il regrettable que nous ne consacrions que le dizième de celui des Américains à la seule énergie solaire et ne fassions pas de plus grands efforts si nous voulons nous faire une place dans un domaine où nos chances sont réelles.

2° *Articulation sur l'industriel et le commercial :*

Il est ensuite indispensable de favoriser l'articulation de la recherche sur son aval industriel : on se lance trop souvent en France dans des aventures où l'effort de conception et de pré-développement absorbe tous les crédits disponibles laissant des édifices inachevés et inachevables, sauf à dépenser cinq à dix fois plus que prévu. Une fois mise de côté la part indispensable de l'étude d'innovation et de conception (10 à 15 % du total probablement), pour laquelle il faut laisser la plus grande liberté créative aux chercheurs, le pré-développement (20 à 25 % du total) doit déjà comporter un dialogue suivi et étroit avec les commerçants internationaux et s'appuyer sur une investigation systématique du marché. Il faut enfin que la plus grosse part soit résolument consacrée au développement (60 % au moins) sur la base de *cahiers de charges précis élaborés en accord avec les fabricants et les commerçants :* ce fut une des erreurs françaises que de laisser les seuls techniciens piloter les programmes de développement sous couleur qu'il s'agissait de technique. Il s'agit en fait d'un élément essentiel de la fonction industrielle, dont le succès ou l'échec se mesure en aval au niveau de la fabrication et de la commercialisation.

Au sein de l'entreprise, la mise en service de cette articulation relève non pas d'une organisation structurelle mais bien plus simplement de l'adoption de procédures appropriées.

3° *La politique des licences :*

Un mot de la politique des licences. Il faut savoir en *prendre*, je l'ai dit lorsqu'il n'existe pas de solution compétitive fondée sur une technique française. Il faut aussi savoir en *donner*. C'est un volet important de la stratégie internationale : moyen de se procurer des recettes supplémentaires et, donc, de contribuer au financement de l'effort de recherche sans doute, mais surtout moyen d'assurer le rayonnement du produit et sa diffusion à travers le monde, en le faisant fabriquer sous licence par des filiales étrangères, en vendant des usines clés en mains à l'étranger ou simplement en concédant des licences de fabrication et de vente à des tiers.

Je vous évoquais le E. 10 tout à l'heure. Nous en avons donné licence à la Pologne. Résultat : grâce à nos partenaires polonais, le E. 10 est aujourd'hui introduit en Tchécoslovaquie et le sera demain en Roumanie. De même nous venons de donner licence du E. 10 en Finlande et trouvons là-bas un excellent renfort pour l'attaque du marché soviétique.

Une telle politique de licences comporte des risques évidents, en particulier, celui de se créer de nouveaux concurrents sur le marché mondial en les dotant de sa propre technique. A cela, un seul remède : fonder la dépendance sur la qualité. J'entends par là maintenir les efforts de perfectionnement, et de recherche et de développement, à des niveaux tels que l'on demeure à tout instant en avance et donc maître du jeu sur la génération suivante de matériels.

En sens inverse, il convient, je l'ai dit, de ne pas hésiter à acheter des techniques. A cet égard, je préfère, comme je l'ai évoqué, acquérir une équipe complète d'hommes avec ses brevets et ses connaissances et la laisser poursuivre ses travaux dans son pays. Au lieu de demander au pays étranger de se faire

à nos techniques, ou à nos fabricants d'utiliser des techniques étrangères établies, nous créons un courant d'échanges à double sens entre chercheurs et techniciens de pays différents et évitons les inconvénients de la dépendance dont j'ai eu l'occasion de parler à plusieurs reprises dans mon exposé.

Je résumerai ces diverses remarques en disant que notre présence demain à l'étranger se dessine pour une large part aujourd'hui dans nos laboratoires.

5. — Les réseaux commerciaux à l'étranger.

C'est le marché qui commande, qu'il soit libéral ou socialiste, et le marché ne se connaît pas depuis Paris : il s'appréhende sur le terrain. Les organisations parisiennes d'information et de contacts ont leurs vertus : elles ont aussi leur limite qui est d'être parisiennes.

Etre présent sur les marchés implique des moyens : il est évident qu'un billet d'avion pour l'Extrême-Orient représente pour certaines PMI une charge qui ne peut être engagée qu'avec prudence ; cette charge risque en outre d'être soit gaspillée, soit ruineuse dans ses conséquences, si le voyage n'est pas guidé et prolongé de façon experte sur place. Il faut donc, chaque fois qu'on le peut, s'appuyer sur un réseau d'assistance à l'exportation lequel devra souvent, pour être pleinement efficace, comporter des moyens de maintenance et de service après-vente.

1° *Les sociétés de commerce international :*

On nous dit : « Comment se fait-il que la France ne dispose pas de Shogo Shoshas, ou même qu'elle ne dispose pas de sociétés de commerce comme en ont les Allemands ? » Je répondrai que c'est un fait, nous n'en avons pas : les sociétés allemandes remontent à la Hanse, les sociétés japonaises aux années 1870 ; nous n'avons rien eu de comparable depuis la Compagnie des Indes...

En RFA, les sociétés de commerce international réalisent entre un cinquième et un quart des exportations et *70 % des importations.* Il s'agit, d'une part, de quelque 2 000 sociétés de toutes tailles essentiellement concentrées dans les grands ports de Hambourg et Brême, d'autre part, d'un ensemble de grands groupes industriels de la Ruhr qui mettent leur réseau propre à la disposition d'entreprises extérieures.

Au Japon, 80 % des importations et 70 % des exportations passent par des sociétés de commerce international ou Shogo-Shosha. Dix d'entre elles réalisent 50 % des exportations japonaises, emploient plus de 60 000 personnes et disposent de 440 agences au Japon et d'un millier d'agences outre-mer.

Ces sociétés réalisent en pratique le couplage commerce-industrie dont je vous ai parlé tout à l'heure.

Pour les membres du groupe, la Shogo-Shoji coordonne les transactions internes, sert d'intermédiaire auprès de banques pour le *financement* de certains développements, organise la distribution et s'occupe de l'achat de matières premières et de l'outillage. Sur un plan général elle est autant tournée vers les activités d'*importation* et d'exportation que vers le *commerce intérieur* et, à ces titres, est en mesure d'assurer ses propres *opérations de compensation.*

Elle négocie également des *contrats d'approvisionnement* à long terme (par exemple : minerai de fer brésilien) établit des plans de développement industriel, travaille au commerce entre pays tiers (de l'ordre de 7 p. 100 du chiffre d'affaires de Marubeni) fournit des capitaux pour la création de sociétés.

2° *Les réseaux des grands groupes internationaux :*

Il est bien rare que le parcours entre l'aéroport et telle capitale étrangère ne donne au voyageur, dès son arrivée, l'occasion d'admirer le sigle « Siemens » ou « Philips » au sommet d'un building ou au fronton d'une usine. Le voyageur français y aura d'ailleurs été préparé dans les couloirs de Roissy et ne sera pas surpris au bout du parcours de voir flamboyer dans la nuit le nom de « Philips » au pied du Pain de Sucre de la baie de Rio.

Les réseaux de ces groupes sont importants.

Siemens dispose à l'étranger de quelque 96 000 collaborateurs avec une centaine d'implantations industrielles aux activités multiples. Grâce à ces implantations étrangères, Siemens a réussi de remarquables percées, notamment celle de Kwu, dans le secteur nucléaire, mais en outre elle a pu, pendant la période de récession allemande *maintenir l'emploi* dans ses usines en RFA beaucoup mieux que ses concurrents : réduction d'effectifs de 3 p. 100 contre 7 p. 100 pour l'industrie électrotechnique allemande, chômage partiel de 9 p. 100 contre 13 p. 100.

Quant à Philips, son réseau international fondé sur un marché national de treize millions d'habitants est tout à fait remarquable : plus de 95 p. 100 des ventes et 78 p. 100 des effectifs se situent hors de Hollande. Ce qui n'empêche bien entendu pas Philips de contribuer massivement à la prospérité et à l'emploi dans son pays. Cette situation peut paraître contredire la nécessité, exprimée tout à l'heure, de s'appuyer sur un marché intérieur rémunérateur, mais Philips existe depuis une centaine d'années et dispose d'implantations industrielles dans de nombreux pays depuis plusieurs décennies. Réseau industriel et réseau commercial sont confondus : c'est une doctrine de base qui remonte à la fondation de la société par les frères Philips ; l'un fabriquait, l'autre vendait et tous deux travaillaient la main dans la main.

3° *Le réseau CGE :*

C'est à la lumière de ces expériences internationales réussies que je voudrais rapidement vous présenter la situation actuelle et les perspectives d'avenir du réseau commercial international de la CGE.

La CGE internationale a vu le jour en 1961. Aujourd'hui, après les apports d'origine Alsthom-Atlantique, dont vous avez peut-être eu connaissance par la Presse, CGE-Alsthom international comporte quarante-deux implantations propres et cinquante-deux agents, couvrant plus de quatre-vingt-dix pays. Le montant des commandes à l'exportation prises en 1977 par les sociétés représentées a été de presque 10 milliards de francs. C'est le premier réseau français à l'étranger pour les biens d'équipement.

Bien, me direz-vous ; c'est un réseau d'exportation qui a réussi. Je réponds : c'est cela, mais c'est davantage que cela dans une politique industrielle globale.

C'est cela parce que pour s'implanter dans un pays, il faut atteindre une certaine taille critique globalement et dans le pays en question, en représentant une gamme de produits suffisante pour répartir les frais.

Mais c'est sensiblement plus que cela :

— c'est d'abord un moyen essentiel de propager la présence, l'image de marque, de se faire connaître. Vous savez, à cet égard, notre handicap par rapport à certains grands étrangers. Croyez-moi, c'est fondamental ;

— c'est ensuite un support essentiel pour monter des opérations d'ensemble — entreprises générales ou ensembles clés en mains — et pour assurer le service après-vente, la maintenance et l'exploitation, gages essentiels d'une présence commerciale durable ;

— c'est aussi un démultiplicateur de l'action : nos implantations industrielles se créent souvent en partant de noyaux, à l'origine purement commerciaux, que nous avions installés dans les pays. Il arrive maintenant souvent, et c'est un mouvement souhaitable, que ce soit l'activité industrielle qui prenne le pas localement. Nous mettons alors en place des délégués généraux qui sont maîtres d'une politique globale dans le pays, et plus du tout les simples patrons d'un comptoir de représentation. Ils ont la responsabilité de développer leurs affaires, leurs marchés, de créer des emplois, de construire des usines, d'exporter, de passer des accords avec d'autres partenaires, etc. ;

— c'est en outre un excellent tremplin pour monter une activité de distribution (achat-revente) : il s'agit évidemment au départ de vendre en tant que grossiste, voire au comptoir, des produits CGE. Mais, dès que le responsable local a pris l'affaire en main, l'activité de négoce devient une fin en soi et s'élargit à toutes sortes de produits complémentaires des nôtres, notamment au profit de PMI françaises ou locales :

disposer d'une large gamme de produits compétitifs est un avantage certain pour un grand groupe. Ce processus est déjà très largement engagé dans une douzaine de pays. En dépassant le cadre de notre groupe, on peut penser que la création, le rachat et le développement de réseaux de distribution à l'étranger devraient être une priorité pour nos industries et bénéficier d'un appui renforcé de la part des Pouvoirs publics ;

— c'est enfin la possibilité donnée aux industriels français qui n'ont pas de réseau de s'appuyer sur un réseau performant, puissant et compétent. Nous ouvrons ce réseau, pour les matériels relevant de sa compétence technique et commerciale, à l'ensemble de l'industrie française qui peut ainsi disposer, à bon compte, de moyens dont l'acquisition lui aurait demandé plusieurs décennies et d'importants investissements.

Sans doute, sommes-nous en pointe par rapport à beaucoup de nos confrères français, mais je ne pense pas qu'il faille s'arrêter là. La comparaison avec l'étendue des interventions des Shoshas est claire. Nos dispositifs internationaux sont trop découplés du marché intérieur et séparent l'acte d'exportation et celui d'importation, privant ainsi les industries de biens d'équipement, grosses importatrices de matières premières notamment, de la possibilité de négocier des contreparties, particulièrement en matière de compensation que souhaitent les pays de l'Est. Les Shoshas constituent en tout cas un modèle quant à la nécessité de conforter nos exportations par de bonnes importations.

Il est difficile de préciser comment se fera l'évolution inéluctable, mais la trajectoire des dernières années me porte à penser que l'industrie française n'est pas mal placée pour aborder cette nouvelle phase.

6. — Les compensations.

Les pays en voie de développement et les pays socialistes cherchent de plus en plus fréquemment à équilibrer leurs achats par des ventes de réciprocité, et ceci aussi bien dans le cadre de simples exportations de biens industriels qu'à l'occasion de cessions de licence ou de fournitures d'usines clés en mains.

Cette pratique comporte des dangers importants pour l'industrie française.

1° *L'exemple de l'effet nocif de compensations de l'industrie automobile :*

Quand on veut citer un secteur de l'industrie française particulièrement prospère, remportant de remarquables succès à l'exportation, c'est la construction automobile qui vient immédiatement à l'esprit.

A l'inverse, parmi les secteurs les plus difficiles dont l'avenir est le plus aléatoire, qui sont le plus largement passés sous domination étrangère, on trouve en bonne place le secteur des équipements automobiles qui fonctionne pour une large fraction de ses activités en sous-traitance de l'industrie automobile.

Le véhicule automobile est appelé à évoluer profondément sous la double contrainte des économies d'énergie et de la lutte anti-pollution. L'électronique va tenir une place de plus en plus fondamentale qui conditionnera la conception même de la voiture. Et l'industrie automobile risque de retrouver, vis-à-vis de l'industrie allemande ou américaine des équipements, une dépendance qui est la conséquence même de la politique menée dans le passé vis-à-vis de ses sous-traitants.

Alors que se manifeste en France une prise de conscience de ce phénomène, le mécanisme des compensations risque d'aggraver irrémédiablement la situation. Je m'explique : les constructeurs d'automobiles, pour se développer, doivent fabriquer et vendre hors de nos frontières, c'est clair. Les gouvernements étrangers n'acceptent de favoriser cette politique que dans la mesure où ils peuvent en retour exporter certains produits : d'où la nécessité pour l'industrie automobile de renforcer ses achats

locaux d'équipements, d'où aussi le risque, si cette politique est appliquée sans discernement, de compromettre certains secteurs de l'industrie française de l'équipement automobile qui sont restés parfaitement compétitifs, par une espèce de division internationale du travail poussée à l'absurde.

Dans le même temps, un grand constructeur allemand, déjà omniprésent sur le marché de l'équipement automobile, vient d'acheter l'une des deux plus grandes sociétés espagnoles d'accumulateurs et va déferler sur l'Europe depuis une Espagne hors Marché commun protégée par des droits de douane de 22 % à l'entrée et de 2,5 % à la sortie. autre anomalie que j'évoquais au début de cet exposé.

2° *La pratique des compensations :*

Ce qui en fait est en cause, c'est la *pratique des compensations* initialement demandée par les pays d'Europe socialiste et qui s'est progressivement étendue à d'autres pays.

Les pays développés ont pour leur part accepté d'entrer dans le jeu, sans concertation entre eux et sans politique clairement définie.

Ou bien le vendeur occidental se voit contraint de racheter des produits étrangers fabriqués à partir de son propre savoir-faire qui sont en concurrence directe avec ses propres productions ou celles de ses sous-traitants.

Ou encore le vendeur occidental se voit imposer de racheter des produits et équipements, dont il n'a *a priori* aucun besoin et son premier souci est de s'en débarrasser au plus vite à travers des services ou organismes spécialisés qui feront leur affaire de l'écoulement sur le marché français quitte à le perturber gravement. D'où l'exemple bien connu des moteurs électriques en provenance des pays de l'Est qui couvraient en 1976 près de 35 % de notre marché, contre 2 % en 1967.

Ajoutons à cela que la longue période de blocage des prix que nous avons connue nous a largement défavorisés vis-à-vis des importateurs qui restaient libres de leurs prix. C'est ainsi que nous avons été sur le point d'arrêter la fabrication de certains radiateurs électriques dont le prix de vente était inférieur au prix de revient, faisant ainsi le lit des fabricants à l'étranger.

3° *Pour une organisation des compensations :*

Il apparaît aujourd'hui indispensable d'organiser le mécanisme des compensations qui doivent désormais être négociées dans le cadre d'accords bilatéraux assortis de contrats d'achat en bonne et due forme comportant des clauses précises (spécifications techniques, délais, prix, service après-vente et maintenance notamment) et une possibilité de résiliation au cas où ces clauses ne seraient pas respectées.

Mais ces contrats de compensation ne peuvent être laissés entre les seules mains des exportateurs.

Les opérations de compensation doivent être limitées à certains créneaux de produits normalement importés et ne risquant donc pas de compromettre inconsidérément certains secteurs de notre industrie. Ces choix impliquent une intervention des pouvoirs publics et des organisations professionnelles.

En outre, pour les grands *groupes industriels,* toutes ces opérations de compensation doivent être abordées sur un plan *global :* la politique d'*importation* est indissociable de la politique d'*exportation.*

Cela a bien été compris des industriels allemands qui orientent systématiquement une partie de leurs achats en biens d'investissements ou en produits d'exploitation vers leurs pays cibles d'exportation avec lesquels ils entretiennent ainsi un courant d'échanges continu.

C'est également une pratique quotidienne des Shogo-Shoshas japonaises.

A tous les niveaux, le problème des compensations a aujourd'hui pris une ampleur telle qu'il doit être entièrement repensé, faute de quoi il pourrait avoir des répercussions très négatives pour le redéploiement de notre économie.

7. — Conclusions.

Une politique du commerce extérieur ne me paraît pouvoir s'établir de nos jours que sur une certaine *globalisation*, conséquence inévitable de l'évolution du contexte mondial et de l'ouverture des frontières : globalisation de la stratégie internationale d'abord, symbiose de la politique nationale et internationale, ensuite.

En matière de politique *internationale* d'abord, exportations, importations, implantations industrielles à l'étranger, financements, achats et cessions de licences, accords internationaux (qu'il s'agisse d'acquisitions de sociétés ou de simples contrats de coopération industrielle et commerciale) constituent les éléments interdépendants d'une stratégie unique à appréhender globalement au niveau des firmes, des secteurs industriels, des professions et du Gouvernement.

Au plan national ensuite, nous avons à mieux prendre conscience au niveau des sociétés et à celui du pays que les politiques de recherche et développement, de marketing, d'industrialisation, de fabrication, d'achat et de vente ne peuvent plus être élaborées dans le cadre nationl et cloisonné auquel nous étions accoutumés. L'activité à l'étranger et l'activité métropolitaine doivent désormais être considérées comme les volets complémentaires d'une même stratégie mondiale.

Nous devons, d'autre part, être attentifs aux conséquences de la *division internationale du travail*. Celle-ci se met en place plus rapidement que prévu à la faveur des redistributions consécutives à la hausse des prix pétroliers et des matières premières et concerne tous les pays industrialisés. C'est maintenant une question de calendrier dans un réarrangement à l'échelle planétaire, et tout retard pourrait avoir des conséquences sur le plan national, notamment en matière d'emploi.

Concrètement, c'est l'obligation pour nos industriels de pratiquer un marketing à l'échelle mondiale, en choisissant leurs créneaux industriels pour viser la compétitivité mondiale sans entamer une lutte vaine ou épuisante avec les pays en voie de développement dont le développement dans leur spécialité peut, au contraire, apporter un appoint de compétitivité. C'est, au sein des créneaux retenus, la nécessité d'optimiser la localisation des fabrications et des sources d'approvisionnement. C'est également la nécessité de coordonner et d'utiliser les complémentarités des moyens techniques, avec leur environnement commercial et scientifique. Il s'agit de transformer des industries encore plus ou moins marquées par une certaine tendance à l'autarcie nationale en entreprises pleinement internationales, et les grands groupes industriels se trouvent certainement, en raison de leur structure, en mesure de contribuer efficacement à cette évolution.

Pour le pays, c'est infléchir une politique trop généralisée de soutien des secteurs en difficulté pour favoriser les secteurs prospères pour lesquels nous avons des chances de compétitivité internationale, c'est d'une façon plus générale renforcer la prise en compte des retombées internationales dans l'élaboration des décisions et promouvoir à tous les niveaux une politique volontariste excluant le saupoudrage. Ce n'est pas une question de subventions mais un problème d'adaptation de la mentalité de toute une époque qui concerne aussi bien l'administration que les entreprises.

Le défi mondial qui nous est adressé est à peu près aussi difficile à relever que celui auquel notre pays a répondu après la Libération. Je ne suis pas sûr que nous ayons pleinement apprécié — sinon l'ampleur de l'enjeu qui est, je crois, bien perçu — du moins l'ensemble des conséquences sur nos mentalités, nos structures et nos comportements de la nécessaire internationalisation de notre économie.

AUDITION DE M. DORISE

Président des Etablissements Dorise.
(16 juin 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur, d'avoir bien voulu venir nous exposer la nature des difficultés susceptibles d'être rencontrées par une entreprise de taille moyenne lorsqu'elle désire exporter.

Je pense, en effet, que contrairement aux grandes firmes, vous n'avez pas la possibilité d'utiliser des inspecteurs des Finances en retraite pour maîtriser les opérations de vente à l'étranger. Comment faites-vous. ?

M. Dorise. Je vous ai apporté une documentation relative à mon affaire. Je dirige une entreprise spécialisée dans le commerce de fournitures et d'équipement pour l'industrie. Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 30 millions de francs en 1975. Vous pourrez d'ailleurs consulter la fiche signalétique contenue dans la brochure que je vous remets...

Pourquoi les entreprises françaises ne peuvent-elles pas exporter ?

Il faut considérer d'abord qu'il est extrêmement difficile de vendre à des pays riches, tels que les Etats-Unis ou la République fédérale d'Allemagne ; à notre niveau, ce n'est guère concevable... En revanche, nous pouvons agir en direction de l'Afrique, du Proche-Orient, à des conditions convenables.

Je vous dirai cependant que les entreprises françaises ne peuvent pas exporter, à 80 % parce qu'elles ne sont pas sûres d'être payées, à 10 % parce que le coût des voyages est onéreux, et à 10 % parce que le développement de l'activité sur les marchés extérieurs suppose parfois une embauche supplémentaire, provisoire, sans qu'il soit possible de se libérer par la suite des travailleurs ainsi recrutés.

Je vais reprendre successivement ces questions.

Nous ne sommes pas sûrs, tout d'abord, d'être payés. Dans le meilleur des cas, nous recevons, en effet, 10 % à la commande, 80 % à la livraison et le solde — soit 10 % — un peu plus tard.

Ce reliquat constitue une grande inconnue... mais il est pour nous important, car il correspond, d'une part au bénéfice de l'entreprise, d'autre part au dédommagement des pertes que celle-ci doit subir, dues à la hausse des coûts entre le moment où nous publions nos prix et celui où nous livrons la marchandise... Nous attendons encore le règlement de ces 10 % pour certaines fournitures livrées à l'Algérie au début de 1976...

Alors, on peut toujours écrire au Conseiller commercial qui nous répond : « La situation est bien regrettable, mais vous êtes les 32e ou les 68e... ». C'est le saut dans le vide !

M. Pisani. Si je comprends bien, l'aventure ce n'est pas la commande, mais la suite... C'est donc le profit qui se trouve directement en cause.

M. Dorise. Pour illustrer mon propos, je me suis permis de vous apporter un petit dossier d'une entreprise de Poitiers qui, parce qu'elle n'a pas été payée pour une vente à destination de la Turquie, dépose actuellement son bilan.

L'Etat devrait effectivement garantir les 10 % à 90 jours de livraison...

Quand je suis allé en Algérie, mes interlocuteurs m'ont proposé du pétrole en compensation... Que voulez-vous que je fasse de ce pétrole ? Ceci est d'autant plus regrettable que les petites et les moyennes entreprises bénéficient d'un certain crédit sur les marchés extérieurs.

M. Pisani. Si je comprends bien, vous êtes confronté à des difficultés pour obtenir le règlement du reliquat de 10 %... Mais le second problème que vous avez abordé, à savoir notre capacité à définir des systèmes de compensation, est également important. Dans ces conditions, je voudrais vous demander si vous envisagez de vous lier à une société dont la fonction principale serait de mener à bonne fin de telles opérations de compensation.

M. Dorise. Une telle éventualité n'est pas exclue, mais je vais vous citer un exemple précis tiré de mon expérience personnelle. Je suis allé rendre visite à certains responsables d'une telle société et je me suis aperçu que cet établissement vendait de tout... Elle était tout à la fois l'agent Peugeot en Côte-d'Ivoire et l'agent Mercédès au Sénégal... Vous comprendrez que nous nous en méfions quelque peu.

M. Chaumont. Pourquoi vous en méfiez-vous ?

M. Dorise. Ces sociétés passent un peu pour des requins... Cela évoque les activités de sous-traitance, excellentes seulement quand on peut bénéficier d'un contrat... Nous pouvons utiliser les services de ces sociétés, mais il ne faut pas que leurs responsables commencent à nous tirer dessus.

Je voudrais vous indiquer que beaucoup de petites et de moyennes entreprises cherchent à exporter pour augmenter leur chiffre d'affaires qui, depuis le début de l'année 1977, est insuffisant...

M. Pisani. Vous avez bien indiqué que l'aventure la plus grave, c'était le règlement des 10 % résiduels... Vous avez ensuite abordé la question du prix du voyage sur place, donc de la présence. Vous avez signalé que les sociétés commerciales pouvaient être utiles, mais qu'elles comportaient des risques... L'idée de constituer entre vous, petites et moyennes entreprises, des groupements d'intérêt économique ou des sociétés d'exportation est-elle valable ?

M. Dorise. Je le pense. Ainsi, dans la Sarthe, on produisait autrefois du chanvre ; un mécanicien avait inventé une machine à couper ce produit ; il nous en a confié la fabrication ; nous en avons vendu une dizaine, puis nous nous sommes aperçus que cet outil intéressait le Kenya. Nous avons pu ensuite en exporter vers l'Algérie et vers l'Egypte, mais nous avons dû céder la licence à l'Afrique du Sud, ne pouvant au départ subir de gros frais de prospection. En ce qui concerne le coût du voyage, les exportateurs de la République fédérale d'Allemagne, qui possèdent une carte spéciale, peuvent bénéficier de places à des prix très réduits sur les différentes lignes aériennes. Peut-être pourrions-nous imiter ce système de réduction ?

M. Pisani. Vous avez donc successivement évoqué devant nous la couverture du risque de bonne fin, l'incitation à la constitution d'instrument juridique de coopération entre les entreprises de même niveau, le versement éventuel d'une « aide au transport » à la première aventure.

M. Dorise. Il y a aussi la question du service après-vente.

M. Pisani. Si les Pouvoirs publics vous disaient : « Nous consentons une réduction sur le prix du billet d'avion, mais si vous emportez le marché, vous nous en versez la totalité..., » l'administration se limiterait ainsi à prendre à sa charge un éventuel insuccès.

M. Dorise. Nous ne pouvons aller sur place que si le marché porte sur des sommes importantes. En fait, j'admets difficilement que l'on puisse soutenir que l'Etat accorde de l'aide aux exporta-

teurs en leur donnant des conditions d'emprunt favorables, fondées sur des taux bonifiés. Ce système ne sert pas à grand-chose dans la mesure où nous attendons toujours nos 10 %...

M. Pisani. Il faut faire le calcul à la sortie...

M. Dorise. Il ne faut pas non plus aider n'importe qui...

M. Pisani. On demande à la petite et à la moyenne entreprise d'être innovatrice ; mais pour qu'elle le soit, il faut que le patron soit dans l'atelier ; s'il s'y trouve, il ne peut plus faire les comptes à son bureau... Dans ces conditions, ou bien la petite entreprise n'innove pas parce que le patron fait des comptes, ou bien elle innove, mais le patron n'assume plus une nécessaire fonction tertiaire...

M. Chaumont. Compte tenu du problème du coût des voyages, comment pouvez-vous tenter de pénétrer sur certains marchés, notamment sur ceux de l'Amérique du Sud ?

M. Dorise. Nous procédons par démarcheurs... Je vais vous raconter une histoire significative. Un jour, un Roumain qui était attaché à l'Ambassade de Roumanie à Lima, et qui avait choisi la liberté, s'est présenté à nous en nous proposant ses services grâce à son réseau de relations. Nous avons pris sa demande en considération ; il est parti et il est revenu avec plusieurs marchés. Je lui donne une ristourne sur les opérations qu'il nous procure ; il en fait ce qu'il veut ; je ne veux pas me mêler des conditions de conclusion des ventes...

M. Pisani. Le petit chef d'entreprise n'a donc pas le temps de consacrer ses journées au travail administratif ; ni le moyen de spécialiser ses cadres ; ni la possibilité de procéder par compensation ; il faut absolument parvenir à instituer des structures, des procédures spécifiquement orientées vers ce type d'établissement.

M. Chaumont. Qui vous renseigne lorsque vous souhaitez exporter ?

M. Dorise. Il y a une personne à la Chambre de commerce du Mans... Mais nous ne pouvons pas vendre, comme je le disais tout à l'heure, à l'Allemagne fédérale ou aux Etats-Unis. Il faut viser des pays moyennement industriels...

M. Pisani. Des produits de haut de gamme... Sommes-nous à égalité avec nos partenaires pour ces marchandises ?

M. Dorise. Oui. Nous ne vendons pas plus cher que les Italiens. Nous avons bonne réputation à l'étranger, car nous arrivons immédiatement dans l'esprit des gens, après l'Allemagne fédérale, mais

avant la Grande-Bretagne et l'Italie. Le problème, c'est qu'un chef de petite ou de moyenne entreprise n'ose pas avouer qu'il lui faut un certain délai pour livrer les marchandises, ce qui conduit parfois nos acheteurs à des déceptions.

M. Pisani. Je ne partage pas votre analyse au sujet de la main-d'œuvre supplémentaire, mais je la comprends. En fait, il faut vous organiser pour bénéficier de commandes permanentes.

M. Dorise. Une opération d'exportation entraîne obligatoirement de l'embauche.

M. Pisani. En Amérique on raisonne de plus en plus en termes de « small business » en accordant une aide systématique à des firmes de petite dimension. Il me semble qu'il existe une réalité mobilisable pouvant résoudre du même coup la question de l'aménagement du territoire à cause de la dispersion des petites et moyennes entreprises.

M. Dorise. On peut obtenir la liste des demandes d'offres publiées par chaque Etat...

M. Pisani. Il faudrait, en réalité, une publication destinée à toutes les petites et les moyennes entreprises, compte tenu du caractère parfois artisanal des conditions de conclusion des contrats.

M. Chaumont. Que fait la personne qui s'occupe de l'exportation à la Chambre de commerce du Mans ?

M. Dorise. Elle va adresser une lettre à la Chambre de commerce de Paris ; celle-ci va faire insérer un encart dans un journal ; en fait, tout ceci est assez limité.

M. Pisani. Cher Chaumont, consentiriez-vous, au cours de notre débat du mois d'octobre prochain, à prendre comme thème d'étude : le commerce extérieur et les petites et moyennes entreprises ? Nous pourrions essayer de provoquer la réunion d'une table ronde de cinq ou six personnes sur ce projet...

M. Dorise. La vraie question est celle de la garantie par l'Etat des 10 % résiduels. Seule la puissance publique peut procéder à des opérations de troc avec ces pays...

M. Pisani. Vous souhaitez une substitution de créancier.

M. Dorise. Je suis persuadé que l'état d'esprit des chefs d'entreprise serait significativement modifié.

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur.

V. — DIRIGEANTS D'ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

AUDITION DE M. LAURE,

Président de la Société générale.

(5 avril 1978.)

M. Lauré, Président de la Société générale. Je répondrai d'abord aux questions précises que vous m'avez posées concernant, notamment, les risques financiers en matière de commerce international, l'assistance technique et les sociétés de commerce international. Ensuite, je vous livrerai des considérations plus économiques et stratégiques.

Je porterai d'abord un jugement général : nous sommes parmi les banques du monde qui font le plus pour le commerce extérieur.

Pour concurrencer les Américains, nous avons formé une association de banques européennes. Nous avons ainsi atteint une dimension comparable à celle de la First City Bank et de la Chase Manhattan Bank qui ont tissé un réseau autour du monde et tiraient un avantage de cette omniprésence.

Pour avoir leur clientèle, nous nous sommes donc unis. Nous coopérons, ce qui nous permet de réaliser des opérations que nous n'aurions pas pu entreprendre chacun isolément.

Nous sommes associés à la Deutsche Bank, à la Midlands Bank — elle occupe le quatrième rang en Grande-Bretagne — à la Banca Commercial Italiana qui est la plus importante banque en Italie — mais aussi la plus « délurée » — au Creditanstalt autrichien, à l'Amsterdam-Rotterdam Bank, à la Société générale de banque belge, qui représente 40 % du système bancaire de ce pays.

Parmi les actions conjointes, figurait la création de bureaux de représentation communs. Nous avons tellement l'habitude de devoir assister nos exportateurs que nous n'étions pas partisans de cette formule car nous savions qu'il risquait d'y avoir des conflits. Nous avons cependant accepté et des bureaux ont été ouverts à Montréal, à Johannesburg et à Sidney. Dans les trois cas, nous avons dû nous retirer.

Les autres n'ont pas eu de problèmes. Leurs représentants étaient là pour proposer aux Etats des opérations, des crédits financiers, mais pas pour aider leurs exportateurs, ce que pourtant nous devions faire. Ils ont fini par reconnaître que nous étions obligés de « faire bande à part ».

Lorsque l'on a l'occasion de s'entretenir avec les représentants des Gouvernements étrangers, on entend dire que les exportateurs français sont moins « agressifs » que leurs confrères allemands ou italiens, par exemple, mais aussi que les banques françaises sont obligées de les soutenir fortement. Tel est le langage que m'a tenu, sans que je lui pose la moindre question, un ministre soviétique. J'ai entendu les mêmes réflexions en Arabie Saoudite.

Pour vous donner une idée de l'aide que nous apportons, je vous parlerai de notre bureau de représentation de Moscou. Il comprend sept personnes, y compris les secrétaires bilingues qui sont capables de sténographier et de retranscrire en russe comme en français.

Les exportateurs français sont puissamment aidés par ce bureau car, en un temps record, les textes sont tapés dans les deux langues. Cela est si vrai que les fonctionnaires soviétiques viennent travailler dans nos bureaux car ils y trouvent toutes les commodités possibles.

Quels sont les risques que courent les banques en matière de commerce extérieur ? Je vais vous donner les chiffres de l'an dernier pour ce qui concerne la Société générale.

Les préfinancements, c'est-à-dire les crédits que nous consentons à nos exportateurs avant qu'ils n'aient livré leurs marchandises, se sont élevés à 948 millions de francs. Nous prenons, dans ce cas, le risque sur l'exportateur lui-même car rien ne dit qu'il conduira son affaire jusqu'au bout.

Quant aux créances nées à court terme — une fois l'exportation réalisée, les PME ont généralement recours au court terme — elles se sont élevées à 4 477 millions de francs. Le risque porte à la fois sur le client étranger et sur l'exportateur.

Effectivement, si le client est insolvable, la charge nous incombe. De même, si l'exportateur nous a fourni des documents inexacts faisant croire qu'il a exporté de la marchandise alors qu'il n'en est rien, nous pouvons y perdre.

Cela nous est arrivé à Castres avec un fabricant de textile qui était dans une situation difficile. Il a tiré des effets avant même d'avoir exporté et nous avons perdu l'argent. Cependant, il faut reconnaître que, généralement, tout se passe bien.

S'agissant des crédits à moyen terme, ceux qui ont été consentis aux fournisseurs se sont élevés à 2 965 millions de francs et ceux qui ont été accordés aux acheteurs à 5 298 millions de francs, alors qu'au titre de l'ancienne procédure nous avons prêté 340 millions de francs.

Le total des crédits à terme s'élève donc à environ 8,5 milliards de francs, couverts à 85 p. 100 par la Coface et 15 p. 100 par le fournisseur français dans le premier cas ; à 95 p. 100 pour la Coface et 5 p. 100 par la banque dans le second.

Nous avons également des crédits financiers liés. Ils sont hors Coface. Celle-ci a des normes qui sont fonction du montant du produit exporté. L'acheteur étranger doit donc faire un effort, mais il n'est pas toujours disposé à le consentir. Pour que l'affaire soit tout de même conclue, nous lui accordons souvent un prêt. Nous assumons seuls, dans ce cas, le risque.

Ces crédits se sont élevés à 1 207 millions de francs l'an dernier.

M. Pisani. L'acheteur devient donc votre client direct.

M. Lauré. C'est cela. Lorsqu'il s'agit de crédits réglementaires, notre risque n'est que de 5 p. 100 ; quand les acheteurs ne s'en contentent pas, il est de 100 p. 100 sur le complément. Il faut savoir que, tenant compte de la concurrence, les acheteurs se font consentir de plus en plus de crédits.

Les crédits documentaires sont beaucoup plus courants et ont toujours existé. Ils consistent à donner une sécurité à la personne habitant l'autre pays en se portant garant de celle qui est dans son propre pays et en payant au vu des pièces qui attestent le règlement de la marchandise.

Ils se sont élevés à 4 198 millions de francs à l'importation et à 6 914 millions de francs à l'exportation, soit un total d'environ 11 milliards de francs.

Généralement, tout se passe bien, mais il y a des exceptions.

C'est ainsi que, il y a deux ans, notre associé, le Credit-anstalt, avait donné sa signature à la suite de la livraison en Yougoslavie de 15 milliards de francs de produits pharmaceutiques commandés à une firme allemande. En réalité, les expéditeurs n'avaient envoyé que des caisses de sable. La banque « en a été » pour ses 15 milliards de francs car les yougoslaves, bien entendu, n'ont pas voulu payer du sable !

Je vous donnerai un autre exemple. Un fournisseur français avait soumissionné, pendant la guerre d'Algérie, pour une livraison de moutons. Il les avait commandés en Argentine et ils devaient être livrés par bateau frigorifique.

Voyant arriver ce bateau, la BFCE avait couvert le fournisseur argentin. Lorsque les moutons ont été présentés au Ministère des

Armées, celui-ci les a refusés car il s'agissait de moutons patagons et le cahier des charges, que l'importateur français avait sans doute mal lu, les excluait.

Les discussions ont duré six mois, mais il n'y a rien eu à faire et la BFCE a dû supporter la charge.

Nous donnons également des cautions pour divers motifs, dont certains deviennent préoccupants. En 1977, elles se sont élevées à 13 milliards de francs.

Nous avons donc pris, à des échéances diverses, des risques pour un montant de 40 milliards de francs. Le total de nos dépôts étant de 90 milliards de francs, cela signifie que les risques que nous avons pris pour le commerce extérieur représentent environ 40 p. 100 de nos dépôts. Quant à nos fonds propres, nous « valons » à peu près 4 milliards de francs, nos bénéfices étant de l'ordre de 600 millions de francs.

La plupart des risques que nous prenons ne sont pas très importants, mais ils ont tendance à croître vertigineusement parce que de plus en plus d'exportations — et il est souhaitable qu'il en soit ainsi — font l'objet de crédits à moyen terme car ils correspondent à des livraisons d'équipements. Nous sommes obligés de compléter les crédits Coface et, comme nous sommes au début de cette procédure, la croissance est indéniable.

En 1974, nous n'avions que 733 millions de francs de crédits acheteurs, mais 44,5 millions de francs de crédits financiers liés. C'est dire que nos risques réels étaient 2,2 fois supérieurs aux risques voulus par la Coface.

En 1975, nos encours atteignaient 2 milliards de francs, nos risques portant sur 95,9 millions de francs. Nous avions 278 millions de francs de crédits financiers, c'est-à-dire 2,9 fois notre risque officiel. Au total, cela représentait 3,9 fois le risque voulu par la Coface.

En 1976, nous avions 4 milliards de francs d'encours de crédits acheteurs, les risques pris par la banque représentant 200 millions de francs. Nous avions également 903 millions de francs de crédits financiers, c'est-à-dire 4,5 fois le risque officiel. Donc, nous prenions, en fait, 5,5 fois le risque voulu par la Coface.

En 1977, le pourcentage est identique. Nous donnons donc l'impression de supporter 5 p. 100 des risques sur l'acheteur étranger alors que nous en supportons 27 p. 100.

Les pays ont des comportements très divers. C'est ainsi que les Roumains sont très rigoureux. Ils ne s'endettent pas volontiers

et ils sont très durs dans les négociations. Cependant, quand elles ont abouti, le montant du prêt qu'ils demandent est très raisonnable et l'on peut compter sur leur solvabilité.

Les Polonais sont aux antipodes. Qu'ils vendent ou qu'ils achètent, il faut leur prêter de l'argent.

Vous savez qu'ils ont du cuivre. Ils sont d'accord pour vendre celui qu'ils vont extraire, à condition qu'on leur prête de l'argent pour ouvrir les mines. Or, les prêts qu'ils demandent pour cela sont de l'ordre de 2 milliards de francs.

Quant au cuivre qu'ils ont déjà extrait, ils veulent que nous nous engagions à leur payer d'avance leur production sur cinq ans.

La dignité jouant, ils ne veulent pas signer de documents précis et demandent qu'on leur fasse confiance.

J'évoquais tout à l'heure les cautions, ce qui va me donner l'occasion de vous parler d'un type de marché qui se fait de plus en plus, avec les pays de l'Est notamment, et qui présente des dangers à plusieurs points de vue pour l'industrie européenne. Je veux parler des marchés qui font l'objet de compensations.

Cette méthode tend à se répandre. Un pays n'acceptera d'acheter un équipement qu'à la condition qu'il puisse nous payer avec les produits de cet équipement ou des produits voisins. Comme tous les exportateurs ne peuvent pas prendre de tels engagements, ils ont recours à des entreprises de compensation. C'est un métier très difficile que nous commençons à exercer pour nos clients.

Il faut savoir que pour réaliser une affaire, une entreprise de compensation doit au préalable en avoir étudié une centaine. La marge bénéficiaire des compensateurs est de 15 %.

Quant au degré de la compensation par rapport au marché que l'on traite, il est très variable : on l'a vu aller jusqu'à 130 %.

De plus, les pays acheteurs demandent que l'on s'engage à leur verser des indemnités — elles varient de 5 % à 100 % — pour le cas où l'on ne pourrait pas réaliser la compensation promise. Dès lors, ils « jouent sur le velours » : ou on leur prend leur produit, et ils sont gagnants, ou on ne le leur prend pas et ils perçoivent l'indemnité. Dans ce cas, l'investissement est payé et ils gardent le produit.

Certes, ce sont des cas limites, mais malheureusement ils tendent à se multiplier. Ce sont des sujétions très grandes qui rendent le commerce international difficile, mais qui sont également dangereuses pour l'industrie française.

Je vais vous exposer un cas concret. Renault doit s'établir au Mexique et collaborer avec une entreprise locale, pour produire des voitures mexicaines.

C'est une très bonne idée. Mais, comme c'est souvent le cas, les Mexicains veulent fabriquer la plus grande partie des voitures chez eux et obtenir des compensations pour le reste. Ils demandent donc que Renault importe une partie des produits qu'ils fabriqueront pour payer ce que la Régie exportera de France.

Renault est d'accord et envisage donc d'importer des garnitures de freins. Il est probable que cela ne lui portera pas tort, mais que va-t-il se passer pour les sous-traitants avec lesquels la Régie a l'habitude de travailler ?

En Roumanie, une chaîne licenciée de Renault produit la « Dacia ». J'ignore quelles sont les compensations auxquelles Renault est tenu sous forme d'achats.

M. Jacques Chaumont. Elles portent sur les boîtes de vitesses des estafettes.

M. Lauré. Je trouve le phénomène de compensation préoccupant, non seulement sur le plan français, mais sur le plan mondial.

M. Pisani. La question qui vient à l'esprit en vous entendant est la suivante : en définitive, la concurrence internationale est-elle une concurrence entre produits ou entre systèmes de services ?

M. Lauré. Il faut tenir compte de l'investissement et de la fiabilité de l'exportateur. Sur ce point, je vous en dirai davantage quand j'aborderai l'aspect des handicaps français en comparant notre pays à l'Allemagne.

Du point de vue du financement, la France n'est pas mal placée. Elle fournit les plus libéraux systèmes de financement possibles. En ce qui concerne le financement des exportations britanniques, par exemple, 15 % des risques restent à la charge de l'exportateur, même en cas de crédit « acheteurs ».

Dans notre pays, nous supportons le risque de l'acheteur étranger. Jamais nos clients ne nous garantissent, sauf partiellement dans quelques cas, quand la volonté d'exporter est très forte et le risque très grand.

M. Pisani. En définitive, l'une des infériorités du système français ne résulte-t-elle pas des services d'accompagnement, en particuliers banquiers ?

M. Lauré. Indépendamment de ma position de banquier, j'ai la conviction absolue que les exportateurs français sont les mieux servis, et par l'administration et par les banques. En Allemagne, il n'existe pas de ministre du commerce extérieur.

Je vais vous exposer nos modalités d'intervention en faveur du commerce extérieur.

La direction de l'étranger est chez nous la plus grande de toutes. Elle est très coûteuse, car elle compte des gens de bonne qualité. Elle met en œuvre de grandes quantités de services. Le service financier le plus important est le bureau central des changes : nos cambistes. La Société générale traite des montants énormes avec des différences d'un seizième l'an, mais qui nous lient quelquefois. Les bénéfices annuels sont de l'ordre de 150 millions de francs. Comme nous sommes un gros marché, nous pouvons prendre à faible intérêt, quitte à prendre une petite marge.

Nous faisons des bénéfices sur les variations d'intérêt entre le moyen et le court terme. Si le taux doit monter, nous prenons beaucoup d'argent à long terme ; ainsi, il y a quelque temps, nous avons emprunté beaucoup de dollars bon marché à long terme et nous comptons les reprêter beaucoup plus cher à court terme.

Le service des financements internationaux prête à des gens du monde entier des dollars et aussi d'autres devises pour accompagner les exportations. De plus, quelquefois, pour s'introduire dans les pays, il faut participer à des émissions de bourse. Les solliciteurs sont très nombreux et, comme nous opérons en dollars, tout le monde a confiance en nous.

A un certain moment, en Angleterre, les banques ont payé une surprime sur l'eurodollar car la confiance n'existait plus dans les banques anglaises. Comme, afin de ne pas manquer de dollars inopinément un jour, nous payons une prime d'assurance auprès d'institutions américaines, nous prêtons le moins possible, mais nous devons le faire pour aider les exportations.

Les Allemands ne pratiquent pas de la même façon. Les banques accordent facilement des crédits, car elles ne s'interrogent pas pour savoir si elles manqueront un jour de dollars. D'ailleurs, les crédits sont également accordés en deutschmark. L'activité bancaire est plus satisfaisante et rémunératrice que la nôtre. Nous avons quand même 1 500 millions de francs de risques dans ce secteur.

Notre service des crédits documentaires a un caractère financier. Le service des relations internationales comprend plusieurs catégories de services. Nous avons des bureaux de représentation dans tous les pays du monde pour aider les exportateurs mais, sur le plan parisien, ce service des relations internationales comprend cent vingt personnes qui centralisent toutes les connaissances du monde pour alerter nos services spécialisés et nos agences afin d'orienter les entreprises intéressées.

Ces services ne sont guère en contact avec les clients. Ils s'informent et passent ensuite les renseignements aux services spécialisés.

Le service de financement du commerce extérieur est très intellectuel. Il passe des accords avec les clients étrangers. Il permet d'utiliser les crédits de la Coface.

Souvent, quand un banquier met sa signature sur un protocole, c'est un acte potestatif. Il a la bonne volonté de consentir ces crédits à des exportateurs pour passer des commandes en France. Ce service comprend donc des gens de bonne qualité. Pour les ensembles industriels ou les importantes exportations de matériel d'équipement, il appuie les exportateurs français, les accompagne à l'étranger pour discuter les modalités car les procédures sont très complexes en ce qui concerne la technique financière.

Le service des relations en France, qui comprend cinquante-cinq personnes, rend les mêmes services au tout venant des entreprises. Pour les exportations, petites et moyennes, nous utilisons dans nos agences des services spécialisés qui comptent quatre mille personnes.

Maintenant, grâce à une restructuration interne et à un système d'analyse de nos activités, nous connaissons le coût de chacune de nos activités, nous connaissons le coût de chacune de nos opérations. Ce service facilite des exportations de moindre envergure. Il est divisé en cinq cellules : produits agricoles, distribution - textile - équipement ménager - sports, loisirs - équipement léger.

Il effectue les enquêtes commerciales dans les deux sens, propose des affaires d'origine étrangère, diffuse des bulletins périodiques au coup par coup, délivre des lettres d'introduction pour guider les clients, donne des renseignements commerciaux sur les entreprises étrangères, délivre une assistance technique pour aider notre clientèle à souscrire des polices Coface, etc. Ce service est très actif.

M. Pisani. Depuis le début de la conclusion du protocole jusqu'à la fin, voilà l'organigramme.

M. Lauré. Nous sommes la banque la plus proche des petites et moyennes entreprises, tout au moins en ce qui concerne les grosses exportations pour les crédits acheteurs.

Selon les statistiques, en 1967 le nombre de nos crédits acheteurs était de 204 contre 141 pour la BNP, 54 pour Paribas, 37 pour l'Union européenne ; en 1977, ils étaient de 269 pour nous contre 170 pour la BNP, 58 pour Paribas et 23 pour l'Union européenne.

En 1977, nous avons dépensé 211 millions de francs pour les services travaillant pour le commerce extérieur au siège, 25 millions pour les bureaux de représentation et 23 millions pour le per-

sonnel des agences. Au total, les dépenses se sont élevées à 559 millions de francs. Comme les recettes ont atteint 266 millions de francs, le siège a été bénéficiaire, les agences n'ayant réalisé que 251 millions de recettes ; le poste personnel est donc déficitaire de 82 millions de francs.

Le siège aurait pu se trouver davantage bénéficiaire, mais le bureau central des changes, pour des raisons d'évolution des taux d'intérêt, a réalisé moins de bénéfices que l'année dernière. Au total, nous pouvons dire qu'il ne s'agit pas d'une activité perdante, car, même dans les agences, si nous ne fournissions pas cette variété de services, les clients ne viendraient pas. Dans ce domaine, c'est une lutte quotidienne.

Le système bancaire français compte environ 25 000 agents dévoués au commerce extérieur. Les services métropolitains, soit au siège, soit dans les agences, coûtent très cher. Ensuite, le siège équilibre le budget des agences pour deux tiers. Il en résulte une ventilation de tous les coûts de la banque, selon un tableau cohérent.

L'effectif global des banques françaises est d'environ 250 000 à 300 000 personnes, avec le Crédit agricole.

Le dernier aspect de notre activité concerne les sociétés de commerce international, activité qui était peu courante en France.

Les sociétés françaises de commerce international ont des secteurs peu développés et sont un instrument peu courant de l'acte d'exportation ou d'importation : 40 % de nos importations, 13 % de nos exportations.

En Angleterre, elles représentent 70 % des importations et 30 % des exportations. C'est en Allemagne que ces sociétés ont le plus d'importance, mais je ne connais pas le pourcentage. Elles existent depuis plus d'un siècle et sont d'une qualité extraordinaire. Hambourg en compte 3 000, Brême et Lubeck 600. Elles réalisent 25 % du commerce extérieur allemand à l'exportation, dont 50 % du commerce extra-européen. Il s'agit de très grandes entités qui pratiquent une vraie activité de société de commerce international. Ce ne sont pas simplement des courtiers puisqu'elles vont jusqu'à fournir des usines clé en main. Elles pratiquent le commerce international pour son rapport. Le réseau allemand est donc le plus efficace.

L'activité de ces sociétés au Japon est très importante : 80 % des importations, 70 % des exportations. Leur caractère est différent. Ce sont des « shoshas », c'est-à-dire très souvent (mais pas toujours) la partie commerciale de groupes japonais très puissants. Chaque grand groupe a sa shosha qui achète n'importe quoi, comme par exemple des tableaux, à une certaine époque. Elles n'ont pas

le même type d'efficacité qu'en Allemagne où les sociétés créent et importent vraiment au coup par coup. Avec les shoshas, il s'agit pour une part d'un drainage de l'activité des groupes.

Quand M. Barre a dit qu'il fallait faire quelque chose dans le domaine international, j'avoue que je n'étais pas très optimiste, car le métier de commerçant est très difficile.

A mon avis, les banquiers sont capables de faire uniquement de la banque et non de l'industrie ou du commerce. A la demande, donc, du Ministre du Commerce extérieur, j'ai lancé quelques sociétés. La première expérience remonte à quatre ans en Iran pour développer la culture des betteraves et créer des sucreries, mais elle n'a pas marché sous cette forme. Du coup la société s'est transformée en société de commerce, qui a beaucoup exporté de produits agricoles français sur l'Iran. D'autres exportations, depuis, ont été réalisées avec la Côte-d'Ivoire et la Nigeria.

Je peux vous citer un cas particulier de cette action. Comme mon représentant en Iran avait constaté que la population mangeait un fromage bleu, Roquefort a fabriqué une variété de fromage spécialement adapté au goût des gens. Des milliers de tonnes ont été ainsi exportées. Le problème est donc d'avoir des gens orientés vers certaines questions et de disposer de bons contacts.

Nous avons donc cherché à créer des sociétés très spécialisées pour exporter des produits français bien déterminés et généralement fournis par des entreprises petites et moyennes.

Ainsi, nous allons être à la tête de cinq sociétés dotées chacune d'un capital de 2,5 millions de francs.

Nous avons donc couru un risque portant sur 12,5 millions de francs — ce n'est pas considérable — et nous avons déjà été récompensés par l'accueil que nous avons obtenu et par les perspectives qui s'offrent à nous. Je commence à croire sérieusement que nous allons susciter de nombreuses exportations.

Les autres banques agissent de la même façon. C'est ainsi que le Crédit lyonnais, la BNP et Paribas ont créé ou détiennent des parts importantes dans des sociétés. L'ensemble des banques françaises se tourne vers le commerce international et c'est une attitude nouvelle.

Je ne dis pas que nous allons devenir des géants, mais peut-être pourrons-nous éviter, à l'avenir, des situations comme celles que nous avons connues dans le passé.

C'est ainsi qu'un jour les Allemands ont exporté du matériel d'équipement en Roumanie. Ils ont dû, pour ce faire, accepter une compensation qui consistait dans l'achat de lentilles. Que

pensez-vous qu'ils en ont fait ? Ils nous les ont vendues et ce sont donc les Français qui ont fait les frais de la compensation ! (*Rires.*)

Je dois à la vérité de dire que, d'une certaine façon, nous nous sommes « rattrapés » puisque, par l'intermédiaire de la filiale spéciale que nous avons créée il y a un an, nous avons fait absorber par les Américains 25 milliards de francs de produits chimiques roumains, qui représentent la compensation de nos exportations vers la Roumanie.

Si les banques interviennent, c'est parce que personne ne le fait. Il nous manque la grande tradition commerciale que les Allemands ont dans le sang.

M. Pisani. Quelles sont les fonctions concrètes d'une société tournée vers le commerce international ? Quel rôle joue-t-elle ?

Nous avons créé une société appelée « Hôpital Export », que nous avons dotée d'un capital de 2,5 millions de francs. Grâce à elle, nous pouvons fournir tout ce qui est nécessaire à la création d'un hôpital et, par extension, à la fabrication des instruments chirurgicaux.

Une autre de nos sociétés s'appelle « Equip' Aliment » et elle est spécialisée dans la fourniture de l'équipement des industries alimentaires.

Quant à « Hôtel Export », son but est de procurer tout ce qui concourt à la fabrication des hôtels.

Nous avons été l'un des fondateurs de Novotel. En effet, nous avons été à l'origine de son développement puisque j'ai pris une participation alors qu'il n'avait qu'un seul établissement. Or, c'est maintenant la première chaîne européenne. Novotel tente de s'implanter à l'étranger et nous l'y aidons.

Nous avons également créé une société chargée d'exporter les instruments du pétrole. Il existe, en France, un secteur d'activité qui travaille uniquement pour l'industrie pétrolière.

Nous sommes en train de prendre des contacts avec l'institut français du pétrole — c'est une opération en cours et vous comprendrez que je ne puisse pas vous donner de plus amples informations — pour augmenter nos exportations.

Une autre de nos sociétés vend des équipements de mines. Le marché est considérable, notamment en Australie. Ce pays est immense et ses habitants ne travaillent pas avec beaucoup de souplesse dans l'industrie. Ils sont bien plus à l'aise dans les mines.

L'Australie est le pays rêvé pour l'exportation de tels produits. Or la France y est pratiquement absente. Il faut que la situation change.

Pour vous faire sentir à quel point l'industrie française est quelquefois absente d'un marché intéressant, je vous citerai le cas d'une de nos plus belles entreprises de construction mécanique et électrique.

Cette société n'est pas présente en Australie car elle ne peut pas faire les frais d'un représentant sur place. Dès lors, elle est représentée par son principal concurrent allemand. Vous pensez bien que celui-ci commence par se placer !

Monte-t-elle elle-même les opérations ou travaille-t-elle sur des opérations déjà montées ?

M. Lauré. Elle monte elle-même les opérations, sinon, nous n'aurions pas besoin d'elle. Sa raison d'être est qu'elle apporte l'affaire. Elle perçoit une commission à ce titre. Son rôle est de rapprocher un client d'un fournisseur et c'est pour cela qu'elle est rémunérée.

Les Allemands ont des implantations beaucoup plus orientées sur des marchés déterminés. Quelquefois, ils vont jusqu'à livrer des usines « clé en main ».

M. Pisani. On pourrait imaginer que la SCOA ayant trouvé un client, elle cherche sur le marché international, et non exclusivement sur le marché français, celui qui sera capable de répondre à sa demande.

M. Lauré. Elle pourrait le faire, mais elle a ses bases en France et travaille surtout avec notre pays.

Je reconnais que si j'étais à sa place, je donnerais une préférence sentimentale à la France, mais si l'on me proposait une occasion plus intéressante, je la saisirais.

M. Robert Laucournet. Quels sont vos rapports avec les services commerciaux de nos ambassades ?

Au cours de nos différentes missions, nous avons eu l'impression que nos attachés commerciaux étaient quelque peu « perdus », livrés à eux-mêmes.

M. Lauré. En principe, nous les consultons toujours, mais il est arrivé que nous soyons obligés de nous en cacher.

C'est ainsi que dans un certain pays nous avions remarqué que chaque fois que nous parlions d'un projet avec nos services commerciaux, le Crédit lyonnais se trouvait sur l'affaire la semaine suivante. Nous avons donc rompu les contacts avec l'attaché commercial, qui nous en a voulu d'ailleurs.

Les attachés commerciaux de nos ambassades sont de valeur très inégale. Certains sont bien introduits dans les administrations locales — ils y sont « comme des poissons dans l'eau » — et apportent une aide certaine aux exportateurs, voire aux banquiers.

D'autres sont beaucoup plus compassés et passent leur temps à philosopher sur le pays dans lequel ils se trouvent.

Les premiers sont souvent « débauchés » par les banques et deviennent leur fer de lance.

Ils doivent centraliser les renseignements et servir de guides. Or, vous le savez, il y a de plus ou moins bons guides. Si leur présence est nécessaire, ils ne peuvent remplacer les exportateurs eux-mêmes.

M. Pisani. Ils ne sont pas un instrument opérateur.

M. Lauré. Dans certains cas, ils facilitent la négociation, mais ils sont surtout là pour diffuser les connaissances.

L'administration et les industriels qui désirent exporter doivent être renseignés. Les attachés sont donc utiles, mais on ne peut pas leur demander n'importe quoi. Il leur est impossible de se substituer aux principaux intéressés.

M. Pisani. C'est moins leur rôle commercial que leurs fonctions diplomatiques et documentaires qui sont importantes.

M. Lauré. Ils ne peuvent pas être des commerçants.

M. Pisani. En fait, nous appelons « attachés commerciaux » des gens qui sont situés en amont du commerce.

M. André Bohl. Quels sont vos rapports avec les conseillers du commerce extérieur ? Représentent-ils quelque chose pour vous ?

M. Lauré. Il faudrait que je demande à ma direction de l'étranger quels rapports elle entretient avec eux.

En fait, j'ai l'impression qu'il s'agit d'un titre dont on récompense des gens qui se sont spécialement dévoués à la cause du commerce extérieur.

M. Pierre Louvot. Vous avez parlé du risque financier, mais ce qui m'intéresse surtout, c'est le problème de la compensation.

N'y a-t-il pas, à la limite, un risque de déséquilibre de la production intérieure ?

M. Lauré. C'est nous qui subissons le handicap le plus prononcé. En effet, les Allemands, par exemple, sont mieux placés pour

consentir des compensations, en raison de l'existence de milliers de sociétés qui résultent d'initiatives individuelles et non bancaires.

Le premier réflexe des administrations et des banques est de pousser l'exportateur à réaliser l'affaire, mais quand on réfléchit, on se demande où cela va nous mener. Il faut bien savoir que ceux qui acceptent des compensations sont ceux qui ont le plus intérêt à exporter leurs marchandises.

M. Pisani. Il existe également les compensations structurelles.

Par exemple, en Algérie, Renault est en concurrence avec Fiat. Pour gagner, la Régie va accepter que des équipements substantiels soient fabriqués dans ce pays.

M. Lauré. Renault les exportera vers d'autres pays. Seulement, il ne faut pas exclure le risque que la France soit quelque peu touchée.

M. Robert Laucournet. C'est Cibié qui va être principalement concerné !

M. Lauré. Je vais vous donner un autre exemple.

Toutes les banques savent que, en ce moment, elles prennent des engagements déraisonnables avec les pays de l'Est, et c'est peut-être une mauvaise stratégie.

En effet, le plan que l'URSS met actuellement en œuvre prévoit, d'abord, une augmentation des prêts que lui consentiraient les pays occidentaux et, ensuite, le renforcement de son armée. C'est dire que, en principe, nous sommes indirectement en train de financer l'augmentation du potentiel militaire soviétique. Peut-être un jour viendront-ils se payer en nature !

Pour en revenir à un plan plus général, il est certain que l'égoïsme est un devoir pour une entreprise.

C'est à l'échelon collectif qu'il faudrait faire des bilans. Je crains que ce phénomène de compensation soit insuffisamment maîtrisé par l'administration, qui commence seulement à se demander quelles en seront les répercussions.

M. Pisani. On peut redouter que le moyen terme soit sacrifié au court terme.

M. Lauré. Même si ces craintes sont fondées, il ne nous est pas possible d'agir autrement. Nous sommes obligés de faire comme les autres. Si nous prenons de plus en plus de risques sur des pays bien souvent « mauvais », c'est parce que les autres le font aussi.

S'agissant du financement international, l'un des grands problèmes actuels réside dans l'excédent pétrolier arabe. Le monde étant un système fermé, si certains pays économisent 50 milliards de dollars, cela signifie que d'autres enregistrent un déficit du même ordre.

Or, chacun met en exergue la nécessité d'avoir un commerce extérieur équilibré. Nous avons eu la chance que, cette année, les Américains enregistrent un déficit qui soit à peu près de cet ordre. Or, le monde, au lieu d'élever une statue au dollar, le fait baisser ! Où va-t-on trouver de bons débiteurs ?

Ce sont les banques qui, en empruntant immédiatement aux Arabes, ont redistribué ces sommes à travers le monde. Les bons débiteurs deviennent de plus en plus rares, et on en arrive à prêter à des gens peu rassurants.

Actuellement, on enregistre un engouement en faveur de l'Argentine. Pourtant, c'est un pays qui est loin d'être tiré d'affaire au point de vue économique.

Quant à la Turquie, certaines banques envisageaient de lui prêter 500 milliards de francs. La situation de ce pays est devenue si mauvaise qu'elles ont demandé que la FMI l'étudie. L'intention secrète des banques, en agissant ainsi, était surtout d'obtenir une aide internationale pour la Turquie.

Il faut bien comprendre qu'au fur et à mesure que les limites du raisonnable seront franchies par les banques, celles-ci feront de plus en plus appel aux instances internationales afin qu'elles prennent, à leur tour, le risque.

Depuis que le prix du pétrole a augmenté, la proportion des prêts internationaux a diminué alors que celle des prêts bancaires au Tiers Monde a énormément augmenté.

Les banques ont pratiquement atteint la limite du supportable. Il suffirait qu'un des pays ne puisse pas rembourser pour que celles qui sont un peu « justes » s'effondrent.

Si les Arabes continuent à enregistrer de tels excédents, il faudra que tous les pays se syndiquent pour donner une garantie afin de les mettre en confiance.

M. Pisani. Si vous le voulez bien, nous allons maintenant aborder la seconde partie de votre exposé au cours de laquelle vous allez nous livrer vos réflexions globales sur l'ensemble du problème.

(M. Lauré présente alors l'exposé suivant.)

Sommaire de l'exposé de M. Lauré.

Pages.

La nature des enjeux liés au rétablissement de l'équilibre du commerce extérieur 357

1. — La tenue de la monnaie 357
2. — Le niveau de vie 357
3. — L'indépendance nationale 357

Les moyens d'adapter l'économie française aux nouvelles données du commerce extérieur 361

Comment l'économie française s'était-elle adaptée, après la dernière guerre, à une situation déjà difficile 362

La nature des problèmes que pose actuellement à l'économie française la nécessité de s'adapter aux nouvelles données de l'équilibre du commerce extérieur 364

A. — Facteurs qualitatifs 365

1. — Les qualités commerciales 365
2. — Les qualités industrielles 365

B. Facteurs structurels 366

1. — Le degré de spécialisation (problèmes des créneaux) 366
2. — L'adaptation de la spécialisation à la demande mondiale .. 370

C. — Capacité d'adaptation industrielle et sociologique 372

Une esquisse de la recherche des remèdes 373

A. — Les remèdes qui s'attaquent aux effets 373
B. — Les remèdes qui s'attaquent aux causes 374

LA NATURE DES ENJEUX LIES AU RETABLISSEMENT DE L'EQUILIBRE DU COMMERCE EXTERIEUR

Les enjeux de la réalisation ou de la non-réalisation de l'équilibre du commerce extérieur sont évidents :

1. — La tenue de la monnaie.

Lorsque le commerce extérieur est déséquilibré, la monaie est menacée et le gouvernement est obligé d'adopter des *mesures rigoureuses* pour s'opposer aux pressions que les dépenses des particuliers et les investissements des entreprises exercent sur le volume des importations. Il élève également les taux d'intérêt. Entre autres conséquences, l'ensemble de ces mesures engendre des tensions internes entre les classes sociales susceptibles d'être mises à contribution : c'est finalement *la paix sociale* qui est menacée.

2. — Le niveau de vie.

La baisse, toutes choses égales, du niveau de vie est une conséquence des phénomènes qui viennent d'être décrits à propos de la tenue de la monnaie. Elle est à peu près inéluctable dans un régime d'économie libérale. Seuls les régimes extrêmement forts, comme cela a été le cas de l'Allemagne avant 1939, peuvent concilier un sévère contrôle des importations avec une activité intérieure intense, mais ils doivent, pour cela, pratiquer un dirigisme rigoureux.

3. — L'indépendance nationale.

L'épuisement des réserves de change oblige les Gouvernements à tendre la sébile tant du côté des institutions internationales que du côté des pays riches et puissants. Il est évident que l'indépendance nationale en souffre.

*
* *

Il est donc incontestable que le déséquilibre du commerce extérieur engendre de grands maux. Mais cela ne veut pas dire que la réalisation de l'équilibre résoud tous les problèmes et procure une satisfaction totale. *L'équilibre est,* en effet, *une condition nécessaire d'une bonne situation économique et sociale, mais il n'est pas forcément une condition suffisante.* En effet :

A. — Tous les pays ne peuvent pas être en équilibre.

Dans la courte période, l'affirmation que tous les pays ne peuvent pas être en équilibre est une vérité de La Palice, car le fait que certains pays passent par des excédents oblige certains autres à passer par des déficits, puisque le monde est un système fermé, sans échange avec des mondes extérieurs.

Malheureusement, depuis la hausse des coûts du pétrole, les pays de l'OPEP, principalement et presque exclusivement les pays arabes, dégagent des excédents des balances des paiements d'un total de 40 milliards de dollars, au minimum, par an. Il faut donc bien qu'il y ait chaque année un ensemble de pays dans le reste du monde qui totalisent un déficit annuel d'au moins 40 milliards de dollars. Le déséquilibre du commerce extérieur, dans ces conditions, joue le rôle de la carte Mistigri dans un jeu de cartes : chacun essaie de la glisser à un voisin mais, au total, personne ne peut s'en débarrasser.

Encore ne suffit-il pas qu'il y ait des nations de bonne volonté ou bien moins heureuses que les autres pour être débitrices. Il faut encore que les débiteurs soient suffisamment solides pour inspirer confiance aux créanciers.

De ce point de vue les USA constituent actuellement un débiteur rêvé pour faire contrepoids à l'excédent des balances des paiements des pays arabes. Leur forte situation débitrice permet à l'économie mondiale de continuer à tourner au lieu de régresser gravement, comme cela se produit dans tout système économique où s'accumulent un excédent d'épargne qui ne trouve pas à s'employer. Les financiers qui jugent le dollar devraient donc lui élever une statue au lieu de s'employer à le faire baisser et d'appeler de leurs vœux le rétablissement de la balance commerciale américaine, qui signifierait en fait de graves problèmes pour l'activité économique mondiale.

Je saisis l'occasion de cette digression pour souligner le rôle qu'a joué au pied levé le système bancaire international dans l'utilisation des énormes excédents d'épargne accumulés par les Arabes à la suite de la hausse des coûts du pétrole. En effet, les banques, et notamment les banques américaines, se sont lancées à corps perdu dans le montage de crédits en euro-devises au bénéfices des pays dont les balances des paiements se trouvaient déséquilibrées. Grâce à l'efficacité, d'ailleurs intéressée, de leur action, le monde a évité les conséquences de l'accumulation d'une épargne inemployée.

Malheureusement, plus les excédents arabes s'accumulent, plus il devient difficile de trouver de bons débiteurs. Malgré que les banques s'entraînent les unes les autres, en repoussant sans cesse plus loin les bornes de ce qu'elles croient être la prudence, elles finissent par être très inquiètes des signes de malaise d'un certain nombre de leurs débiteurs et on les voit de plus en plus soumettre les montages de crédits internationaux à l'examen préalable de la situation économique et financière du futur emprunteur par le Fonds monétaire international. C'est une manière déguisée de faire de plus en plus appel à une solidarité entre les divers Etats pour garantir aux Arabes le remboursement des prêts qui seront consentis aux Etats les plus impécunieux. C'est sans doute à une telle caution mutuelle inter-Etats qu'il faudra en arriver, à moins que les banques continuent à perdre leur prudence et allongent sans cesse, comme elles le font déjà, les durées de leurs prêts, de même qu'elles admettent des endettements de plus en plus élevés à situation égale. S'il en va ainsi, nous ne devons pas exclure que la défaillance d'un Etat ne suscite un jour des faillites de banques, ce qui, à défaut d'un prompt secours gouvernemental, provoquerait une crise économique mondiale de la nature de celle de 1930 (1).

B. — *Même les pays en équilibre ont des problèmes.*

Nous verrons plus en détail dans la suite de cet exposé les problèmes qu'éprouve actuellement l'Allemagne. Malgré que ce pays soit le champion d'un équilibre du commerce extérieur réalisé avec continuité et courage au moyen de mesures raisonnables, l'Allemagne connaît le chômage et la morosité économique. Elle a su augmenter sa productivité pour compenser la hausse du deutschemark, mais il en est résulté des conversions industrielles et des compressions ainsi que l'obligation pour une partie des ouvriers allemands d'accepter des emplois de moindre qualification.

*
* *

Le scepticisme dont je viens de faire preuve à l'égard de l'impossibilité pour les nations de résoudre toutes à la fois leurs problèmes d'équilibre provient en fait de ce que nous voyons, à notre époque, surgir les graves effets de quelques grandes causes mondiales de déséquilibre ; nous venons de vivre une période de vingt-cinq à trente années de vaches grasses et il faut craindre que nous nous engagions dans une longue période de vaches maigres.

(1) Je souligne à cet égard le parallélisme du comportement bancaire actuel avec celui des banques allemandes après la guerre de 1914-1918 ; elles empruntaient sans frein à court terme et elles reprêtaient à long terme. C'es très exactement ce en quoi consistent les roll over effectués actuellement en euro-devises.

En premier lieu, c'est la technologie de la production qui s'est orientée sur une voie fausse depuis une vingtaine d'années du fait que le prix de vente du pétrole a été maintenu extrêmement bas en dépit de l'épuisement menaçant de cette ressource d'origine fossile, parce qu'il se trouvait qu'il y avait encore une certaine quantité de gisements disponibles pour un faible coût de recherche et d'exploitation. Dans cette période de temps, qui a été suffisamment longue pour correspondre à peu de choses près au délai de renouvellement de l'appareil de production des pays industrialisés, nous avons bâti notre progrès et notre mode de vie sur des hypothèses de coût qui sont devenues irréalistes du fait de la hausse du prix du pétrole décidée par les arabes et qui menacent d'être encore plus irréalistes dans le futur lorsque l'augmentation des coûts proviendra de la raréfaction physique de cette source d'énergie. Si, au contraire, les prix du pétrole s'étaient élevés progressivement, notre technologie aurait suivi un autre cours, peut-être moins rapide, mais en tout cas plus adapté aux conditions de l'avenir, que notre technologie actuelle.

A qui la faute? Je n'ose pas incriminer les compagnies pétrolières, car elles faisaient leur métier en cherchant à produire le moins cher possible et à vendre le plus possible (1). La responsabilité est bien plus certainement logée chez les Etats, qui auraient dû raisonner le problème froidement puisqu'ils ont l'avantage de n'être en charge de l'intérêt général qu'au niveau le plus élevé. Malheureusement, les fonctionnaires qui agissent pour le compte de l'Etat bâtissent leurs prévisions comme tous les prévionnistes, c'est-à-dire en prolongeant les tendances du moment et sans apercevoir qu'une brusque discontinuité (telle que va être l'épuisement des gisements pétroliers) risque de périmer tout d'un coup leurs prévisions.

Un deuxième bouleversement, qui se manifeste déjà avec une ampleur importante est celui qui résulte de ce que notre libéralisme économique n'a jamais été, en fait, qu'un faux libéralisme.

Un libéralisme complet serait en effet celui qui admettrait la libre circulation dans le monde à la fois des marchandises, sans droit de douanes, et des hommes, sans procédures d'immigration. Or ce parfait libéralisme est ignoré de presque tous les Etats. Ils n'ont jamais pratiqué autre chose que le libéralisme des marchandises et ils ont pratiquement toujours établi des bureaux aux frontières pour filtrer l'arrivée des immigrants, selon leurs besoins égoïstes du moment.

Or le libéralisme des marchandises est en réalité très égoïste de la part des Etats industrialisés car il consiste à vendre cher les produits obtenus avec la technique sophistiquée que ces Etats possèdent seuls, pour acheter bon marché en revanche les produits moins nobles (et les matières premières) fabriqués dans les régions peu évoluées, où la pression de la main-d'œuvre en abaisse considérablement le prix. C'est en quelque sorte le libéralisme du renard libre dans le poulailler libre (2).

---

(1) Peut-être auraient-elles dû mettre des gisements en réserve et restreindre leur production ; mais alors, n'aurait-on pas crié à l'accaparement ?

(2) Le caractère rationnel du déplacement des personnes, dans certains cas, plutôt que du déplacement des marchandises, peut être illustré par une supputation théorique à laquelle nous allons nous livrer en prenant pour sujet de notre étude le secours apporté en nourriture aux Indes par le reste du monde lorsque des famines apparaissent dans ce pays.

En supposant qu'un Hindou mange un kilo de nourriture par jour, il suffit de deux mois environ pour que le fret transporté pour le nourrir en période de famine atteigne un poids égal à celui de l'Hindou. Donc, si la famine dure plus de deux mois, il y a, du seul point de vue du transport, un avantage d'efficacité à transporter le travailleur hindou à l'endroit où l'on produit la nourriture plutôt que le contraire. Et encore la période de deux mois résoudrait-elle le problème pour la durée de la vie du travailleur et de toute sa descendance. Or, une fois arrivés dans le pays de production, cet Hindou et sa descendance se mettraient vraisemblablement à produire, en concurrence avec la main-d'œuvre locale.

Du temps des premières initiatives coloniales occidentales, les nations colonisatrices avaient tiré cyniquement les conséquences de ce libéralisme féroce, parce que partiel. Non seulement, en effet, elles avaient borné le libéralisme aux échanges de marchandises, mais encore elles avaient fait le nécessaire pour que les pays exotiques qu'elles contrôlaient ne se mettent pas à fabriquer, avec leur main-d'œuvre à bon marché, des marchandises qui viendraient concurrencer les leurs à domicile. C'est ainsi que la Grande-Bretagne avait interdit, dans ses colonies américaines, le développement des manufactures (c'est pourquoi, d'ailleurs, ces colonies se sont révoltées). C'est ainsi encore, d'une manière plus modeste mais néanmoins aussi volontariste, que les Espagnols avaient interdit la plantation d'oliviers au Mexique, de manière à ne pas créer de concurrence aux olives d'Espagne (de nos jours encore, les olives que l'on mange à Mexico viennent d'Espagne). Or, comme nos Etats modernes, qui ont perdu leurs prérogatives coloniales, n'empêchent plus les pays sous-développés de créer des usines semblables à celles existant en Europe, nous commençons à voir affluer chez nous des produits qui concurrencent les nôtres avec une différence de prix considérable. Nos marchés subissent ainsi les mêmes troubles que ceux qui se seraient produits si nous avions admis à l'intérieur de nos frontières les travailleurs étrangers que nous avons repoussés : tout simplement, ces travailleurs se sont mis au travail à quelques milliers de kilomètres de là, mais ils nous délivrent, à un prix de revient très inférieur au nôtre, les marchandises qu'ils auraient produites chez nous en concurrençant nos propres travailleurs si nous les avions laissés entrer. C'est une sorte de cheval de Troie contre lequel nous n'avons pas su nous prémunir, à l'inverse de ce qu'ont réussi à faire, pendant un temps, les Anglais et les Espagnols, comme je l'ai dit il y a un instant.

Or un tel phénomène va aller en s'amplifiant, sous l'effet de nombreux facteurs :

a) D'une part, les masses du Sud-Est asiatique ont incontestablement l'esprit vif et, une fois sorties de leur apathie ancestrale, travaillent dur ;

b) D'autre part, nous avons diffusé largement chez elles, ces temps derniers, les moyens de résister aux épidémies, c'est-à-dire d'être encore plus nombreuses, en même temps que l'instruction, qui les adapte au monde extérieur ;

c) Enfin, comme le problème de l'équilibre de nos échanges extérieurs est une sorte de cercle infernal par le mécanisme duquel nous sommes obligés de chercher sans cesse à exporter davantage pour trouver l'équilibre, nous nous sommes acharnés depuis une vingtaine d'années, et nous continuons de plus en plus à nous acharner à vendre aux pays du Sud-Est asiatique des biens d'équipement qui se retournent contre nous par un effet de boomerang lorsque les marchandises produites par ces biens arrivent sur nos marchés. Cela ne serait pas arrivé aussi vite ni aussi fortement si nous avions pris soin de ne livrer à ces pays que des équipements adaptés, en nature et en quantité, à la satisfaction de leur consommation locale ou régionale.

Certains nourrissent l'illusion que nous pouvons abandonner à ces nouveaux compétiteurs celles de nos fabrications traditionnelles et faciles qui sont à leur portée, comme le textile, les cuirs, l'électronique grand public, etc. en nous spécialisant quant à nous davantage dans des produits d'une technologie nouvelle que nous nous mettrions à exporter pour assurer notre équilibre. C'est une dangereuse illusion. D'une part, les produits d'une technologie nouvelle sont la plupart du temps des biens d'équipement, de telle sorte que le processus n'en ferait que mieux boule de neige. D'autre part, le progrès technique ne va pas assez vite pour permettre ces retournements : au lieu de s'accélérer comme il le faudrait, il marque actuellement un certain ralentissement, notamment parce que le trop bas prix du pétrole pendant un trop grand nombre d'années a engagé nos conceptions technologiques sur un faux embranchement.

Après avoir cité ces deux raisons fondamentales que me font estimer que nous sommes à la fin d'une ère et au début d'une ère nouvelle, bien moins séduisante que la précédente, j'ajouterai que, même si les obstacles dont je viens de faire état n'avaient pas surgi, le développement indéfini de notre croissance à la vitesse que nous venons de connaître n'aurait pas été possible. En effet, nous considérons communément comme la moindre des choses de progresser en pouvoir d'achat (c'est-à-dire en productivité) de 4 % par an. Et, de fait, pendant les vingt dernières années, le taux de progression moyen de notre productivité, en France, a été de 5,4 % par an, mais si nous cherchons à estimer où nous serons dans 100 ans à la cadence de 4 % par an, nous obtenons pour résultat que l'économie sera, à cette époque-là et

à population égale, 50 fois plus développée que maintenant. Un siècle plus tard, c'est-à-dire dans 200 ans, la même cadence de développement économique nous porterait à un niveau qui serait : $50 \times 50 = 2\,500$ fois le niveau de notre économie actuelle. Il est bien clair que c'est impossible. Dans le passé, les phases de développement, lorsqu'il y en avait, et qui s'opéraient quelquefois à des vitesses de ce genre, étaient fort heureusement contredites par certaines périodes de bons cataclysmes, tels que des pestes, des guerres, etc. Après ces retours en arrière, la voie était de nouveau ouverte pour une progression qui ne risquait pas de crever le plafond. Une fois encore, nous allons certainement, par un retour des choses, être les victimes de l'ordre et de la sécurité que nos générations ont pu apporter au monde.

Sans même nous projeter à 200 ans d'ici, je tire personnellement une conséquence à plus courte échéance des phénomènes que nous vivons actuellement ; je pense que les pressions exercées par les productions exotiques, qui équivalent à un envahissement de nos territoires par une main-d'œuvre famélique mais exercée, concurrente de la nôtre, arriveront bientôt à un degré tel que notre Communauté économique européenne ne pourra pas maintenir son parti pris de libéralisme. Plus elle maintiendra cette attitude longtemps, plus le mal sera aigu et plus le mouvement du pendule nous rejettera à l'extrême opposé, c'est-à-dire vers le protectionnisme. La principale question alors sera de savoir si tous les Etats de notre Communauté économique parviendront à évoluer d'un même pas vers un protectionnisme suffisant à l'égard du reste du monde ou bien si, agissant en ordre dispersé, ils n'en arriveront pas à devenir protectionnistes les uns envers les autres, ce qui détruirait le libéralisme même à l'intérieur de notre Communauté.

*
* *

Quoi qu'il en soit et pour conclure sur le sujet de la nature des enjeux liés au rétablissement de l'équilibre du commerce extérieur, je reviendrai néanmoins à l'opinion que j'énonçais déjà au début : il y a un grand intérêt pour la France à faire ce qu'elle peut pour accéder à cet équilibre, car il y a, en tout état de cause, un grand avantage à être dans une position relativement meilleure que celle des autres.

Ce que nous y gagnerons ce sera, comme je l'ai déjà dit, une meilleure situation relative en matière de :

— tenue de la monnaie ;

— niveau de vie ;

— indépendance nationale.

LES MOYENS D'ADAPTER L'ECONOMIE FRANÇAISE AUX NOUVELLES DONNEES DU COMMERCE EXTERIEUR

Le très important sujet que nous abordons maintenant sera divisé en trois.

Nous commencerons par étudier rétrospectivement l'effort d'adaptation non négligeable qu'a déjà accompli l'économie française après la Libération : cette rétrospective historique ne peut que nous apporter des enseignements.

Nous chercherons ensuite à caractériser les problèmes que pose actuellement à l'économie française la nécessité de s'adapter aux nouvelles données du commerce extérieur.

Enfin, et ce sera la partie la plus périlleuse pour l'auteur, nous esquisserons la recherche des remèdes.

Comment l'économie française s'était-elle adaptée, après la dernière guerre, à une situation déjà difficile ?

Il ne faut pas oublier que depuis le début du vingtième siècle, la France avait vécu dans une situation délicate, au regard de l'équilibre du commerce extérieur et qui était différente de celle de la plupart des autres nations industrielles européennes.

La France jouissait, en effet, du territoire européen le plus étendu, le plus harmonieux et, du point de vue de l'agriculture au moins, le plus riche, en comparaison des populations qu'il portait. Ce territoire fournissait un petit peu de tout, de telle sorte que nos problèmes d'échanges extérieurs s'en trouvaient atténués. En outre, notre tradition nous faisait protéger vigoureusement nos industries, ce qui venait en sus du fait que celles-ci étaient déjà, dans une certaine mesure, protégées traditionnellement par le coût des transports.

Pour caractériser l'influence du prix des transports sur la concurrence internationale, il suffit de montrer avec quelle rapidité la très forte position de la France en matière de minerai de fer a été détruite sitôt que les procédés modernes de transport sont apparus : c'est en peu de temps, dans la décennie des années 1960, qu'ont été imaginés et réalisés de grands minéraliers et de grands minéraliers-pétroliers capables de transporter à peu de frais 40 ou 60 000 tonnes de marchandises à chaque voyage. Ce progrès technique a été tellement rapide qu'il a déjoué, par exemple, les espérances qu'avaient nourries en commun le groupe des Aciéries de Pompey et le groupe de Pont-à-Mousson lorsqu'ils avaient mis en exploitation, en Lorraine, le nouvel et abondant gisement de minerai de fer de Saizerais. J'ai participé à l'inauguration de la mine de Saizerais car je l'avais substantiellement financée au titre du Crédit national. Or à l'inauguration, aucun mineur n'était à l'œuvre, et l'on pouvait contempler par contre sur le carreau de la mine des tumulus d'un très riche minerai brésilien fraîchement arrivé, pour un prix de revient inférieur, à teneur égale, à celui qu'aurait eu le minerai extrait de la mine de Saizerais (1).

D'autres commodités concouraient encore à prémunir notre industrie du souci de briller en matière de commerce extérieur : l'étendue de notre empire colonial nous assurait, en effet, de confortables débouchés faciles à défendre.

Enfin, toute cette période a été pour la France une période de faible démographie. Comme notre population plafonnait, nous n'avions pas d'aussi grands besoins d'importations que les autres, ni un aussi grand besoin de créer des usines supplémentaires. Nous avions même un excédent d'épargne que nous utilisions à faire des placements dans les autres pays comme ce fut précisément le cas avant 1914, par la série des emprunts russes.

D'autres pays, au contraire, moins favorisés que nous, étaient obligés de se perfectionner en matière de commerce international afin de vivre.

Certains y étaient obligés par leur faible taille, qui ne leur permettait pas de développer sur leur sol tous les types de production, soit par manque de ressources naturelles, soit par l'insuffisance du marché intérieur (Suisse, Belgique, Hollande, Luxembourg, Norvège, Suède).

Un autre pays, pourtant étendu, l'Allemagne, connaissait cependant les mêmes nécessités que les plus petits d'affronter la dure loi du commerce extérieur, à la fois en raison d'une démographie exubérante et en raison d'un certain déséquilibre des ressources : plus riche que nous en énergie, l'Allemagne manquait au contraire de produits alimentaires ou ne possédait pas à notre égal des matières premières telles que le minerai de fer.

Tous ces pays ont été très tôt à rude école et ils se sont aguerris, tandis que la France ignorait l'impérieuse contrainte d'exporter.

(1) Il est piquant de constater que, depuis que les pays grands producteurs de minerai de fer à haute teneur se sont organisés, à l'exemple de l'OPEP, pour établir les prix à un meilleur niveau, des mines de fer de Lorraine redeviennent rentables.

Le cas de l'Angleterre était mixte. Ce pays présentait beaucoup des caractéristiques de l'Allemagne, mais, en outre, il était favorisé (ou affligé ?) d'un énorme empire colonial. Le bon côté de cette situation est qu'elle a permis le développement, à la faveur d'une politique suffisamment libérale, d'une grande richesse commerciale et financière. Mais le mauvais côté a été que la capacité commerciale des producteurs anglais a reposé sur des bases moins sûres que les bases allemandes : les exportations anglaises vers les colonies étaient certainement davantage dues à une position politique, et beaucoup moins « gagnées » que les exportations allemandes à l'étranger.

*
* *

Tels étaient donc les mauvais facteurs de la puissance française à l'approche du conflit de 1939, facteurs que nous avons retrouvés intacts à la Libération. En outre, nous avions perdu beaucoup de notre richesse passée, cependant que l'évolution technique aggravait la déficience que nous avions toujours éprouvée en matière d'énergie. Mais nous avons eu la chance de trouver les moyens de parer aux mauvaises conséquences qui auraient pu résulter de ce phénomène.

Du point de vue psychologique, tout d'abord, notre ardeur s'est trouvée fouettée par la défaite et il y a eu réellement en France un mouvement pour développer la productivité du travail.

Autre facteur favorable encore, notre tendance démographique s'était inversée et nous avions la perspective d'une économie en développement, ne serait-ce que de ce fait.

Les Gouvernements issus de la Libération, de plus, avaient adopté une philosophie productiviste, et l'institution du Plan fournissait l'occasion de concrétiser les efforts accomplis en ce sens. Le tout s'inscrivait dans la renaissance d'une philosophie libérale qui s'infiltrait notamment, malgré nos réflexes protectionnistes, à la faveur des progrès de l'idée européenne.

Enfin, et c'est sans doute là l'un des faits les plus importants, la France a disposé, comme les autres pays, des flots de pétrole à bas prix qui étaient offerts par les compagnies pétrolières internationales. Ce seul fait équivalait pour nous à annihiler en grande partie le handicap que nous subissions depuis un siècle en matière d'énergie. Peu importait désormais que nos filons de charbon soient très minces en comparaison de ceux des allemands ou des anglais. Nous étions enfin sur pied d'égalité.

Certes, nous avons été favorisés par le fait que nous nous sommes trouvés dans une ambiance mondiale de stabilité monétaire et de stabilité des prix presque absolues dans les principaux grands pays industriels (USA, Allemagne, Grande-Bretagne). Cela nous a permis de ne pas supporter de conséquences excessives du fait de notre péché mignon, une tendance latente à l'inflation, qui résulte de l'imperfection des rapports sociaux dans notre pays. Nous ne trouvons commodément, en effet, la paix sociale qu'en distribuant chaque année 103 ou 104 parts d'un gâteau découpé en cent parties : il en résulte une inflation de quelques points pour cent. Pendant de longues années, nous avons annulé les effets de cette inflation en procédant de temps en temps à une petite dévaluation. Mais lorsqu'à notre tendance habituelle à l'inflation sont venues s'ajouter des poussées inflationnistes mondiales comme cela a été le cas ces dernières années, nous nous sommes trouvés submergés par l'inflation.

Certes, avant 1973, d'autres pays réussissaient encore mieux que nous à équilibrer leurs échanges extérieurs, et même sans bénéficier, comme nous, d'appoints tels que l'existence d'un empire colonial ou tels que le tourisme : l'Allemagne et le Japon, notamment.

Mais il faut reconnaître aussi que d'autres pays faisaient moins bien. Tel était le cas de l'Italie qui, peut-être, connaissait une bonne croissance économique, mais qui atteignait ce résultat par une politique de renonciation à son indépendance économique. L'Italie ouvrait inconditionnellement ses frontières aux investissements américains, alors que nous les sélectionnons. L'Italie, en outre, n'a jamais cessé de tendre la main à toutes les occasions de recevoir des prêts internationaux, comme cela a été notamment le cas des prêts de la Banque européenne d'investissement au titre du développement du Mezzogiorno. Enfin, l'absence de souci de grandeur de la politique italienne déchargeait son budget du poids de l'entretien d'une armée moderne.

La France, au contraire, sélectionnait les investissements étrangers, poursuivait une politique de désendettement international et de rigueur budgétaire et, enfin, réussissait, seule de son genre dans le monde, à reconstituer toute la panoplie du parfait militaire de l'âge nucléaire sans aucune aide, même technique, des Etats-Unis, alors que l'Angleterre n'y est pas parvenue au même degré, bien qu'elle ait bénéficié, dans ce domaine, de l'aide américaine.

La période à partir de laquelle l'équilibre de la balance française du commerce extérieur a été le mieux assuré est la période qui a débuté avec la signature du Traité de Rome et qui s'est étendue jusqu'à la crise du pétrole. Il se trouve que cette période a correspondu avec l'existence de la Ve République, ce qui explique la partie des descriptions précédentes consacrées à la politique militaire et à la politique d'indépendance nationale. Le pourcentage de couverture des importations françaises par les exportations avait atteint, dans les années 1970 et suivantes, un niveau régulier de 105 % après la perturbation exceptionnelle connue en 1969 à la suite des événements de 1968.

Dans les 100 p. 100 d'importations, le pétrole entrait pour un peu moins de 10 p. 100. Or, à partir de 1973, le prix du pétrole a rapidement été multiplié par 5 à l'importation. Comme, depuis cette époque, le volume de nos échanges a doublé, du moins en valeur nominale, la part du pétrole dans nos importations est maintenant de 25 p. 100. Il aurait donc fallu que nos exportations augmentent de 25 — 10 = 15 p. 100 en valeur relative, pour maintenir le pourcentage de 105 p. 100 de couverture de notre commerce extérieur. Or cela ne s'est pas produit, de telle sorte que notre pourcentage habituel de couverture actuel est de 105 — 15 = 90 p. 100. C'est ce qui s'est passé, notamment en 1974 et 1976. Certes, les années 1975 et 1977 ont connu des pourcentages de couverture plus favorables, mais l'interprétation de cette amélioration est malheureusement décevante : chacune de ces années a été *une année de lutte accentuée contre l'inflation, au cours de laquelle non seulement* le chômage s'est développé mais encore nos importations ont connu un coup d'arrêt résultant de l'impact, sur nos stocks, de cette politique volontariste. Rien ne montre que nous ne retomberons pas à un pourcentage de couverture de 90 p. 100 dès le moment où nous nous remettrons à consommer et à investir suivant nos aspirations et à résorber le chômage.

Nous jouons de malheur. La France est le pays d'Europe qui s'était distingué au sortir de la guerre par sa poussée démographique et nous devions, à partir des années 1970, dépasser les autres pays, y compris l'Allemagne, par l'ampleur de notre production, non pas tellement du fait que nous les aurions tous dépassés en croissance de la productivité, *mais tout simplement du fait que notre population active* aurait été la plus forte. C'est pourquoi le Standford Institute prédisait que l'industrie française dépasserait l'industrie allemande. Le manque de chance est que nos classes nombreuses, arrivées à l'âge de travailler, se convertissent en chômeurs au lieu de se convertir en facteur de puissance.

La nature des problèmes que pose actuellement à l'économie française la nécessité de s'adapter aux nouvelles données de l'équilibre du commerce extérieur.

Le brusque changement du prix du pétrole a donc été le révélateur qui a distingué les situations fortes des situations faibles en matière de commerce extérieur.

La France a particulièrement souffert de ce changement de prix. D'une part, en effet, notre pays dépendait particulièrement du pétrole pour son approvisionnement en énergie et pour la bonne marche de son économie : ainsi que nous l'avons noté il y a un instant, les flots de pétrole avaient en grande partie annihilé le handicap résultant de notre grave déficit en énergie. D'autre part, bien que notre commerce extérieur fut parvenu à un équilibre, notre capacité fondamentale dans ce domaine était beaucoup moins forte que celle de pays de plus longue tradition exportatrice tels que le Japon, l'Allemagne ou même la Belgique.

Nous allons, notamment par une comparaison avec l'Allemagne, localiser les faiblesses de notre position, puis en analyser les modalités ainsi que les origines. Nous examinerons successivement trois sortes de facteurs :

— les facteurs qualitatifs ;
— les facteurs structurels ;
— les facteurs tenant à la capacité d'adaptation industrielle et sociologique de notre pays.

A. — Facteurs qualitatifs

C'est un fait que nos entreprises exportatrices ne présentent pas les mêmes qualités que d'autres, par exemple les entreprises allemandes, à l'exportation, soit dans leurs fonctions commerciales, soit dans leurs fonctions industrielles.

I. — *Les qualités commerciales.*

En tant que banquier, je peux constater par moi-même la moindre efficacité commerciale de nos industriels et commerçants dans la phase commerciale de leur activité à l'étranger. Non seulement les banquiers le remarquent, mais encore les dirigeants des administrations de pays acheteurs, qu'il s'agisse de Russes, de Polonais ou d'Arabes saoudiens, se chargent de souligner dans leurs conversations les différences qu'ils notent entre le comportement de nos industiels et celui de leurs grands concurrents.

Dans la prospection par exemple, les actions de nos exportateurs sont en général plus épisodiques que systématiques. Beaucoup de nos représentants se livrent à un séjour court et rapide, qu'ils effectuent toujours en hôtel. Les allemands, au contraire, viennent en équipes qui louent fréquemment des villas, non seulement pour économiser mais aussi en raison de la longue durée de leurs efforts (1).

A l'inverse des allemands, nos exportateurs se mettent trop peu souvent à portée d'être compris par nos clients éventuels. Cela est typique pour l'effort d'adaptation à la langue du pays prospecté.

Enfin, il est fréquent que les prix remis par des entreprises françaises ne soient pas étudiés d'assez près : plus l'entreprise est florissante en France, plus elle élève ses prix avec l'espoir de tirer un bon coup de fusil si son offre est agréée. Les rabais ultérieurement consentis n'améliorent pas la prise en considération de notre sérieux.

Si l'on en vient à la livraison, il est incontestable que les allemands se distinguent par leur souci aigu de respecter les délais, ce qui n'est pas toujours notre cas, encore bien que nous ayons laissé les Anglais loin derrière nous dans cette matière.

Enfin, le service après vente n'est pas assuré avec suffisamment de conscience. C'est tout le contraire des entreprises allemandes qui, après livraison, reviennent, sans en avoir été sollicitées, savoir si tout se passe bien, puis téléphonent et écrivent.

Encore, ne ferai-je pas allusion dans cette partie commerciale au très grand dénuement de la France en matière de sociétés commerciales, ce qui crée un fort contraste avec les aptitudes de l'Allemagne, comme nous le verrons par la suite.

2. — *Les qualités industrielles.*

Les Allemands ont dans le monde entier la réputation, méritée il faut le dire, d'être des industriels qui fabriquent, tout au moins en matière de biens d'équipement, des choses fiables et solides. Cela tient indiscutablement à des qualités innées ; les Allemands sont des hommes du métal. Ce n'est pas pour rien que l'imprimerie a été lancée par Gutenberg, qui était un Allemand : c'est tout bonnement qu'il disposait d'ouvriers qui, pour la première fois au monde, étaient capables de fabriquer des caractères isolés de l'alphabet. Ainsi a-t-il pu présenter un procédé qui permettait d'imprimer n'importe quoi à partir d'une collection d'un nombre faible de caractères.

Les exemples vécus sont innombrables des cas où des acheteurs étrangers ne jurent que par les produits allemands.

---

(1) Un correspondant établissait, récemment, un parallèle entre les efforts de prospection des industriels français et allemands en Egypte. Dans ce pays, les français viennent pour une dizaine de jours, et ne repartent pas sans avoir accompli un périple touristique. Or, ces derniers temps, une mission allemande de Margirus Deutz est venue avec l'espoir d'enlever la commande d'un four de cimenterie. Elle a séjourné au Caire un mois et demi, au cours duquel ses membres ont livré un combat de tous les instants... et son chef est reparti en Allemagne sans avoir même pris le temps de visiter les Pyramides.

En Afrique du Sud, nous avons rencontré l'ingénieur responsable d'une mine d'or qui n'avait pour commander son matériel que des catalogues allemands, car il ne se souciait pas d'avoir un matériel qui ne fût pas allemand. Dans son esprit, seuls les Allemands étaient capables de fabriquer, par exemple, de bons compresseurs. Et je dois dire qu'il n'avait pas tellement tort sur le haut de gamme.

Aux USA, où les voitures étrangères se vendent à perte pour des raisons à la fois monétaires, de productivité et de dimension des chaînes, Mercedes, qui pratique des prix très élevés, n'arrive pas à fournir à la demande, tellement celle-ci est forte. Dans d'autres pays, l'Egypte par exemple, Mercedes est seule capable d'assurer un bon entretien : elle entretient au Caire, pour cela, trois ingénieurs détachés.

C'est encore, à Ceylan, l'exemple des fabricants de « batik » (tissu teint de plusieurs couleurs) qui, en faisant visiter leurs ateliers, précisent bien qu'ils n'opèrent qu'avec des teintures allemandes, parce que, disent-ils, elles sont les seules à ne pas passer au lavage. Aussi, bien que le pays soit très pauvre, il maintient les importations de teintures allemandes même lorsque le Deutschemark s'apprécie contre toutes les monnaies.

Il suffit aussi du reste de regarder autour de nous, dans l'industrie, pour trouver de nombreux cas où des industriels français commandent des équipements allemands, même plus chers, parce qu'ils y ont davantage confiance que dans les équipements français et qu'ils sont certains d'être livrés à l'heure.

B. — Facteurs structurels

Deux facteurs structurels influent considérablement sur l'aptitude d'un pays à exporter durablement et efficacement. Le premier facteur est celui qui se mesure par le degré de spécialisation de certaines branches de son économie. Le second facteur est celui qui se mesure par l'adaptation que présentent les secteurs spécialisés de l'économie aux secteurs de la demande mondiale qui progressent le plus rapidement.

I. — *Le degré de spécialisation (problème des « créneaux »).*

La France possède trop peu de branches industrielles franchement exportatrices. Cela se relie d'ailleurs aux problèmes qualitatifs que nous venons de passer en revue. En effet, pour qu'une branche industrielle s'organise de façon substantielle et permanente afin d'exporter, il faut que le problème se pose à elle d'une manière importante et permanente, c'est-à-dire qu'elle soit constamment en position de devoir écouler sur les marchés étrangers le surplus de production qu'elle exécute par rapport aux besoins de la demande interne.

Or c'est bien une caractéristique de la situation française que de comporter trop peu de branches industrielles fabriquant un net surplus par rapport aux besoins de la demande intérieure.

Pour trop de branches industrielles en France, l'exportation est un phénomène marginal auquel on s'adonne lorsque, par suite de la conjoncture, ou par suite d'un développement temporairement supérieur aux besoins du pays, la demande intérieure ne suffit pas à absorber la production que l'on comptait lui offrir.

A titre d'exemple, mais il y en aurait bien d'autres, le compte rendu d'une grande société française de ciment sur l'année 1977 donne l'occasion de constater que des progrès considérables ont été effectués en 1977 par rapport à 1976 dans l'exportation de ciment par cette société. Mais l'explication de ce phénomène est évidente lorsque l'on constate que 1977 a justement été une mauvaise année pour la demande cimentière en France. Je ne suis pas du tout sûr que dans une année normale cette même société aurait poussé ses fours pour produire plus que la demande intérieure et exporter.

Cette caractéristique que nous avons d'être en quelque sorte des exportateurs à la petite semaine est certainement un héritage de notre situation antérieure, dans laquelle la France, pays équilibré en de nombreuses productions, se suffisait largement à elle-même sans avoir besoin ni trop d'importer ni trop d'exporter.

Deux tableaux reproduits ci-contre montrent quels ont été en 1976 pour l'Allemagne et pour la France les degrés de spécialisation des principaux secteurs

de l'économie. Le degré de spécialisation est exprimé par le quotient entre la capacité de production des industries du secteur et la consommation du pays pour les biens de la nature concernée par ce secteur. Par conséquent, plus le ratio ainsi obtenu est élevé, plus les branches du secteur industriel ont un besoin impérieux de s'assurer des marchés étrangers afin d'écouler leurs productions : il doit en résulter que ces branches s'organisent solidement à l'étranger, y manifestent une présence plus active et représentent pour leur pays une ressource plus assurée d'équilibre du commerce extérieur que ce n'est le cas quand le coefficient est plus faible.

Il saute aux yeux que l'Allemagne possède des secteurs industriels atteignant un plus haut degré de spécialisation que la France, puisque deux de ces secteurs, et qui ne sont pas des moindres, dépassent largement la barre de 1,4 : ce sont la construction automobile avec 1,45 et la construction mécanique avec 1,53, tandis qu'en France les deux secteurs les plus spécialisés sont la construction navale et aéronautique avec 1.27 et l'automobile avec 1,22.

La France n'est donc pas pourvue de secteurs industriels aussi fortement dépendants de l'exportation que les gros secteurs exportateurs de l'industrie allemande : forcément la propension à s'assurer des marchés étrangers est du même coup inférieure en France à ce qu'elle peut être en Allemagne.

La spécialisation sectorielle de l'économie française en 1976.
Production/consommation intérieure.

Construction navale, aéronautique	1,27
Automobile	1,22
Verre	1,19
Construction mécanique	1,09
Parachimie, pharmacie	1,08
Construction électrique et électronique	1,05
Caoutchouc. matières plastiques	1.04
Métallurgie	1.03
Chimie de base, fibres synthétiques	1,01
Textiles. habillement	1,00
Presse et édition	1,00
Cuirs et chaussures	0,96
Matériaux de construction	0,94
Bois, meubles	0,92
Papier carton	0,88
Biens d'équipement ménager	0.78

La spécialisation sectorielle de l'économie allemande en 1976.
Production/consommation intérieure.

Construction mécanique	1,53
Construction automobile	1,45
Chimie	1,20
Mécanique de précision - optique	1,19
Construction électrique et électronique	1,17
Sidérurgie	1,12
Matières plastiques	1,08
Verre	0,96
Textiles	0,95
Construction aéronautique	0,95
Métallurgie	0,88
Papier carton	0,84
Cuirs et chaussures	0.64

Nous constatons par exemple que les deux secteurs de tête chez nous sont la construction automobile et la construction aéronautique, et il est de fait que les entreprises de ces deux secteurs sont en général fortement structurées pour prospecter des marchés étrangers et ne sont pas du reste sans y rencontrer des succès.

Malheureusement, les exemples que nous venons de citer pour la France sont un peu des exceptions, ce qui n'est pas le cas en Allemagne. On s'en rend compte si l'on recense les secteurs industriels qui se trouvent, si je puis dire, dans le « marais » de la spécialisation. J'entends par là les secteurs qui ne sont pas trop spécialisés ou dont l'insuffisance de spécialisation n'est pas trop forte : je rangerai dans ces catégories les secteurs dont le degré de spécialisation est compris entre 0,90 et 1,10. Or, le décompte de ces secteurs montre que ce marais de la spécialisation ne concerne en Allemagne que quatre secteurs sur treize, tandis qu'il concerne en France onze secteurs sur seize, c'est-à-dire pratiquement une proportion double.

Pour citer une anecdote destinée à représenter les conséquences d'une spécialisation insuffisante dans un secteur industriel, je dirai que j'ai constaté par moi-même à l'occasion d'un voyage en Australie qu'un de nos plus grands constructeurs du secteur de la construction mécanique n'avait pas pu faire dans ce continent les frais d'une représentation. Aussi, pour ne pas être totalement absent, il avait choisi comme représentant son concurrent direct allemand : il va sans dire que lorsqu'on est représenté par un concurrent il y a peu d'espoir que les produits de sa propre production passent souvent avant les produits de la concurrence.

Pour essayer d'expliquer ou d'interpréter la faible spécialisation de beaucoup trop de secteurs de l'industrie française, il convient de se rendre compte que dans tout pays l'industrie comporte en fait deux variétés différentes d'industrie :

Certaines branches industrielles sont des branches qui ne nécessitent pas un esprit d'aventure poussé. Dans ces branches, l'industriel a à faire à des problèmes de production qui sont connus et résolus à l'aide de machines mises au point par des entreprises spécialisées. Ses principaux problèmes sont des problèmes de gestion et des problèmes de marketing. Il s'agit de situer les usines aux meilleurs endroits compte tenu des marchés et compte tenu de la main-d'œuvre. Il s'agit de déterminer la nature et la quantité de la production en fonction des possibilités des marchés. Il s'agit enfin de pratiquer les meilleurs *modus vivandi* avec la concurrence et de gérer le plus économiquement possible l'ensemble industriel ainsi créé.

De tels problèmes industriels se rencontrent dans un grand nombre d'industries de très grand chiffre d'affaires, parce que ce sont les industries destinées à satisfaire les besoins courants de la population : tel est le cas du textile, de l'habillement, de la plupart des industries agro-alimentaires, tel est le cas encore de la verrerie, du flaconnage, des verres à vitres et des glaces. Tel est le cas de la fabrication des emballages sous forme de boîtes de conserve. Tel est le cas aussi de toutes les entreprises de prestations de service. On peut même dire que des branches aussi nobles que celles de la sidérurgie participent à ce caractère dans la mesure où les natures de l'instrument de production sont très connues, livrées par des fournisseurs spécialisés. Le problème de la sidérurgie est surtout un problème de marketing et de gestion : il faut en arriver à des initiatives telles que celles des « Bresciani » pour rencontrer une aventure dans la sidérurgie.

Dans la chimie, une grande partie de la production participe aux caractères que nous venons de définir : c'est la partie qui consiste dans la fabrication des grands produits chimiques de base. Il y a par exemple des entreprises spécialisées qui fournissent des crackings et des reformings catalytiques : les industriels qui les achètent pour traiter de grandes quantités de pétrole n'ont pas tellement à résoudre un problème d'aventure technique mais au contraire des problèmes de marketing et de gestion. En revanche, les industriels qui se lancent dans la chimie fine ont beaucoup de problèmes de choix : leurs problèmes sont de trouver des produits nouveaux et dont les qualités surpassent celles des concurrents, de deviner le marché que ces produits pourront avoir en fonction de leur coût de production, de trouver et de perfectionner des procédés de production : l'aventure est quotidienne.

De même, dans la construction mécanique, les industriels qui mettent au point et qui fabriquent des machines pour les industries de transformation les plus diverses prennent le risque de concevoir ces machines et de réussir ou bien de se

tromper. Ce sont eux, en fait, qui accomplissent le travail risqué le plus important dans le processus de la production : lorsqu'ils ont trouvé des bons procédés de production, ils les livrent aux entreprises d'aval dont la principale responsabilité, comme je le disais tout à l'heure, est de gérer et de commercialiser.

On pourrait en dire autant par exemple de l'électronique ou plus exactement de l'informatique, dans laquelle les fabricants de calculateurs prennent des risques considérables pour réaliser des machines sans cesse plus performantes, tandis que les utilisateurs de ces machines les reçoivent toutes prêtes avec le mode d'emploi et ont pour responsabilité principale de ne pas se tromper dans l'appréciation qu'ils peuvent se former de l'utilité que la machine présentera pour eux et de son coût de fonctionnement par rapport aux autres procédés de productions qu'ils auraient pu mettre en œuvre.

Or il se trouve précisément qu'une caractéristique constante de l'industrie française est d'être très peu développée dans les branches qui nécessitent un esprit d'aventure, alors qu'elle l'est beaucoup plus dans les branches où suffit l'esprit de gestion. En passant une revue générale des branches dans lesquelles se manifeste en France l'esprit d'aventure, c'est principalement le secteur des travaux publics que l'on remarque.

Les Allemands au contraire ont de tout temps manifesté une prédilection pour les branches « aventureuses » de l'économie et principalement les branches consistant dans la fabrication des machines. Je citerai quelques exemples :

Il existe en Allemagne un constructeur de fours pour cimenterie qui tient sur le marché mondial une part appréciable qui exporte une grande majorité de sa production et qui est cependant une affaire de famille d'une taille non considérable : c'est la firme Polysius. Cette firme, malgré les limites financières de ses possibilités, n'hésite pas, pour exporter, à prendre des risques considérables. C'est ainsi qu'elle avait mis au point, il y a une quinzaine d'années, un nouveau type d'équipement qui devait permettre aux cimenteries fonctionnant jusqu'ici par le procédé de la « voie humide », de se convertir au procédé de la « voie sèche », qui est beaucoup moins dispendieux en consommation d'énergie. L'originalité du nouveau procédé de Polysius consistait à presser la pâte qui est le point de départ du procédé de la voie humide, sur d'énormes filtres sous pression, de façon à l'appauvrir en humidité et à se ramener ainsi, pratiquement, au procédé de la voie sèche.

Or une cimenterie française, les ciments d'Origny, devait remplacer un vieux four de fabrication de ciment par la voie humide qui était arrivé à bout de souffle, et Polysius préconisait aux ciments d'Origny d'adopter son nouvel équipement afin d'y trouver des gains considérables en énergie. Origny hésitait devant la nouveauté du procédé. C'est alors que Polysius a pris le pari de passer avec les ciments d'Origny un contrat d'après lequel le prix que paierait cette firme française serait en toute hypothèse limité aux économies d'énergie qui allaient pouvoir être réalisées grâce à l'adoption du procédé Polysius à l'intérieur d'un délai de 5 ans dans l'usine où le nouvel équipement devait être installé. Ce type de contrat a effectivement été passé et il représentait, malgré les qualités du nouveau procédé, un pari considérable par rapport aux moyens financiers de cette affaire familiale allemande.

Un exemple complètement différent m'a été donné il y a quelques années à l'occasion de l'inauguration d'un chalutier qui était lancé pour un de nos armateurs de pêche à la morue. En visitant ce chalutier, on en venait à l'endroit où les poissons, qui arrivent dans une vaste chambre aux parois de métal, doivent être écaillés. Aussi, au milieu de cette salle, trônait une machine assez simple qui, dans sa rotation, aboutissait grâce au profil convenable de ses ailettes, à faire sauter les écailles. Le poisson, qui passait à travers la machine, tombait finalement dans les soutes où il était salé et conservé. J'ai demandé si cette machine, malgré tout assez simple, était française. Ce n'était pas le cas : il avait fallu l'importer d'Allemagne. C'est que les Allemands ont développé une industrie de la construction mécanique dont l'esprit d'aventure la pousse à essayer de réaliser toutes les machines dont les industries d'aval peuvent avoir besoin, y compris les machines à écailler des poissons, tandis que cela n'a pas été le cas de la construction mécanique française.

Peut-être certaines raisons expliquent-elles que certains pays aient un moindre degré de spécialisation que d'autres. En effet, il se trouve que les pays dotés du plus haut degré de spécialisation sont ceux qui fabriquent le plus sur leur territoire et qui ont moins de filiales à l'étranger pour fabriquer les mêmes produits.

C'est ainsi que, pour citer des chiffres remontant malheureusement à 1971, le quotient des quantités produites à l'étranger par les quantités exportées par les firmes de ce même pays se présentait de la manière suivante pour les pays suivants :

RFA	37,4 %
Japon	37,5 %
Italie	44,3 %
Pays-Bas	51,7 %
France	93,5 %
Royaume-Uni	214,6 %
USA	395,5 %

Certes, quelques événements historiques peuvent expliquer que l'Allemagne et le Japon, dont les propriétés étrangères ont été mises sous séquestre à l'occasion de la dernière guerre, ont eu un moindre développement à l'étranger. Il n'en reste pas moins que la corrélation est très nette entre un haut degré de spécialisation et un faible pourcentage de fabrications à l'étranger par rapport aux exportations nationales ce qui d'ailleurs est logique.

Il est incontestable que le fait de jouir d'une haute productivité incite à développer des fabrications à l'étranger de manière à ne pas être handicapé par le coût de la main-d'œuvre nationale. Aussi, actuellement, la RFA investit-elle beaucoup plus à l'étranger qu'auparavant, sous l'effet de la forte appréciation du Deutschemark par rapport au dollar. *C'est pourquoi une recommandation certainement efficace à notre Gouvernement devrait être de s'employer à favoriser l'implantation d'usines allemandes sur notre sol.*

Avant de quitter le présent sujet de l'influence du degré de spécialisation, c'est-à-dire le sujet des « créneaux d'exportation », nous constaterons que les deux seuls véritables créneaux français, qui puissent être comparés à des créneaux allemands ou japonais, sont ceux de l'industrie nucléaire et de l'industrie d'armement. Malheureusement, chacun d'eux correspond à un marché très souvent décrié pour des raisons politiques.

Il n'est pas sans intérêt de noter, nous verrons tout à l'heure pourquoi, que ces deux créneaux ont été développés à l'initiative de l'Etat et sur fonds publics.

2. — *L'adaptation de la spécialisation à la demande mondiale.*

Pour qu'un pays ait une vigoureuse position commerciale à l'extérieur sur certains produits, il ne suffit pas que son industrie soit très spécialisée dans ce type de produits : il faut encore que le type de produits en question corresponde à un secteur de la demande mondiale qui soit en progression vigoureuse.

Là encore, les constatations économiques montrent que la situation de la France est une situation moyenne, bien inférieure à celle de l'Allemagne et du Japon.

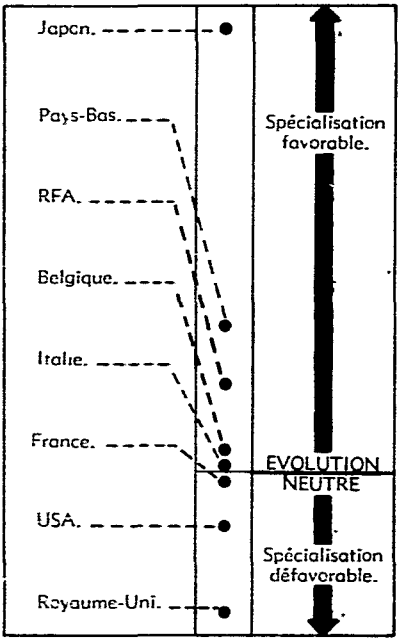
C'est ainsi qu'une étude portant sur l'année 1972 classe dans l'ordre suivant, par adaptation de moins en moins bonne à la conjoncture mondiale, les pays suivants :

— le Japon, puis les Pays-Bas, puis la RFA, puis la Belgique jouissent d'une spécialisation favorable ;

— l'Italie et la France ont une situation neutre par rapport aux évolutions mondiales favorables et défavorables ;

— enfin, les USA et le Royaume-Uni ont une spécialisation défavorable.

Adaptation à la demande mondiale.



Source : INSEE.

C. — Capacité d'adaptation industrielle et sociologique

Mis à part les facteurs structurels qui confèrent des avantages à certaines nations, avantages qu'elles doivent peut-être à certains phénomènes qualitatifs dont elles jouissent par ailleurs, les mêmes nations se trouvent la plupart du temps présenter des aptitudes particulières pour réagir sainement aux variations même rapides de la conjoncture qui pourraient menacer leur situation exportatrice.

C'est ainsi que, au cours des années récentes, les Etats-Unis d'Amérique ont laissé, par deux fois, glisser le dollar avec l'idée de finir par procurer à leur pays une protection de prix suffisante pour équilibrer à nouveau leur balance commerciale avec des pays tels que la RFA et le Japon.

Or l'expérience montre que la RFA et le Japon parviennent à surmonter le handicap ainsi établi par la dégradation des cours du dollar (nous verrons comment dans un instant). Le phénomène saute aux yeux lorsqu'on compare les pourcentages dont ont augmenté, depuis la crise du pétrole de 1973 jusqu'en 1977, les prix des exportations des différents pays, exprimés en US dollars. Ces pourcentages sont les suivants :

USA	54 %
Japon	44 %
RFA	47 %
France	47 %
Italie	52 %
Royaume-Uni	62 %

Paradoxalement donc, l'importance de la dévaluation du dollar a fini par ne pas conférer d'avantage de prix aux exportateurs américains par rapport à leurs confrères allemands et japonais. Ce phénomène ne s'explique que pour moitié par le fait que les prix n'ont augmenté en Allemagne que de 15 % pendant qu'ils augmentaient de 30 % aux USA.

Mais, en fait, la faculté d'adaptation de l'industrie allemande est provenue de plusieurs facteurs.

La réaction des industriels allemands devant la hausse du Deutschemark a été d'investir non pas tant pour augmenter leurs capacités mais pour rationaliser et moderniser leur production. Ils ont donc procédé à des investissements générateurs de baisse de prix plutôt que générateurs de grande production. Cela n'a pas été le cas des industriels français. C'est ainsi que partis tous d'une situation en 1970, où 40 % des investissements de l'année étaient des investissements de capacité, les industriels allemands et les industriels français ont abouti respectivement en 1977 à une proportion de 18 % seulement pour les Allemands et de 38 % encore pour les Français.

Un corollaire de l'effort pour réduire les prix de revient a été une réduction des effectifs et une augmentation de la productivité du travail. Les chiffres que nous allons donner montrent que cet effort a été accompli en Allemagne tandis qu'il ne l'a guère été en France.

1. — *Réduction des effectifs dans l'industrie.*

	1974	1975	1976	1977	Total
RFA	— 2,4 %	— 6,4 %	— 2,7 %	— 0,9 %	— 12 %
France	+ 0,8 %	— 2,7 %	— 0,9 %	— 0,8 %	— 3,5 %

2. — *Augmentation de la productivité horaire.*

RFA	+ 2,2 %	+ 2,6 %	+ 8,7 %	+ 4,6 %	+ 19,2 %
France	+ 3,3 %	— 3,4 %	+ 10,4 %	+ 4,3 %	+ 14,9 %

Il apparaît donc que l'effort allemand de compression des coûts a été obtenu au prix d'un sacrifice de l'emploi bien plus important qu'en France : — 12 % contre — 3,5 % de réduction. Quant à la productivité horaire du travail, elle a augmenté en quatre ans d'un quart de plus qu'en France. De plus, notre pays a fait

de la productivité à la petite semaine, négative quand les usines produisaient peu et au contraire nettement positive lorsque les commandes ont afflué. Cette situation française, due à une politique paternaliste (1) des effectifs, ne correspond évidemment pas à une politique volontariste de réduction des prix de revient.

Il n'est pas sans intérêt de remarquer que les importantes réductions d'effectifs en Allemagne ont été en partie compensées par d'abondants départs de travailleurs immigrés : le nombre de ceux-ci a en effet varié de la façon suivante :

	1973	1974	1975	1976	1977
			en milliers		
RFA	2 459	2 328	2 061	1 925	1 877

Il apparaît donc que l'Allemagne a réduit d'un quart les effectifs de ses travailleurs immigrés, ce que la France n'a certainement pas fait. Or ceci est révélateur d'une capacité supplémentaire d'adaptation sociologique : puisque les travailleurs immigrés ont quitté l'économie allemande, c'est que des Allemands les ont remplacés dans leurs tâche. Or, dans tous les pays occidentaux, les travailleurs immigrés accomplissent les besognes les moins sophistiquées et, en échange, reçoivent les salaires les plus bas. C'est donc que les ouvriers allemands ont accepté des emplois qui ne correspondaient pas à leur qualification. Cela a été également possible, à une plus grande échelle encore en Suisse, mais je ne crois pas que cela le soit autant en France.

Une esquisse de la recherche des remèdes.

L'analyse à laquelle nous venons de procéder des causes du mal inspire la connaissance des actions à exercer. Toutefois, en économie comme en médecine, il y a deux sortes de remèdes, qui n'ont pas les mêmes vertus curatives :

— certains remèdes s'attaquent aux effets des maladies et masquent ces effets sans être directement responsables de ce qui, finalement, fait régresser la maladie ;

— d'autres remèdes, au contraire, s'attaquent aux causes du mal : ils sont certainement beaucoup plus efficaces.

A. — Les remèdes qui s'attaquent aux effets

On peut songer à renforcer encore l'assistance de la collectivité nationale aux entreprises exportatrices. On peut penser aussi à renforcer l'assistance que les banques apportent aux exportateurs, soit dans leurs guichets métropolitains, soit au niveau des services de leur siège, soit par leur réseau de représentation, soit enfin par la création de sociétés de commerce international.

Mais, comme le mal provient de ce que ce sont les exportateurs eux-mêmes qui ne sont pas poussés par la nécessité de faire survivre leurs entreprises, l'activité d'un certain nombre de fonctionnaires et d'agents des banques ne parvient pas à se substituer valablement à l'activité d'exportateurs authentiques.

Il est assez significatif, du reste, que l'Etat allemand et les banques allemandes aident beaucoup moins leurs exportateurs que ne le font l'Etat français et les banques françaises.

C'est ainsi que les Allemands ne disposent ni d'un organisme comparable au Centre français du commerce extérieur ni d'un Ministre particulier consacré aux problèmes du commerce extérieur. Il existe à Cologne un organisme identique au CFCE, le BIA, mais dont les effectifs sont cinq fois moins importants que ceux du Centre français du commerce extérieur : cet organisme ne peut fournir que des renseignements très généraux sur l'économie de chaque pays.

Il en va de même pour les conseillers commerciaux des ambassades : ils sont souvent moins nombreux à l'ambassade d'Allemagne qu'à l'ambassade française. C'est ainsi qu'il y en a un seul en Irak contre quatre Français. Les industriels et les commerçants allemands s'organisent, sans l'intervention de l'Etat, en nombreuses associations qui ont des liens étroits et qui dispensent une information de premier ordre.

---

(1) Le paternalisme provient à la fois des conceptions de certains grands patrons français en matière sociale et des dispositions légales qui freinent le débauchage (et qui entraînent, du coup, une réticence à l'embauche au moment de la reprise économique).

B. — Les remèdes qui s'attaquent aux causes

Ces remèdes seraient certainement les plus efficaces : ils consisteraient notamment à développer la spécialisation de certaines branches de l'industrie française et ce en visant les marchés mondiaux dont la progression est la plus forte.

Si un tel objectif était atteint, des entreprises qui dépendraient désormais essentiellement de l'exportation pour réaliser leur équilibre économique seraient bien obligées de faire un puissant effort pour susciter ces exportations. L'on verrait sans doute des efforts de prospection, des habitudes de service après vente, etc.

Nous allons nous demander à quelles conditions il serait possible d'intervenir ainsi dans le domaine de la construction mécanique.

Observons tout d'abord que le handicap français ne porte pas sur la capacité de gestion, puisque le niveau général atteint par la productivité française montre que nous possédons un grand nombre d'entreprises bien gérées ; il ne porte pas non plus sur la capacité d'acquérir de la productivité, car la France a eu très longtemps une productivité supérieure à la productivité allemande et il vient de s'écouler une période d'une vingtaine d'années au cours de laquelle sa productivité a progressé autant que la productivité allemande. Finalement ce qui nous handicape, c'est :

1 L'accumulation du retard technique que nous avons depuis un siècle, tant en ce qui concerne la position des usines capables de fabriquer des biens d'équipement qu'en ce qui concerne l'accumulation de la technologie permettant la fabrication de ces biens ;

2 Un esprit d'aventure incontestablement moindre : nous avons déjà eu l'occasion d'exprimer que la seule profession française où l'on observait un grand esprit d'aventure était celle des travaux publics.

Pour rester dans la construction mécanique, j'ai encore dans la tête le cas d'un industriel qui venait de vendre, à l'occasion d'une restructuration, plusieurs usines pour une somme supérieure à 100 millions de francs. Cet industriel m'a demandé si je pouvais lui présenter des entreprises à acheter afin de remployer ce prix de vente et de continuer l'exercice de sa profession. Je lui ai conseillé, compte tenu des problèmes français, de mettre sur pied des usines de fabrications de biens d'équipement. Il m'a tout de suite répondu non d'une façon absolue, et il m'a demandé de lui trouver des usines portant sur des fabrications de série.

Je dois reconnaître qu'un bon gestionnaire offre plus de sécurité pour ses actionnaires en évitant de courir des risques d'aventures qui peuvent, certes, se terminer bien, mais qui ont aussi de grandes chances d'entraîner des pertes en capital. Cette situation est due, en grande partie, au fait qu'il est plus dangereux de se lancer dans l'« aventure » avec un siècle de retard sur les autres que si cela avait été le cas dès l'origine.

3° Le troisième handicap réside dans la faiblesse insigne, à l'heure actuelle, des affaires françaises en matière de fonds propres. Au sortir de deux années de stagnation et de compression des prix vécues à l'occasion de la lutte contre l'inflation, le tissu industriel français est largement dépourvu de moyens financiers et cette insuffisance est d'autant plus dommageable qu'il s'agit des entreprises les plus vastes et les plus spécialisées, qui possèdent les moyens humains de déclencher des recherches : la sidérurgie, les métaux non ferreux, la chimie, etc.

Alors que faire ?

Une lueur est discernable lorsqu'on cherche de quelle manière la France a réussi à avoir les deux créneaux du matériel nucléaire et des armements.

Dans le domaine nucléaire, la France a monté de toutes pièces, depuis la Libération, une industrie, depuis la mine jusqu'aux générateurs d'électricité nucléaire, capable de nous assurer une indépendance nationale, notamment en matière de séparation isotopique et en matière de retraitement des combustibles irradiés, industrie qui est même en avance sur les autres nations, y compris les USA, dans le domaine des surrégénérateurs.

Dans le domaine des armements, la France, du fait de son passé belliqueux, avait une forte industrie d'armement qui, à la Libération encore et même plus tard, possédait une capacité équivalente à celle du secteur civil de la mécanique

lourde. Mais encore fallait-il être capable, après la stagnation due à l'occupation, de reconstituer la panoplie des gadgets militaires : la bombe atomique et la bombe à hydrogène, les sous-marins nucléaires, les missiles.

D'autres pays ont entrepris un effort de ce genre avec l'aide des Américains, comme ce fut le cas de l'Angleterre, et ont pourtant échoué. Quant à nous, nous avons été privés de l'aide des Américains en raison de l'indépendance de notre politique extérieure, mais nous avons reconstitué par nous-mêmes tout ce qu'il fallait pour réaliser et la bombe atomique et la bombe à hydrogène et les sous-marins nucléaires et les missiles intercontinentaux, sans parler des bombardiers supersoniques et des chasseurs.

Notre réussite a été due à la qualité et aux effectifs des corps d'ingénieurs militaires que nous avons affectés à ces problèmes.

A titre d'exemple, la réalisation d'un missile intercontinental a posé à nos ingénieurs des poudres le problème de fabriquer des charges de poudres d'un poids unitaire de vingt tonnes, et d'un seul bloc, de façon que la combustion soit absolument progressive et sans à-coups : ils ont construit une usine dans une poudrerie proche de Bordeaux et ils y sont parvenus.

On peut se demander si l'on n'atteindrait pas un résultat du même genre en réunissant quelques centaines des mêmes ingénieurs et en leur assignant des objectifs de nature civile tels que : mettre sur pied une machine à écailler le poisson ou une autre à boucher les bouteilles ou une autre à fabriquer des cigarettes ou une autre à fabriquer des chaussures, etc.

Il est probable qu'après des tâtonnements et de la dépense, nous pourrions disposer de matériels assez originaux qu'il suffirait d'avoir la volonté de rendre compétitifs et dont nous pourrions confier la production massive à ceux de nos grands groupes industriels qui ont montré le plus de capacité pour voir grand et pour s'organiser à l'exportation : il suffirait alors de confier à ces grands groupes des moyens financiers supplémentaires.

Une telle orientation correspond manifestement à la solution du problème, et ce qui le montre, c'est que des tentatives gouvernementales se manifestent dans le même sens. Mais, au lieu de la solution radicale et trop spectaculaire pour le Gouvernement qui consisterait à reconvertir des ingénieurs de l'armement vers des machines civiles, les initiatives prises consistent plutôt à acheter à l'étranger des technologies d'avenir en voie de développement rapide. C'est ce qui se passe actuellement lorsque notre Gouvernement envisage de consacrer 300 à 500 millions de crédits publics à l'achat de la technologie des nouveaux composants Mos, qui permettront de dominer, dans le futur, les constructeurs d'ordinateurs alors qu'actuellement ce sont les constructeurs d'ordinateurs qui utilisent les composants comme matière première.

Ceci va dans le bon sens, mais notre assiette industrielle serait certainement bien meilleure si la conception de nos futurs chevaux de bataille était française.

De toute manière, les problèmes que nous venons de soulever nous ramènent à l'éternel problème français du développement de l'industrie chez nous. Du temps de la Monarchie déjà, nos rois étaient obligés de créer des manufactures pour suppléer au manque d'esprit d'aventure d'un peuple qui est peut-être trop gâté par la nature. Nous en sommes sans doute encore là.

AUDITION DE M. CHAPELLE

Président Directeur général de la Compagnie française d'Assurance pour le Commerce extérieur (COFACE).

(12 avril 1978.)

M. Pisani. Monsieur le Président, vous disposez d'une expérience fort riche dans le domaine de l'aide à l'exportation. Quel est votre sentiment à cet égard sur la position de la France ?

M. Chapelle. Evoquer le cas particulier de la compagnie que je préside, la COFACE, ne présenterait pas d'intérêt majeur. Je traiterai cet aspect en guise de conclusion.

Je préfère évoquer tout de suite les questions d'intérêt général. J'ai eu d'ailleurs l'occasion de me pencher plus particulièrement sur quelques-unes d'entre elles, dans le cadre d'études ou de rapports qui m'avaient été demandés : analyse de cas d'échecs à l'exportation, situation de la balance des services connexes à l'exportation (le problème de la vente caf), l'exportation de l'ingénierie et des grands ensembles.

Si vous le permettez, je voudrais citer un certain nombre de réflexions auxquelles j'étais parvenu au terme de ces études.

Il faut bien voir en premier lieu que si notre pays a accompli des progrès considérables depuis quelques années, la raison en est le net développement des exportations de biens d'équipement et de technologie. Je voudrais rappeler des chiffres : avant 1973, les contrats de vente de biens d'équipement représentaient à peu près 20 milliards de francs par an. En 1977, on a enregistré des contrats pour un montant approximatif de 70 milliards de francs. Cette progression peut-elle persister durablement ? Comment pouvons-nous faire mieux encore, car nous n'avons pas, semble-t-il, donné le meilleur de nous-mêmes en ce domaine.

On peut répondre à cette question en rappelant que pour les exportations de biens d'équipement, la demande internationale demeure faible. La République fédérale d'Allemagne, le Japon, les Etats-Unis connaissent, on le sait, une reprise bien lente de leur économie et il est difficile de compter sur leur rôle de «locomotives». Aussi vendons-nous davantage aux pays en voie de développement et aux pays socialistes.

Mais certains pays producteurs de pétrole se trouvent actuellement confrontés à des difficultés très sérieuses. Les uns subissent des problèmes financiers momentanés, d'autres ont des préoccupations liées aux défauts de l'encadrement technique ou à leur infrastructure.

Quant aux pays du Tiers Monde démunis de pétrole ou de matières premières, leur capacité d'investir est faible. Enfin, les pays socialistes ont enregistré également des difficultés de planification, notamment la Pologne qui offre ainsi un exemple de ralentissement du taux d'industrialisation.

Toutes ces données ont incontestablement ralenti le rythme de progression des commandes aux pays industrialisés de l'OCDE. En règle générale, la demande internationale de biens d'équipement subit une certaine pause et ce que l'on pourrait appeler le « boom » des années 1973 à 1977 a incontestablement tendance à se terminer. Cette appréciation globale devrait être évidemment nuancée compte tenu de la composition de nos exportations. De 1974 à 1976, nous avons bénéficié de « fabuleux contrats » au titre des biens d'équipement de série achetés sur catalogue et au titre des usines clés en main, en 1977, le déclin est sensible. Cela tient au fait que de 1974 à 1977 la nature des biens d'équipement livrés a varié : en 1977, nous avons cessé d'enregistrer la manne extraordinaire des commandes de bateaux et des plates-formes *off shore* par exemple.

Par contre, nous développons, bon gré, mal gré, des exportations d'ensembles s'appliquant à l'aménagement du territoire (hydraulique, agriculture, transports ferroviaires, télécommunications et équipement portuaire). Ces « produits » comportent d'ailleurs une part d'ingénierie croissante. Cela est vrai aussi pour les livraisons de centrales nucléaires. Ainsi, en 1977, on a réalisé pour les ensembles d'aménagement du territoire un montant correspondant à 15 % de nos exportations d'équipements ; pour les ensembles énergétiques 30 %, dont la moitié pour les centrales nucléaires ; en revanche, nous enregistrons une diminution des livraisons de biens sur catalogue.

Je voudrais souligner maintenant trois points faibles : la faiblesse de nos structures industrielles, le comportement psychologique des chefs d'entreprise, enfin certaines insuffisances de l'action des pouvoirs publics.

Tout d'abord, la faiblesse de nos structures industrielles. Nous avons, en France, un grand retard technologique. Dans la lutte très âpre que nous avons à mener face à nos concurrents, nous disposons incontestablement de quelques créneaux, tel le nucléaire. Mais, dans des domaines très classiques comme la chimie ou certains

secteur de l'industrie électrique et électronique, nous subissons d'incontestables retards technologiques. Si je prends l'exemple de certaines sociétés qui exercent tout à la fois les activités d'ensemblier et de bureau d'études, je constate que pour 80 à 90 % la technologie appliquée est d'origine étrangère.

Certes, louer un brevet ne coûte pas cher, mais cette dépendance aura des conséquences structurelles à terme.

Le Japon, en 1935, n'avait guère de brevets à sa disposition, il a acheté des brevets et les a développés : maintenant les Japonais ont atteint le deuxième rang au monde pour l'ingénierie pétrochimique. Dans ce cas précis, on peut dire qu'il y a eu « japonisation » à partir d'un apport extérieur.

La deuxième critique concerne le comportement psychologique des industriels français. Le Français est avant tout un ingénieur et non pas un commerçant. Il est tellement sûr de son produit qu'il ne cherche pas à l'adapter au goût de son client. Ceci est tellement vrai qu'à l'occasion des arbitrages entre le point de vue du « commercial » et le point de vue de l'ingénieur, c'est généralement celui de l'ingénieur qui l'emporte.

Ces défauts structurels expliquent les insuccès au moment où l'on aborde les marchés étrangers. On s'en rend très bien compte lorsque l'on examine les modalités de cotation des offres françaises. A chaque atelier de production on accumule des marges de sécurité. Le résultat en est que nos prix sont anormalement gonflés. Il arrive alors que, pour emporter le marché, nous en sommes réduits à diminuer tout d'un coup de 30 à 40 % nos prix de vente, ce qui est du plus mauvais effet sur nos acheteurs. Ainsi, malgré une bonne compétitivité, somme toute, de notre industrie, nos habitudes de cotation nous jouent de mauvais tours. Cette attitude a d'autres conséquences : alors que les Japonais et les Allemands offrent généralement un produit simple, nous proposons souvent des équipements très sophistiqués et par conséquent très chers, sans considération des réalités locales du pays où ils seront implantés. Il faut également souligner un défaut : nous restons fondamentalement des « improvisateurs », c'est-à-dire que nous agissons en coups de vent, en nous fiant à notre astuce pour arranger les choses. En comparaison, les autres pays n'hésitent pas à envoyer des missions quasi permanentes dans les pays susceptibles de leur acheter des produits.

Il me faut enfin évoquer quelques insuffisances ou plus exactement ambiguïtés de l'action des pouvoirs publics. Il est malsain à mon sens de donner aux industriels le sentiment qu'il faut l'intervention d'un ministre pour emporter une commande. Il est très rare

qu'un ministre japonais ou allemand soit envoyé à l'étranger pour arracher un contrat. Il en résulte chez nous un manque de dynamisme de nos industriels, ou plus exactement une grande dépendance psychologique à l'égard des pouvoirs publics.

Un facteur enfin, me paraît très important : il serait possible de réaliser de substantielles économies sur quelques postes de la balance des paiements : celui des assurances et du fret. Nous pourrions trouver en ce domaine un moyen de diminuer, non de combler complètement, le déficit commercial. Ainsi, l'industriel n'est pas convaincu qu'il a intérêt à vendre en transportant lui-même son produit et en l'assurant en France. Certaines insuffisances du secteur des transports et de l'assurance en France peuvent expliquer cette situation.

Je vous livre un simple chiffre : en 1977, le montant du déficit commercial a oscillé autour de 12 milliards de francs. L'excédent de la balance des services constaté en République fédérale d'Allemagne et en Grande-Bretagne a représenté à peu près une somme identique. Si nous avions donc eu la possibilité d'assurer des prestations analogues, le solde positif de la balance des services connexes à l'exportation aurait permis la couverture du déficit commercial de 1977.

M. Pisani. Monsieur le Président, quand on évoque la question des grands ensembles, il faut bien voir que la part d'infrastructure locale est considérable. Les échecs viennent des risques que l'on ne veut pas prendre en matière de génie civil.

M. Chapelle. Oui, mais, dans ce domaine, les Japonais et les Allemands sont peut-être plus audacieux, sans doute parce que leurs entreprises sont plus prospères et, partant, peuvent prendre davantage de risques. On pourrait citer certains exemples où les Allemands n'ont eu aucune garantie de l'Etat allemand pour réaliser leurs projets.

M. Pisani. Nous avons tendance en France à développer des activités d'ensemblier et de bureau d'études. Cette évolution présente des inconvénients au moment de l'élaboration des projets.

M. Chapelle. Nous disposons pourtant de bons bureaux d'études.

M. Pisani. Je voudrais revenir sur un concept que vous avez abordé tout à l'heure : celui d'usines clés en main. L'expérience enseigne que les Etats souhaiteraient confondre tous les contrats. Peut-on, dans ces conditions, bien distinguer les différentes phases de l'opération ? De plus, il existe dans ce domaine des aléas sociopolitiques. Quel est votre sentiment à ce sujet ?

M. Chapelle. Nous avons toujours, à la COFACE, refusé de garantir la partie des contrats concernant des projets trop confus, trop vagues ou trop dangereux, dans l'intérêt même des exportateurs et de l'exportation française dans son ensemble. Pourtant, certains industriels souhaiteraient que nous prenions de plus en plus de risques extraordinaires. Ainsi nous demande-t-on de créer une garantie pour les risques techniques, c'est-à-dire de faire face à l'incapacité du partenaire étranger associé à la réalisation du projet. Tout ceci équivaudrait à soulager l'industriel d'une partie des responsabilités qui lui sont propres.

M. Pisani. En prenant l'exemple de grands ensembles, est-il possible de calculer une moyenne de la part à exécuter sur réalités locales et de la part à acheter ailleurs ?

M. Chapelle. Il est vrai que nous nous contentons peut-être trop d'examiner les seuls aspects financiers des projets.

M. Pisani. Il y aurait deux analyses tendancielles à faire, dans le temps et dans l'espace.

M. Chapelle. Nous rencontrons alors le problème des difficultés d'analyse et aussi celui d'une intervention qui risquerait d'être bureaucratique dans les affaires de l'industrie.

M. Pisani. Vous évoquiez tout à l'heure, Monsieur le Président, votre étude sur l' « ingénierie ». Comment pouvons-nous inciter nos entreprises à recourir aux sociétés de services purement françaises ? Comment pouvons-nous faire en sorte que les sociétés nationales d'assurance et de transports puissent répondre à la demande ?

Je pense pour ma part qu'il faut une somme très cohérente d'interventions ponctuelles et bien ajustées. Des interventions concernant tout à la fois la production porcine, les activités de service, le potentiel forestier du pays pourraient peut-être représenter une somme équivalant à 20 milliards de francs, ce qui nous permettrait de financer notre déficit commercial extérieur.

M. Chapelle. C'est mon sentiment. Il faut également simplifier les procédures du commerce international. Aux Etats-Unis, on a pu calculer que 5 à 6 p. 100 de la valeur des exportations passent en frais de gestion inutiles. Nous avons pris en France quelques initiatives pour réduire la « paperasse » et faciliter la tâche de tous les jours des exportateurs.

M. Pisani. Puis-je vous poser une question, Monsieur le Président ? La redistribution des cartes à l'échelle mondiale est-elle, selon vous, favorable à notre pays ?

M. Chapelle. Oui, malgré les faiblesses que j'ai évoquées, nous avons des chances certaines. D'abord, si nous nous appliquons avec persévérance à neutraliser ces points faibles. Ensuite, si nous choisissons quelques objectifs industriels et technologiques où il faudra compter avec nous. Enfin, si nous parvenons à nous défaire d'un certain bureaucratisme ; à cet égard, on peut souhaiter que notre action économique à l'extérieur soit mieux maîtrisée et coordonnée : un Ministre du Commerce extérieur avec davantage de pouvoirs...

M. Prévoteau. Il nous appartient précisément d'évoquer cette question avec le Gouvernement.

M. Pisani. Mon expérience personnelle m'enseigne que les ensembliers rencontrent souvent une difficulté majeure : identifier leur client. Je veux dire par là que le ministre dépensier n'est pas le seul responsable en face du vendeur. Je vous cite l'exemple de la Syrie où il y a deux chantiers intéressants, celui de l'Euphrate et celui du Raab, entre Alep et Damas. La Syrie peut devenir l'un des premiers pays du Proche-Orient grâce à ces opérations.

Pour l'Euphrate, on a envisagé d'implanter des barrages permettant l'irrigation de 430 000 hectares à raison de 6 000 hectares par an. Il faudra donc presque cent ans pour que ce projet soit mené à terme.

Or, au moment où il faut des actions complémentaires mettant en cause la totalité du système politique local, on ne rencontre en face de soi que le Ministre de l'Agriculture. Alors, pouvons-nous dire que nous avons en France une capacité à aider ces pays à faire du « management politique » ?

Avec la Compagnie du Bas-Rhône - Languedoc, nous avons pu substituer à l'ensemble des autorités locales un interlocuteur unique.

M. Chapelle. Le Japon et la République fédérale d'Allemagne ont depuis longtemps étudié ce problème. Au Japon, le MITI procède à une réflexion sur la « faisabilité » d'un projet. En France, l'approche du contrat est moins globale.

M. Pisani. Au cours d'un voyage en Egypte, j'ai pu constater que le Gouvernement était incapable de cristalliser les terres et les hommes autour d'un projet cohérent.

M. Chapelle. Je voudrais maintenant rappeler le statut et les compétences de la COFACE. Son capital est réparti entre la Caisse des dépôts et consignations, le Crédit national, les banques nationales et les compagnies d'assurance. Nous gérons un service public pour le compte de l'Etat : la couverture des risques politiques. En qualité de société privée, nous garantissons les risques commerciaux d'insolvabilité.

En 1977, les résultats financiers sont les suivants : pour le risque politique, le montant des contrats garantis atteint 70 milliards de francs ; l'encours global de la COFACE est de 260 milliards de francs et nous couvrons environ 60 % des exportations de biens d'équipement.

Je voudrais parler de la garantie du risque économique, garantie contre les hausses excessives des prix français. Le coût de ce système, pour le budget général est, en 1977, de 1,5 milliard de francs. Mais comme, par ailleurs, pendant la même année, nous avons encaissé pour 1 milliard 300 millions de francs de primes alors que le versement des indemnités n'a représenté que 650 millions de francs, l'excédent de l'assurance-crédit a permis de limiter l'appel au Trésor.

Par ailleurs, je crois indispensable de développer l'habitude de l'assurance-crédit pour les petites et moyennes entreprises. Nous sommes déjà passés de 2 000 industriels assurés en 1972 à près de 6 000 en 1977, et de 15 milliards de francs de capitaux garantis pour le commerce courant (biens de consommation et équipements de série) en 1972 à 43 milliards de francs en 1977, ce qui constitue le quart des exportations de biens de consommation.

M. Pisani. Qu'en est-il des exportations de grains ?

M. Chapelle. Les exportateurs de céréales ne s'assurent généralement que pour le risque politique.

Je voudrais maintenant examiner les résultats financiers des activités de la COFACE en tant qu'assureur privé (opérations à court terme). En 1977, le total des recettes a été de 120 millions de francs et celui des indemnités versées a représenté 100 millions de francs. Autrefois bénéficiaire, cette branche tend à l'équilibre technique.

Dans ce domaine difficile, il faut être bien informé sur la solvabilité de l'acheteur étranger. Nous avons constitué un fichier de 300 000 clients étrangers ; nous répondons aux demandes de garantie dans un délai moyen de douze jours et de trois jours pour 50 % des cas.

M. Pisani. A votre avis, que nous manque-t-il pour accroître substantiellement le montant de nos exportations ?

M. Chapelle. Des structures industrielles très solides. Nous disposons d'un appareil très complet tant au point de vue des procédures que du système de garantie offert à nos exportateurs ; il est souvent meilleur que celui de nos concurrents mais il faut bien reconnaître que la gestion de ce système est lourde.

M. Pisani. Que penseriez-vous, Monsieur le Président, d'une structure identique à celle qui a été mise en place pour le Fonds de développement économique et social ? Pourrait-on concevoir un Ministre du Commerce extérieur qui pourrait présider un Comité interministériel ?

M. Chapelle. Ce serait effectivement une solution.

M. Pisani. Tout ce que vous nous avez dit est extrêmement intéressant. Je vous remercie, Monsieur le Président. Votre intervention nous permet de définir tout à la fois une méthodologie et une réflexion au sujet du développement de nos ventes à l'étranger.

AUDITION DE M. LOYGUE

Président du Conseil d'administration du Centre français du Commerce extérieur (CFCE).

(12 avril 1978.)

M. Loygue. Je voudrais d'abord insister sur un point généralement méconnu : c'est que la France est un exportateur récent. Vous savez que l'on mesure habituellement l'effort d'exportation d'un pays en rapportant ses exportations au montant de son produit industriel brut.

Si l'on prend les grands blocs économiques, on est tout à fait frappé par le fait que ces ratios sont très faibles.

En 1975, la CEE prise comme un ensemble a un ratio d'exportation sur PNB de 9 %, les Etats-Unis de 7 % et le CAEM de 3,5 %. Ces chiffres traduisent l'importance dominante, pour chacun de ces trois blocs, de leur marché intérieur. Il faut toutefois noter que, seul, le marché des Etats-Unis constitue à proprement parler un marché intérieur.

En ce qui concerne les ratios par pays, on peut constater certaines différences. La France est à 16 %, l'Allemagne à 21,6 %, l'Italie à 20,6 %, les Etats-Unis avec le même chiffre que ci-dessus. Deux taux remarquables : ceux de l'UEBL et des Pays-Bas qui atteignent 45 %, la Grande-Bretagne dont le ratio est de 19,5 %.

Treize pays avaient donc un ratio supérieur à celui de la France.

L'évolution dans le temps de ces taux fait apparaître certaines modifications fondamentales. C'est ainsi que ce n'est que tout récemment, depuis 1972, que les Etats-Unis sont véritablement apparus sur le marché international. L'évolution est beaucoup plus régulière pour le Japon.

En France, notre décollage est intervenu au cours de 1968, date à laquelle notre taux est passé très rapidement de 10 à 16 %. La Grande-Bretagne a fait un décollage analogue à celui de la France, peut-être un peu avant 1967.

En résumé, je dirai que, comme les Etats-Unis, la France est un exportateur récent à qui fait défaut une tradition d'exportation.

M. Pisani. Y a-t-il une explication fondamentale à cette différence substantielle qui existe entre le comportement de la France et le comportement de ses deux grands concurrents anglais et allemand ?

M. Loygue. Je crois que, par bonheur ou par malheur, la France avait une agriculture suffisamment riche pour éviter d'exporter pour subvenir à ses besoins.

En outre, la période de reconstruction des années postérieures à 1945 a engagé la France sur la voie d'un développement intraverti. Ce n'est que vers 1960 que la France s'est ouverte sur l'extérieur. Or, le commerce extérieur est fait d'innombrables liens d'amitié, de la connaissance des lieux, toutes choses extrêmement longues à établir et je crois qu'il faut être surpris de l'expansion extérieure qu'a connue notre industrie.

M. Chaumont. N'y a-t-il pas une corrélation entre la fin de la période coloniale et cette nécessité de rechercher des débouchés extérieurs ?

M. Loygue. Effectivement, je suis persuadé que nous exportons assez peu vers notre ancien empire colonial. Nous n'avons pas marqué nos colonies d'une empreinte industrielle profonde.

L'ouverture des frontières qui devait marquer la fin d'une industrie qui se sentait faible, a au contraire marqué son essor. Je rappelle que l'exportation française est soutenue par un très petit nombre de sociétés. En 1976, les douanes recensent 77 339 exportateurs parmi lesquels 2 000 industriels font plus de 80 % du total de nos exportations. J'ajoute que presque toutes ces sociétés font plus de 50 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation et présentent donc, de ce fait, une certaine vulnérabilité. En outre, ce n'est pas une bonne chose : les exportations françaises sont fondées sur les grands contrats. Ceci est un fait.

M. Pisani. Puisqu'il faut des générations pour créer des courants commerciaux, il était inimaginable qu'il en fut autrement. Le problème est de savoir s'il n'y a pas de reconversion lente du système des coups heureux au système d'une présence permanente.

M. Loygue. C'est effectivement un problème essentiel que je compte aborder tout à l'heure. On ne peut pas aborder les problèmes du commerce international sans évoquer les questions monétaires.

Si l'on considère l'évolution des monnaies, on constate l'éclatement du système monétaire depuis 1969.

Ceci conduit à se poser la question de parité de la monnaie dans laquelle on traite. Vous savez que le Général de Gaulle voulait que le franc soit une monnaie forte et a demandé aux industriels de traiter en francs ; cela évitait de prendre des risques de change.

Ceci nous amène à parler du problème du déport. C'est un problème très particulier. Lorsque vous traitez un contrat qui a des termes de paiement échelonnés jusqu'à la livraison, que l'acheteur dispose dans une certaine mesure de francs et qu'il peut revendre à terme, si vous revendez à terme des francs ou si vous revendez à terme des deutsch Mark, vous avez un revenu qui est totalement différent. Si vous revendez à terme des francs, vous avez un revenu qui est de l'ordre de 8 % par an : si vous revendez des deutsche Mark, vous en avez moins : si vous avez du franc suisse, vous n'en avez pas du tout.

On a calculé qu'à l'heure actuelle, avec un contrat de trois ans, sur le dollar, depuis les élections, le déport est de 1,5 %. Depuis les élections, depuis que le taux de l'argent a baissé, sur le Deutschemark, il est de 15 % et sur le franc suisse de 15 à 20 %. Ce qui signifie que, suivant que vous traitez en francs suisses ou en francs, votre prix à parité précise, à l'heure actuelle, peut différer de 1.5 % à 20 % en brut. Comme il y a des frais, 1.5 % cela fait 0. 15 fait 12 % et 20 fait 15 %.

On peut se dire que cette espèce de décote traduit l'idée que l'on a sur l'évolution future des cours du franc par rapport aux devises étrangères, mais ce n'est pas le cas.

Cela traduit simplement le fait que le taux de l'argent étant différent dans chaque pays, l'acheteur de devises, qui les replace, les place à un prix, à un taux de l'argent qui est très fort en France ; en Suisse, c'est moins cher. Je constate d'ailleurs que, actuellement, aux Etats-Unis, le taux de l'argent est élevé puisque le taux de déport est faible.

Ce que nous devrions demander, c'est ce que l'on appelle une garantie de déport car non seulement ces chiffres sont importants, mais ce déport se modifie extrêmement rapidement dans le temps. En 1977-1978, on est passé de 7,5 % pour le taux suisse pour retomber à 5, pour remonter aux environs de 10 et redescendre. Ce qui veut dire qu'entre le moment où l'industriel fait sa proposition et le moment où il a reçu les commandes, il escompte ce déport mais peut se tromper de 5 % de la valeur de son contrat.

J'avais obtenu personnellement de la part du Premier Ministre une garantie de déport entre l'offre et le contrat, c'est-à-dire pendant neuf mois maximum et le plus souvent six mois.

Le Ministère des Finances a enregistré cette demande mais l'a entourée de tellement d'éléments discordants et limitatifs que finalement cette garantie de déport ne peut pas jouer.

Je n'ai pas à me prononcer sur la raison pour laquelle l'argent en France est cher et je sais que c'est en partie pour défendre la monnaie, mais il est évident que dès que le Ministre a pu réduire ces taux, il l'a fait et il reste que même au taux actuel, nous sommes un des pays les plus chers du monde. Ceci introduit une discordance fondamentale non pas dans le cours de la monnaie mais dans ce qu'on appelle le déport, qui traduit, en fait, une certaine surévaluation de la monnaie.

Dans les temps anciens, les variations du change traduisaient assez bien les modifications relatives de niveau de prix entre les pays, mais à ce propos, j'ai rassemblé un certain nombre d'études d'origines diverses pour voir l'évolution des monnaies par rapport à celle des coûts industriels entre 1970 et 1976.

Le problème, dans ce type d'études, est qu'il n'existe pas de définition objective des coûts industriels, ce que l'on connaît c'est l'évolution du coût de la vie.

Pour avoir une idée plus précise de la situation, il aurait fallu étudier séparément l'évolution des coûts de main-d'œuvre qui sont assez mal connus et de ceux des matières premières.

Il s'agit notamment de définir quelle est la valeur réelle du dollar. Je considère — et je suis en désaccord avec le Premier Ministre sur ce point — qu'au niveau de 4,60 F le dollar est sous-évalué et qu'à ce taux les Américains emportent tous les marchés.

C'est la crise du pétrole qui a amplifié considérablement la fonction financière du dollar

M. Pisani. Je crois qu'il faudrait, en outre, interroger l'administration sur les risques encourus par l'économie française à la suite d'une trop forte dépréciation du dollar.

M. Loygue. Mon sentiment est que la fonction financière de la monnaie a pris une importance primordiale par rapport à sa fonction économique.

Sauf dans le cas particulier des pays de l'Est et, dans une certaine mesure, des pays du Tiers Monde, je crois que le commerce bilatéral a vécu. Nous sommes toujours en compétition multilatérale.

Le compétiteur n° 1 est le Japon, dans tous les domaines. En effet, alors que celui-ci avait longtemps limité son effort d'exportation à certains secteurs bien définis, il est présent désormais sur tous les marchés. En ce qui concerne le Japon, on peut souligner

qu'à l'instar de l'Allemagne, des Etats-Unis et même de l'Angleterre, ce pays bénéficie d'un marché intérieur extrêmement important. Ce marché est d'ailleurs très largement protégé.

Les niveaux de prix intérieurs y sont considérablement plus élevés qu'à l'exportation. Ainsi, compte tenu des taux de change, on a pu remarquer que les prix allemands de certains produits d'électromécanique étaient jusqu'à 70 % plus chers sur le marché intérieur.

Il y a donc des possibilités de péréquation entre marchés intérieur et extérieur qui permettent de faire des prix particulièrement bas à l'exportation et cela d'autant plus que le taux d'exportation est plus faible. Ainsi, la firme américaine General Electric ne fait que 5 à 6 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. Ce dumping est extrêmement difficile à prouver. Dans le cas du Japon, ce que nous savons, c'est que celui-ci dépasse le cadre de la société. Nous ne connaissons pas d'ailleurs le niveau des prix intérieurs japonais.

Toutefois, comme en témoigne l'exemple des constructions navales, ce système des compensations présente des limites. Le miracle japonais repose donc sur un marché intérieur extrêmement protégé d'abord par la langue et par la culture.

Pour ce qui est du secteur agro-alimentaire, après avoir été créditeur de 1970 à 1975, nous sommes aujourd'hui débiteurs et on ne peut pas s'empêcher de penser que, derrière les accidents climatiques, il y a de détestables habitudes de consommation que j'ai déjà dénoncées et qui est le désir de manger des produits quelle que soit la saison.

L'examen par produit permet de constater des variations importantes qui montrent bien que le marché des produits agricoles n'est pas encore un marché stabilisé.

J'en reviens à la question fondamentale : que faut-il faire ?

Je rappelle que pour les trente-cinq premiers exportateurs français, l'exportation représente plus de 50 % de leur chiffre d'affaires. De tels taux ne sont généralement pas atteints dans les pays connus pour leur succès à l'exportation tels que l'Allemagne ou le Japon. Voici d'ailleurs les pourcentages correspondants pour les principales firmes japonaises :

Nippon Steel	32 %	Sony (qui est un grand exportateur)	48 %
Toyota	31 %		
Kawasaki	34 %	Hitachi	12 %

Ainsi, les grandes entreprises japonaises exportent entre 15 et 30 % de leur chiffre d'affaires.

Au-delà de 50 %, l'exportation constitue un élément d'inquiétude.

Les entreprises françaises ont-elles le choix ? En fait, le marché intérieur ne semble pas suffisant pour leur permettre d'atteindre la taille critique qui, seule, permet les frais de recherche et de développement.

On évoque souvent la relève des exportateurs de biens d'équipement par les petits exportateurs de biens de consommation. En réalité, même si cela était possible, ce n'est pas encore actuel.

Pour 1976, les biens d'équipement représentaient 31 % du total de nos exportations, les biens de consommation 15 %, les produits chimiques 14 %, les métaux 13 %, les produits agro-alimentaires 8 %, l'automobile 7 %, les produits agricoles 7 %, les produits divers 4 %. Par conséquent, les biens d'équipement représentent près du tiers des exportations et aucun autre secteur ne représente un chiffre d'importance équivalente.

Il faut rappeler les ordres de grandeur : une centrale nucléaire fait 2 à 3 milliards de francs nouveaux, une centrale thermique 400 millions de francs, une centrale hydraulique environ 1 milliard, une locomotive 4 millions. Autrement dit, il faut cent locomotives ou vingt turbines à gaz pour équilibrer une commande de centrale thermique.

Il faut donc d'énormes marchés pour constituer un flux équivalent à celui de l'exportation des biens d'équipement. Je rappelle qu'en 1976 la SNCF n'a commandé que cinquante locomotives. Je vais prendre deux exemples particulièrement significatifs : la centrale hydro-électrique de Tukuroui au Brésil et le métro de Mexico.

Sur un total d'investissements de 10 milliards de francs pour la centrale, le matériel électro-nucléaire ne représente que 2 milliards. 1 milliard est importé mais, là, nous nous trouvons encore devant un pays qui a les moyens de payer. En revanche, en ce qui concerne le métro de Mexico, dont le coût est actuellement estimé à 4,5 milliards de francs, sur cette somme il y a le génie civil qui représente 3 milliards. Ensuite, les Mexicains veulent faire leurs caisses, leurs moteurs électriques. Au total, les Mexicains nous proposent d'importer de France 0,7 milliard de francs, à condition que nous financions une proportion de 4,5 milliards. J'ai dit, à ce sujet, à M. Michel Pébereau, que la France n'a pas les moyens de financer dans ces conditions.

Ce problème, nous le rencontrons dans beaucoup d'autres pays : c'est celui des transferts de technologies. Je signale que cela signifie, dans bien des cas, que l'on donne aux pays en voie de développement le droit de nous copier, quand ce n'est pas le droit de réexporter le matériel ou de mettre sur le marché les matériels ana-

logues dans le cadre d'une espèce de licence gratuite. C'est un problème qui est posé dans tous les pays du Tiers Monde où il faut beaucoup de réalisme et de puissance pour l'aborder.

Je crois que, d'une façon générale, ces grands contrats sont de plus en plus complexes et supposent la mise en œuvre conjointe de techniques tout à fait différentes et requièrent une part croissante de travaux locaux.

Je prends le cas de Tukuroui. Pour nous, c'est une centrale électrique : pour les Brésiliens, c'est un port, une ville, un aérodrome, des écoles, etc. De même, en Iran, nous fournissons une ville entière autour d'une centrale nucléaire. Nous avons une autre affaire hydro-électrique au Brésil dans laquelle la part importée ne dépassera pas 5 %.

M. Pisani. Dans notre comptabilité, faisons-nous apparaître les 5 % ou les 100 % ?

M. Loygue. Pour répondre à votre question, je dirai que, lorsqu'on parle des exportations de 1977 pour tous ces secteurs des biens d'équipement, on ne parle pas des exportations de 1977 proprement dites mais, en réalité, de ce qui est passé en douane en 1977, soit des contrats qui ont été signés en 1973-1974. Ce que l'on voit apparaître aujourd'hui, ce sont — pour reprendre une image — la lumière des « étoiles qui se sont éteintes ».

Ce qu'il faudrait, c'est un enregistrement des commandes et j'en avais d'ailleurs parlé à M. Rossi.

Aujourd'hui, on constate un certain essoufflement de nos exportations qui apparaît déjà dans les statistiques de la COFACE au niveau des demandes de garanties.

Ainsi, quand on parle de commerce extérieur en 1977, on prend en compte des pommes de terre qui sont livrées à trois mois, du blé qui est livré à six mois, des moteurs électriques également livrés à six mois et les centrales nucléaires livrées à cinq ans. Les résultats de 1977 sont donc tout à fait hétérogènes.

Toutefois, il est clair que l'on ne comptabilise que ce qui passe aux frontières, mais quand on parle de grands contrats, notamment dans la presse, il faut distinguer le montant de la commande globale de celui du matériel qui sera finalement importé.

La notion de pays solvable est très variable selon les pays exportateurs. C'est ainsi que le Bangladesh est considéré comme non solvable par la France et non par la RFA. Cette différence d'appréciation s'explique par le fait que les Allemands estiment que le Bangladesh possède des réserves de gaz importantes alors que la France, elle, n'y croit pas.

M. Boyer. N'y a-t-il pas des pays qui ont tendance à payer la France moins rapidement que les autres pays ? Je pense au Gabon.

M. Loygue. Je ne crois pas. Je signale au passage une des grandes difficultés que nous rencontrons. C'est que nous avons l'habitude de traiter dans la bonne loi française que nous connaissons ; or aujourd'hui, nous sommes obligés de traiter par rapport aux législations locales, et notamment en référence à la législation coranique dont la particularité est de ne pas être écrite.

Je voudrais maintenant parler des petits contrats. Pour les produits concernés, il n'est pas possible de les vendre sans être présent sur place ou sans recourir aux services d'une société de commerce international. Sur ce plan, on ne peut noter que quelques rares initiatives assez récentes. En France, nous n'avons pas de sociétés capables d'acheter des produits aussi variés que du beurre ou des turbines à gaz et qui fassent leur affaire de les vendre sans se contenter de percevoir simplement une commission en vue d'un utilisateur final déterminé.

De ce point de vue, j'ai voulu que le Centre français du commerce extérieur soit à même de mener des actions concrètes, ponctuelles : prendre des rendez-vous, organiser des conférences, faire des études de marchés. Nous apportons donc un soutien très efficace aux exportateurs, mais qui reste réservé jusqu'ici à un petit nombre d'entre eux. Nous estimons actuellement à 1 000 le nombre des exportateurs ; il faudrait que ce chiffre passe à dix mille. Nous avons été en déficit deux ans de suite et nous ne pouvons pas développer notre activité si cette question n'est pas réglée. Si nous devons réduire notre activité, cela serait contraire aux intérêts de l'économie française. Nous resserrons d'ailleurs nos liens avec deux organismes complémentaires que sont l'ACTIM et le Comité des foires, avec lesquels la fusion est d'ailleurs en cours.

M. Pisani. Pour reprendre la terminologie de M. Pierre Masse, il faut donc mener une politique d'accompagnement pour les petits contrats et d'entraînement pour les autres.

M. Loygue. C'est une bonne définition.

En ce qui concerne le problème des compensations, je voudrais signaler qu'il ne se pose qu'avec les pays du CAEM. Nos échanges sont d'ailleurs globalement équilibrés avec l'URSS même si ce dernier pays souhaiterait que nous leur achetions plus de biens d'équipement et moins de pétrole. D'ailleurs nous avons créé un groupe de travail afin d'essayer de leur acheter un peu plus de biens d'équipement. Le problème des compensations reste réel avec les autres pays du CAEM, mais lors de récents contacts, j'ai essayé de leur expliquer que le bradage de produits acquis en compensation n'est pas de l'intérêt même de ces pays car il ne crée aucun courant d'échanges réguliers.

M. Pisani. Je voudrais tout d'abord vous poser une question en ce qui concerne les sociétés de commerce international qui sont une espèce de serpent de mer : on se rend bien compte de la nécessité d'avoir des opérateurs de ce type assumant une partie du risque et ne se contentant pas de se nourrir sur la bête, anticipant, attaquant les marchés lorsqu'une situation de déséquilibre s'est créée et créant finalement de multiples courants d'échanges à l'intérieur d'un même système d'organisation.

La question qui vient à l'esprit est la suivante : avons-nous des esquisses prometteuses de telles organisations et, à défaut de celles-ci, comment imaginer une politique volontariste qui permettrait en quelques années de se doter d'organismes de ce type ? Quels créneaux faut-il prendre ? Faut-il prendre des créneaux bancaires ? Faut-il prendre ceux des groupements d'entreprises professionnels ou interprofessionnels ?

J'aurais également une demande à vous faire : c'est que vous puissiez nous donner les documents dont vous avez fait état au cours de votre exposé et qui seraient pour nous très utiles.

M. Loygue. En ce qui concerne la demande, il n'y a pas de problème. Pour ce qui est de la question, la réponse ne peut être que pragmatique mais d'une façon générale, je crois qu'il faut des commerciaux plutôt que des ingénieurs. Ce type de société de commerce existe déjà pour les produits agricoles. Le problème est alors de trouver des animateurs. Toutes les initiatives sont bonnes.

M. Pisani. Qui faut-il encourager ?

M. Loygue. Il est normal que le régime fiscal pénalise le financement des stocks à l'étranger. Il est invraisemblable que l'on taxe l'augmentation des frais généraux, ce qui gêne l'effort d'exportation. Ce serait déjà encourager que de ne pas décourager.

Je ne sais pas, par ailleurs, comment fonctionne le système de garantie à l'étranger, mais ce que je crois savoir c'est ce qui a donné lieu à un certain nombre de déceptions.

En outre, la garantie « prospection » a été, pour l'essentiel, vidée de son contenu par suite d'une conception trop restrictive. Il en a été de même de la garantie relative aux frais d'études. D'une façon générale, les procédures existent mais leur application est rendue très difficile.

M. Pisani. Que pensez-vous des conséquences de la modification des structures du Ministère des Finances ?

M. Loygue. Les querelles journalières entre le Trésor et la DREE ne feront pas nécessairement l'objet d'un arbitrage au niveau du Ministre. Je pense que ceci est une très bonne chose ; la situation du Ministre du commerce extérieur me paraît toutefois amoindrie par rapport à celle de son prédécesseur.

M. Rossi était, dans une certaine mesure, un élément de recours de la DREE contre le Trésor alors qu'actuellement, la DREE et le Trésor étant réunis, les arbitrages se font à l'évidence au niveau du Cabinet.

M. Pisani. J'avais autrefois imaginé une nouvelle structure du Ministère des Finances et je lui rattachais une série de Secrétaires d'Etat à l'Agriculture, à l'Industrie et au Commerce extérieur.

M. Loygue. La constitution d'un MITI se heurterait en France à la spécificité des problèmes agricoles.

M. Pisani. Quel sera le rôle, désormais, du Ministre du Commerce extérieur ? Quel va être sa fonction ?

M. Loygue. Il y a deux solutions : ou bien le Ministère du Commerce extérieur reste indépendant, sans organe fonctionnel et seul un ministre politique peut être à sa tête et il aurait pour tâche de représenter la France au plus haut niveau, notamment à Bruxelles ; ou bien, on fait un ministère opérationnel ayant sous ses ordres une partie du Trésor, de la Direction et la DREE.

M. Pisani. Ce matin nous avons imaginé que le Ministre du Commerce extérieur puisse être « flanqué » d'un comité fonctionnel où seraient évoqués sous sa présidence et en présence des représentants des ministres concernés tous les problèmes litigieux ainsi que les problèmes de prospection, d'organisation, de stratégie, qui serait une espèce de Commissariat au Plan, servant de lieu de rencontre, d'arbitrage, d'orientation, d'animation.

M. Loygue. C'est contraire aux mœurs de l'administration française. Effectivement, connaissant les hommes en place, ceci serait difficile à faire aboutir.

Je n'ai pas évoqué ce qui pourrait être une politique d'importation. On parle beaucoup des compensations dans le sens étranger—France, mais nous sommes importateurs de nombreuses matières premières et suivant le pays où l'on importe, nous pouvons déplacer des courants commerciaux.

De ce point de vue, la politique actuelle qui consiste à importer le pétrole là où il est le moins cher et où il est le plus sûr a pour contrepartie une certaine faiblesse des flux d'exportation ; aussi le déplacement de quelques millions de tonnes de notre demande de pétrole nous aurait certainement permis d'obtenir des contrats supplémentaires.

On a d'ailleurs envisagé qu'une cellule soit créée au niveau de la DREE pour étudier cette question.

M. Pisani. Je vous remercie d'être venu devant nous.

AUDITION DE M. FRANÇOIS GISCARD D'ESTAING

Président du Conseil d'administration
de la Banque française du Commerce extérieur.
(12 avril 1978.)

M. Pisani. M. François Giscard d'Estaing, vous connaissez l'objectif de notre groupe de travail. C'est avec intérêt que nous allons vous entendre.

M. François Giscard d'Estaing, Président du Conseil d'administration de la BFCE. Je pense, Monsieur le Président, que, compte tenu du nombre d'auditions auxquelles vous avez déjà procédé, vous devez figurer parmi les personnes qui, à l'heure actuelle, sont les plus compétentes en matière de commerce extérieur.

Je vous parlerai plus spécialement du rôle de la BFCE, étant bien entendu à votre disposition pour répondre aux questions que vous souhaiteriez me poser sur les difficultés que nous rencontrons, nos points faibles, le problème de redéploiement, etc.

Il est intéressant de partir de la constatation suivante : le commerce extérieur ne représentait pratiquement rien dans l'économie française au moment de la Libération.

Lorsque le système bancaire a été spécialisé en 1945, l'idée d'un service orienté uniquement vers le commerce extérieur a tout de même été retenue, mais il était le plus petit de tous. C'est ainsi que la BFCE a été créée, mais personne ne souhaitait exercer des responsabilités dans ce domaine. Il a donc fallu que la Banque de France fasse un effort et la BFCE est le seul établissement bancaire dans lequel elle ait une participation.

De la même façon, les trois banques nationalisées (quatre à l'époque), le Crédit agricole, le Crédit national et la Caisse des Dépôts ont dû prendre des participations pour compléter le capital.

On a demandé à cette petite banque nouvellement créée de se spécialiser dans les opérations de commerce extérieur.

La BFCE a eu à sa tête un certain nombre de dirigeants très actifs et remarquables, et elle s'est considérablement développée.

Elle a pris un double visage. En effet, elle a reçu de l'Etat un certain nombre de missions spécifiques en matière de commerce extérieur, pour lequel elle a un quasi-monopole d'intervention, et elle est devenue une banque commerciale de type tout à fait classique. Sa clientèle est composée exclusivement d'entreprises ayant une activité à l'exportation et auxquelles elle rend des services plus marqués dans ce domaine, tout en intervenant un peu dans leurs crédits domestiques.

Pratiquement, presque toutes les sociétés exportatrices ont eu la « sagesse » de mettre dans leur pool bancaire la BFCE.

L'aspect le plus original de notre activité est évidemment constitué par les missions particulières qui nous ont été confiées par les Pouvoirs publics et par les procédures originales que nous avons inventées pour répondre à certains besoins particuliers.

L'essentiel de la mission qui nous a été dévolue est le financement à moyen et à long terme des exportations de biens d'équipement. Toute exportation qui est accompagnée d'un crédit de plus de dix-huit mois est sujette à notre intervention.

Comme vous le savez, en matière de commerce extérieur, se posent un problème de garantie et un problème de financement.

En effet, dès que l'on sort de ses frontières, on n'est plus protégé par les lois de son pays. C'est un risque politique que l'entreprise ne peut pas prendre et que les banquiers ne peuvent pas non plus assumer. Dès lors, il est pris en charge par une compagnie d'assurances, la COFACE. Son équivalent existe dans tous les pays étrangers.

Une compagnie d'assurances est généralement un organisme d'Etat, ou soutenu par lui, accordant sa garantie à des opérations qui font l'objet d'une décision ou d'un examen de la part des Pouvoirs publics. Le risque politique sur un pays, c'est à l'Etat qu'il appartient de l'apprécier. Il faut savoir si les opérations sont intéressantes, si les garanties données sont convenables, ou encore si l'intérêt politique est suffisant.

Nous intervenons pour toutes les opérations auxquelles l'Etat a accepté de donner la garantie de la COFACE, en facilitant le financement, soit directement, soit indirectement.

S'agissant des opérations à moyen terme, c'est-à-dire entre dix-huit mois et sept ans, nous donnons une signature qui a deux effets. Le premier, c'est que nous dégageons les banques du risque en donnant un aval ; le second, c'est que nous leur donnons accès aux financements privilégiés de la Banque de France. Les exportateurs français et leurs banquiers peuvent ainsi offrir à leurs ache-

teurs étrangers un taux fixe et modéré pour toute la durée du crédit. Des enquêtes conjointes sont menées entre les pays exportateurs, afin qu'il n'y ait pas de concurrence désordonnée sur les conditions de crédit.

Le taux fixe est de 7,5 % sur sept ans. Les banques doivent donc trouver un financement et tel est le but de l'intervention de la Banque de France. Elle refinance les deux tiers environ à un taux fixe de 4,5 %, laissant le reste à la charge des banques, celles-ci acceptant, en contrepartie, de pratiquer un taux forfaitaire de 7,5 %.

Aucune banque ne finance les crédits à long terme, c'est-à-dire ceux qui dépassent sept ans. Seule la BFCE le fait, directement, sur ses propres ressources et à un taux fixe. Naturellement, pour agir ainsi, nous devons passer une convention avec le Trésor, c'est-à-dire que nous nous procurons des ressources sur le marché domestique français ou sur les marchés étrangers dans des conditions qui sont, chaque fois, définies avec lui. Nous faisons un décompte périodique des intérêts que nous versons et de ceux que nous recevons.

Nous payons suivant les conditions du marché, généralement au-dessus, quelquefois au-dessous du taux de nos propres prêts. Il se peut que l'un compense l'autre. Cela laisse un solde qui correspond à l'aide du Trésor au crédit export.

Nos emprunts ont été à ce jour de près de 11 milliards dont 6 en devises, principalement en dollars US.

Nous avons un deuxième rôle, celui de veiller à la qualité des contrats de crédit qui sont passés à l'étranger et à celle des garanties qui sont prises à l'appui de ces contrats.

Il est évident que ces contrats donnent à toutes les banques la possibilité d'offrir des crédits à des conditions identiques. Nous devons éviter que les banques ne se fassent concurrence en affaiblissant la qualité des contrats de crédit. Une doctrine constante doit être maintenue en ce qui concerne les taux des crédits, les conditions annexes, les clauses d'arbitrage, etc.

Il nous appartient donc de maintenir une unité de doctrine et de la faire respecter par les banques. Il importe que les garanties soient prises en bonne et due forme pour permettre à la COFACE notamment d'exercer un recours en cas de sinistre. Les sûretés doivent être prises. De même que l'assurance contre le vol suppose la pose d'une serrure, un crédit sur un bateau devra être couvert par une hypothèque maritime. En l'absence d'une telle prise de sûreté, la COFACE n'indemniserait pas un sinistre éventuel. En général, nous avons la responsabilité de ces prises de sûreté.

Autre exemple, avec les pays de l'Est : une commission mixte gouvernementale définit l'enveloppe des crédits, mais il nous appartient ensuite de faire un contrat de crédit-cadre prévoyant les modalités de façon à le rendre opérationnel. Nous menons de telles négociations en relation avec toutes les banques.

Nous jouons également un autre rôle très important en matière de ventes d'équipements, qu'elles soient assorties ou non d'un crédit à long ou à moyen terme : nous assurons le préfinancement de telles opérations pendant la période de fabrication qui dure souvent trois ou quatre ans, surtout lorsqu'il s'agit d'opérations clés en main qui supposent des tranches successives de livraison.

Pour assurer le préfinancement, deux procédures ont été prévues en liaison avec les Pouvoirs publics. Nous avons d'abord les préfinancements à taux stabilisés. Par cette procédure nous garantissons aux exportateurs le bénéfice d'un financement à un taux fixe pendant toute la durée de leur fabrication. Ce taux fixe est en général situé à un niveau légèrement préférentiel par rapport au marché intérieur. De telles mesures sont nécessaires de façon que l'entreprise, lors de l'établissement d'un devis, puisse connaître le coût du financement de l'opération. A l'heure actuelle les taux stabilisés sont fixés à 9 %. En outre ces crédits sont en dehors de tout encadrement du crédit (sauf un « réencadrement » partiel depuis le début de 1978).

Nous avons une seconde formule de préfinancement qui est plus perfectionnée, c'est le paiement progressif. Il s'agit d'un système qui, lorsque l'acheteur étranger accepte de se reconnaître débiteur au fur et à mesure des livraisons, permet de financer les livraisons au taux de 7.5 %.

Nous sommes la seule banque à faire ces opérations.

A cela s'ajoutent certaines missions confiées par les Pouvoirs publics. Ainsi, nous accordons pour le financement des investissements industrialisés français à l'étranger des prêts à long terme coordonnés avec le Crédit national.

En outre, nous assurons la gestion de l'essentiel du régime de la garantie des investissements industriels français à l'étranger contre les risques politiques. Cette activité un peu en marge nous a été confiée par les Pouvoirs publics.

La garantie contre les risques politiques s'est progressivement développée depuis cinq ou six ans. Elle permet aux investisseurs de couvrir le risque de l'expropriation ouverte et le risque de discriminations abusives à hauteur du montant de l'investissement initial et des bénéfices réinvestis.

Notre banque est spécialisée dans le commerce extérieur. Elle s'interdit toute une série d'opérations classiques avec la clientèle

privée et dans une série de domaines comme l'immobilier, le crédit à la consommation, etc. Notre clientèle est étroite, elle est composée de 3 500 entreprises qui sont presque toutes exportatrices. Ces entreprises assurent 80 % des exportations françaises. Bien entendu ces entreprises ne travaillent pas exclusivement avec nous. Par exemple, nous sommes les banquiers de Renault, mais la Régie compte une douzaine d'autres banquiers. En fait, nous n'assurons pas plus de 10 % du commerce exterieur de la France.

Cela se manifeste essentiellement par une grande activité dans les créances à court et à moyen terme liées à l'exportation. Nous avons des facilités plus grandes que d'autres banques pour effectuer ces opérations grâce à un réseau de correspondants étrangers parfois supérieur à celui des grandes banques nationales. A travers le monde, plus de 2 000 banques correspondantes peuvent opérer par notre intermédiaire les paiements et les encaissements nécessaires.

Par ailleurs notre réseau de représentation commerciale à l'étranger est implanté dans une dizaine de grands pays. D'une certaine manière, il double le réseau des conseillers commerciaux. C'est un point important. En effet, le point fort de l'activité commerciale française à l'exportation reste la constitution de réseaux à l'étranger par toutes les banques importantes. Dans la plupart des pays, six à sept représentants commerciaux de grandes banques — ils se font d'ailleurs concurrence — constituent un levier très puissant. Ce sont des gens très motivés et compétents qui peuvent jouer un rôle d'autant plus important dans le développement des exportations que, dans un pays comme la France, les banquiers doivent parfois défricher le terrain avant la venue des exportateurs. Une agence à New York est le complément nécessaire de ce réseau pour nous brancher sur le marché financier international.

Les opérations de financement à l'exportation doivent être doublées par les crédits nécessaires pour assurer les financements liés à d'importantes dépenses locales, comme le génie civil, etc. Ces dépenses font de plus en plus souvent l'objet de demandes de financement. Il importe donc d'allouer des crédits parallèles, généralement en dollars, sans garantie de la COFACE. Pour y parvenir, un établissement comme le nôtre doit être présent sur le marché où ces fonds se trouvent le plus facilement, c'est-à-dire sur le marché américain.

Enfin, notre rôle de banque spécialisée comporte l'existence de très importants services d'études économiques et financières sur l'étranger. Ce sont probablement les meilleurs existant en France.

Nous avons également un remarquable service de contentieux international qui est utile pour les opérations à moyen et à long terme. Il ne suffit pas, c'est évident, de se protéger des risques politiques, il faut connaître les lois locales. Or, celles-ci sont de plus en plus nombreuses et incertaines. Certains pays changent complètement de système de droit, d'autres n'acceptent pas l'arbitrage international.

Notre bilan vient de dépasser les 100 milliards de francs. Là-dessus, les trois quarts correspondent à des opérations de crédit à moyen et long terme et de préfinancement. La France, à travers nous, détient des créances sur l'étranger dont on ne parle jamais ou presque. Ces créances représentent près de 80 milliards de francs. Elles compensent dans une large mesure les emprunts que nous avons contractés à l'extérieur.

Ces pays paieront-ils ? Evidemment il y a des sinistres, mais ils ne sont pas importants en pourcentage. En fait les sinistres définitifs sont rares. Depuis 1945, nous pouvons donner quelques exemples célèbres : le Ghana et la Corée du Nord. Ce sont presque les deux seuls. Dans les autres cas, à la suite de négociations, on est parvenu à un arrangement qui, en échelonnant énormément les paiements, a permis d'éviter le sinistre total.

Nous avons également connu des problèmes avec l'Indonésie, le Zaïre, la Turquie, le Chili, le Pérou, mais ce ne sont pas là des sinistres définitifs. En tout cas, ces sommes représentent un faible pourcentage du total. La meilleure preuve est le fait que les comptes de la COFACE sont excédentaires. Le déficit éventuel se trouverait plutôt dans les consolidations opérées par le Trésor.

Il ressort que l'ensemble de ces créances est bon à 95 %, ce qui n'est déjà pas mal. Certes, il y a des difficultés, des émotions, des négociations, des changements de situations totalement imprévisibles qui démontrent la nécessité d'assurer ces opérations. Il est impossible de savoir la solvabilité réelle d'un pays dans les dix prochaines années. Nous en avons vu l'exemple avec le Portugal et l'Indonésie. Nous pourrions multiplier les exemples de changements de fortune. Quoi qu'il en soit, les créances de la France sur l'étranger s'élèvent quand même à près de 80 milliards de francs.

Ainsi, comme en-cours de crédit, nous avions au 8 février 61 milliards de francs. Il faut y ajouter, au titre du préfinancement, 20 milliards de francs. Ces préfinancements, à hauteur de 16 milliards de francs, sont reconnus par les acheteurs étrangers ; en outre, toujours dans le cadre du préfinancement, nous avons 7 milliards de francs qui correspondent à des contrats qui doivent faire

l'objet d'une livraison dans les mois qui viennent. Pour ces derniers cas, le contrat est acquis mais non la créance. Il s'ensuit que, si l'on arrêtait actuellement les opérations, les créances acquises seraient de presque 80 milliards de francs.

Nous avons encore devant nous des quantités de contrats signés qui ne font pas toujours l'objet de préfinancement ou dont le préfinancement n'est pas encore en place. De très importants contrats à long terme conclus depuis la crise pétrolière impliquent de très longs délais de livraison. Nous avons environ 30 milliards de francs « en carnet ». Il s'agit donc d'un courant d'affaires très important.

Le commerce extérieur de la France représente 1 milliard de francs par jour ouvrable, soit 250 à 280 milliards de francs par an, dans chaque sens.

M. Pisani. Pourriez-vous nous indiquer des éléments qui seraient peut-être politiquement significatifs, sur les motifs qui ont amené la création de cette banque à une époque où le commerce extérieur de la France était dérisoire ?

M. François Giscard d'Estaing. C'est la volonté de couvrir tout l'éventail des opérations bancaires.

Lors de la réforme du crédit opérée par le Gouvernement du Général de Gaulle, on s'est aperçu que le commerce extérieur était une activité que personne n'était capable de couvrir. Ainsi, dans les banques, presque personne ne parlait l'anglais. Du reste, même dans notre banque, il a fallu longtemps avant que les gens commencent à parler l'anglais.

M. Pisani. Il serait très intéressant au point de vue politique de voir comment ce phénomène s'est progressivement implanté. On a le sentiment que l'institution politique est substantiellement en retard par rapport à la réalité qui s'est progressivement développée.

M. François Giscard d'Estaing. C'est certain. Nous devons constater que la fonction ministérielle de tutelle du commerce extérieur n'est personnalisée que depuis peu d'années. Dans ce domaine nous n'en sommes encore qu'aux premiers pas.

L'importance du commerce extérieur n'a pas été totalement reconnue par les Pouvoirs publics. Ce secteur d'activité assure le cinquième de notre produit national brut, soit le quart de l'industrie.

M. Pisani. Existe-t-il des documents sur la mise en place progressive de cet appareil destiné à faciliter le commerce extérieur ? Il serait intéressant de voir, historiquement, comment, peu à peu, le pays s'est doté de cet appareil.

M. François Giscard d'Estaing. Je ne pense pas qu'il y ait grand-chose. Le commerce extérieur est d'abord du commerce ; or ce secteur n'est pas considéré en France comme une activité « noble ».

Les choses ont évolué très progressivement. En fait, les Français sont allés plus vite que leurs Gouvernements et que leurs Administration. Je suis au contact de gens qui exportent. Ils se donnent énormément de mal. Certains d'entre eux, depuis dix ans, ont complètement transformé leurs affaires à cette fin. Ils ont envoyé des hommes prospecter à l'étranger, ils ont pris des risques, se sont donné des objectifs tout à fait positifs.

M. Pisani. Pourriez-vous nous indiquer les noms de quelques chefs d'entreprise dont l'expérience dans le commerce extérieur pourrait intéresser notre commission ? Il nous plairait de voir ce que représente pour une entreprise de taille moyenne le passage du marché intérieur au marché extérieur au point de vue des structures, des frais généraux.

M. François Giscard d'Estaing. Dans les grandes entreprises il y a l'exemple de Renault. Les résultats de la Régie à l'exportation sont remarquables : cette entreprise exporte 55 % de son chiffre d'affaires. A l'autre bout de la chaîne, vous avez le Cognac Camus. Cette affaire a multiplié son activité par soixante et exporte 98 % de son chiffre d'affaires.

M. Pisani. C'est du négoce pratiquement pur.

M. François Giscard d'Estaing. Cette affaire fabrique tout. Ce n'est pas du négoce.

De toute manière, l'expérience à l'exportation de nombreux industriels est intéressante.

Il suffit de prendre la liste des « oscars » qui ont été distribués ces quatre ou cinq dernières années. Chaque année nous sélectionnons une vingtaine d'entreprises en vue de l'attribution d'un oscar. C'est un honneur purement formel. Les oscars sont attribués suivant diverses catégories d'entreprises : les petites, les moyennes, les entreprises de service.

M. Pisani. La Société Moulinex est-elle un bon exemple ?

M. François Giscard d'Estaing. Ce n'est pas le seul ; les entreprises Leroy ou Rossignol sont également de bons exemples.

Nous comptons d'intéressantes entreprises dans le difficile domaine des travaux publics. Ainsi la Société Dumez travaille pour les trois quarts à l'exportation et entretient 2 000 Français à l'étranger. Les entreprises de travaux publics françaises ont accompli un développement considérable à l'étranger.

M. Louis Boyer. Les oscars sont-ils une référence ? Dans ma région je connais une entreprise qui a déposé son bilan un mois après avoir reçu un oscar.

M. François Giscard d'Estaing. Vous avez raison. Pour les « oscars » il faut évaluer la situation sur plusieurs années. Quelquefois certaines entreprises ont pris trop de risques, notamment de petites ou de moyennes sociétés, et ont eu des malheurs.

Les oscars n'en restent pas moins un échantillonnage assez significatif. Toutefois, comme dans d'autres domaines, en matière de commerce extérieur, plus la réussite est brillante, plus elle est fragile. Certaines entreprises connaissent des problèmes de croissance et ne prennent peut-être pas assez garde aux problèmes qu'un développement trop rapide et trop exclusif implique. Cependant, lorsqu'elles échouent, il ne faut pas trop les mettre au pilori. Elles ont pris des risques.

L'analyse méthodologique d'une opération ou d'une mutation réussie par une entreprise qui était totalement limitée au marché intérieur serait enrichissante. Nous pourrions étudier pourquoi les responsables de cette affaire se sont intéressés au marché extérieur, comment ils ont pu y faire face en termes de financement, de management, d'équilibre intérieur, d'investissements, de frais généraux.

Pour Pechiney, il s'agit plus d'une stratégie internationale qu'autre chose. La Société Creusot-Loire Entreprise paraît un bon exemple.

Celui de la Société Rossignol est l'exemple d'une croissance rapide sur le marché intérieur liée à une croissance à l'exportation ; ce n'est pas l'exemple d'une entreprise installée tranquillement sur le marché intérieur et qui a décidé de se lancer dans l'exportation.

En revanche, Bouygues était une société implantée à 100 % sur le marché français quand, il y a quatre ans, ses responsables ont décidé de se tourner vers l'extérieur, avec tous les problèmes que cela pose. Cette opération a été un succès.

A mon avis, on connaît mal et l'on juge mal la structure géographique de notre commerce extérieur. Il faut se rappeler que notre commerce extérieur est réparti essentiellement sur six ou sept grands pays. Plus de la moitié de notre commerce a lieu avec le Marché commun. Cela n'est pas suffisamment compris ni par les Pouvoirs publics ni par les industriels.

Je dis toujours aux exportateurs les plus brillants que, s'ils ne disposent pas d'une forte implantation dans les pays du Marché

commun ou aux Etats-Unis, ils se sont trompés de politique. Il s'agit de marchés riches et proches constituant une garantie contre les fluctuations, les aléas des marchés lointains qui peuvent se fermer du jour au lendemain et expliquent d'ailleurs les réussites très brillantes et les échecs symétriquement significatifs de certaines petites entreprises.

Si l'on veut avoir une politique volontariste, il ne faut pas faire n'importe quoi.

Il est probablement possible d'augmenter de 10 %, voire de 15 %, notre commerce avec un pays donné en s'appuyant sur ce qui existe déjà. Le développement de nos exportations sur l'Allemagne de 10 % correspond au centuplement de nos exportations en Chine. Nous devons faire un effort pour augmenter nos exportations en Allemagne.

M. Pisani. C'est un marché très difficile à gagner qui exige de nous de grandes performances.

M. François Giscard d'Estaing. On met volontiers l'accent sur les débouchés qu'offrent le Mexique, le Brésil, tous les pays lointains ou exotiques. En fait, ce n'est pas le commerce effectué avec ces pays qui garantira l'équilibre de la balance commerciale de la France.

Il faut d'ailleurs admettre qu'il existe des limites au développement « tous azimuts » et notamment des limites en hommes. Une entreprise moyenne ne peut pas exporter dans soixante-dix pays du monde. Il faut essayer de valoriser au maximum le potentiel commercial étranger dont on dispose déjà.

Il ne faut pas dédaigner les marchés traditionnels et proches. Je pense notamment que le relatif dédain dans lequel a été tenu le marché de nos anciennes colonies était une erreur. Il n'est pas meilleur d'exporter au Brésil qu'en Côte-d'Ivoire.

Nous ne devons surtout pas dédaigner les pays auxquels nous lient la langue, les traditions... tout ce qui facilite les opérations.

L'on dit parfois que les exportations de produits agricoles sont moins valables que les exportations de produits industriels. Ce n'est pas vrai, toutes ces exportations nous sont également nécessaires. On a tort de vouloir porter un jugement passionnel sur la « qualité » des exportations.

En ce qui concerne les difficultés que rencontrent les exportateurs, il est significatif de noter que notre système d'aide à l'exportation privilégie les ventes de biens d'équipement et les ventes à crédit, c'est-à-dire 20 % de notre commerce extérieur. A mon avis, c'est un peu sévère ; certaines facilités pourraient être également octroyées aux entreprises vendant des biens de consommation.

Plutôt que de remporter un très gros contrat spectaculaire dans un seul pays, il est plus intéressant de susciter plusieurs petits contrats et de créer ce que j'appellerai un fonds de commerce durable en effectuant l'implantation progressive d'un réseau commercial de vente de biens de consommation, de biens intermédiaires et de services.

Je prendrai l'exemple des pays sous-développés qui, à l'origine, ont acheté beaucoup d'usines « clés en main », ce qui permettait la signature de très gros contrats. Au fur et à mesure que ces pays se développent, ils souhaitent de plus en plus acquérir des sous-ensembles ; ils ont davantage besoin de services. Pour faire face à cette demande, les entreprises doivent être présentes tous les jours dans le pays considéré. Ces petites opérations ne nécessitent pas toujours des crédits mais exigent une présence commerciale constante très coûteuse pour les entreprises exportatrices, ce qui justifierait parfaitement l'octroi d'aides plus caractéristiques que celles qui existent actuellement.

M. Pisani. Existe-t-il, sous une forme ou sous une autre, l'équivalent des contrats de recherche-développement que l'on connaît en matière de recherche et qui donnent lieu à remboursement en cas de succès et à non-remboursement en cas d'échec ?

M. François Giscard d'Estaing. Pas véritablement. Il y a une procédure appelée « assurance-prospection ». Il s'agit d'un contrat passé avec les Pouvoirs publics pour financer une campagne de prospection à l'étranger à la recherche de débouchés. On peut obtenir un financement sur la base de ce contrat d'assurance.

M. Pisani. Pourquoi ce système n'est-il pas davantage développé ?

M. François Giscard d'Estaing. On est en train de l'améliorer en associant les banques à ces contrats. Celles-ci, après avoir examiné le dossier de prospection, peuvent, s'il leur paraît bon, en assurer le financement automatiquement.

Sur le plan fiscal, la prise en compte de la création de réseaux de fonds de commerce, comme vous dites, est satisfaisant.

En effet, les investissements commerciaux à l'étranger peuvent donner lieu à certaines facilités fiscales. Il existe également un système d'aide à la constitution de réseaux commerciaux à l'étranger par l'intermédiaire d'un organisme subventionné par l'Etat, UFINEX. Mais c'est à peu près tout.

M. Pisani. Au niveau des investissements lourds, l'aide de l'Etat est plus substantielle.

M. François Giscard d'Estaing. C'est un domaine dans lequel la concurrence est plus grande. Etre un grand exportateur de biens

d'équipement est indispensable à l'heure actuelle. En effet, ces biens représentent non seulement un marché créateur d'emplois en France, mais encore un marché susceptible de compenser les difficultés que nous éprouverons avec les biens de consommation très courants du fait de l'industrialisation du Tiers Monde, qui va redistribuer les rôles. Il est de toute façon plus intéressant de prendre des positions là où les pays en voie de développement resteront demandeurs.

M. Pisani. Nous sommes le quatrième pays exportateur tant sur le plan général qu'en ce qui concerne les biens d'équipement. Les pourcentages sont, je crois, comparables pour les quatre pays.

M. François Giscard d'Estaing. En amélioration, mais plus faibles que ceux de l'Allemagne et du Japon. Quant au commerce extérieur des Etats-Unis, il n'est comparable à aucun autre. Il n'est pas orienté de la même façon que le nôtre et se cantonne à un très petit nombre de secteurs.

M. Pisani. Lorsque vous est présenté un dossier d'aide à l'exportation de biens d'équipement industriels susceptibles de mettre sur le marché des produits concurrents des nôtres, avez-vous connaissance d'une procédure interne tendant à anticiper la reconversion bientôt nécessaire de notre propre industrie de production ?

M. François Giscard d'Estaing. Non.

M. Pisani. C'est très important, me semble-t-il. Le manque de mobilité de notre système industriel vient peut-être du fait que nous n'anticipons pas suffisamment la concurrence que nous créons, notamment par l'exportation de nos équipements.

M. François Giscard d'Estaing. C'est certainement vrai, mais il s'agit d'un phénomène économique difficile à analyser. Du moins, n'avons-nous pas encore tiré de conclusions directes dans le domaine de la réorientation de l'industrie française.

M. Pisani. Nous ne percevons pas les liens qui existent entre l'équipement dont se dotent les pays concurrents et l'effort interne de reconversion de notre propre industrie, et nous ne tenons pas compte des effets de notre équipement sur notre industrie.

M. François Giscard d'Estaing. C'est vrai. Mais il est également vrai qu'une grande partie des biens de consommation que nous aidons à produire dans ces pays étrangers ne nous sont pas toujours destinés. Si nous vendons par exemple une usine de fabrication de chaussures aux Indiens, il est certain qu'il y aura plus de pieds nus à chausser là-bas qu'il n'en existe de déjà chaussés en France !

Un phénomène est encore plus complexe : celui des accords de compensation des ventes avec obligation de reprise. Il est difficile de dire que nous sommes perdants. Nous le sommes si nous restons en arrière du phénomène, mais pas si nous en prenons le contrôle à la manière japonaise.

M. Pisani. Ne commençons-nous pas à avoir — non pas par nos conseillers commerciaux, mais grâce à nos institutions semi-publiques — une connaissance très solide des différents marchés nationaux et du marché mondial ?

M. François Giscard d'Estaing. Pour les biens de consommation, oui.

M. Pisani. Mais pour l'ensemble ?

M. François Giscard d'Estaing. Je connais moins bien ce domaine qui est très mouvant. Les pays en voie de développement ne définissent pas toujours très bien leurs propres programmes de développement et les exécutent de façon cahotique.

M. Pisani. Votre service de documentation financière et économique ne permettrait-il pas de connaître de façon plus précise les tendances du système productif de ces pays et donc les points de concurrence ?

M. François Giscard d'Estaing. Nous les connaissons assez bien.

M. Pisani. Pourriez-vous nous préciser les domaines dans lesquels nos exportations françaises, qui bénéficient actuellement d'un certain type de développement, risquent d'être totalement concurrencées par le système de production d'un pays en voie de développement ?

M. François Giscard d'Estaing. Le Ministère de l'Industrie, qui a fait des études poussées dans ce domaine, les connaît très bien.

M. Pisani. Nous sommes des hommes politiques soumis aux exigences nationales mais nous sommes également très sensibles aux réalités locales.

Une de nos tâches consiste à définir les conditions de l'ouverture de notre économie sur l'extérieur. L'anticipation des phénomènes de mutation économique mondiale devrait nous permettre de nous adapter, en conciliant les nécessités nationales et locales.

M. François Giscard d'Estaing. Sans faire de protectionnisme, nous devons faire attention à la fraude qui sévit très largement dans certains domaines. Les timides appels faits pour la reconquête de notre marché intérieur n'ont pas été suivis d'effets. Nous devrions

sensibiliser davantage l'opinion publique à ce problème et lui faire comprendre qu'à qualité et à prix sensiblement égaux, il existe une possibilité d'acheter des produits français.

Je pense aux téléviseurs ou à l'équipement électroménager. Pourquoi achetons-nous des produits étrangers ? Tout simplement parce que nous ne faisons pas attention à ce problème. Les producteurs français ont une part de responsabilités et ils devraient faire une campagne plus nette.

M. Pisani. Le négoce est coupable.

M. François Giscard d'Estaing. Il est sensible aux opérations de dumping.

M. Pisani. Il serait très intéressant d'analyser ce problème.

M. François Giscard d'Estaing. C'est une action qui, sans être trop publique, doit être suffisamment insistante.

M. Pisani. Il serait intéressant de savoir, poste par poste, pourquoi les produits importés finissent par l'emporter sur les produits fabriqués chez nous.

M. François Giscard d'Estaing. C'est souvent un problème de marges de distribution. Il est quand même dommage de constater par exemple que l'industrie des couverts de table est condamnée à disparaître parce que les Japonais — qui ont décidé de conquérir ce marché, comme cela vient d'être le cas — pratiquent des ristournes supérieures.

Ce problème de défense de notre marché intérieur grâce à des barrières absolues ou à des contingentements n'a pas été suffisamment étudié dans tel ou tel cas particulier et il n'est peut-être pas toujours facile de trouver des remèdes.

M. Pisani. Il faut mettre l'économie en état d'auto-défense. Mais qui pourrait s'en préoccuper ? les Chambres de commerce ?

M. Louvot. Ne faudrait-il pas un organisme de synthèse des prévisions en même temps que des décisions opérationnelles ? N'y a-t-il pas trop de compétences mêlées ?

M. François Giscard d'Estaing. Il faudrait revivifier les organismes qui existent, comme les Ministères du Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture. Ce dernier devrait commencer par réfléchir pour savoir s'il est vraiment nécessaire d'importer des champignons de Taïwan. Bientôt les herbes de Provence viendront des Etats-Unis !

Il faut aussi doper les industriels, mais une campagne est difficile à organiser. Cela pourrait être le rôle du ministère de la consommation. Il faut également créer un réflexe chez l'acheteur.

Mais il n'existe pas de ministère du consommateur. Une sensibilisation devrait intervenir au niveau des grands acheteurs. On pourrait imaginer le Ministre du Commerce extérieur leur donnant des directives et leur demandant de participer à l'effort de rééquilibrage du commerce extérieur de la France. Ils ne sont pas obligés d'acheter 7 000 téléviseurs japonais pour une vente promotionnelle dans une « grande surface ».

Les Japonais passent des contrats d'ensemble avec des grands groupes industriels en leur demandant de prendre des engagements au niveau importations-exportations en contrepartie desquels ces groupes obtiennent des avantages au niveau des prix où des facilités bancaires, par exemple. Voilà comment ils arrivent à vendre dans quelques cas 25 % moins cher.

M. Pisani. Je me demandais comment les Japonais arrivaient à casser un marché.

M. François Giscard d'Estaing. Ils bénéficient de contrats d'ensemble à respecter, comme les « dealers » de l'automobile. Les entreprises exportatrices vont négocier globalement leurs aides à l'exportation annuellement avec les Pouvoirs publics. On ne peut pas trop le dire, mais on sait que c'est à peu près cela.

M. Pisani. Que pensez-vous des sociétés de commerce ?

M. François Giscard d'Estaing. Ce n'est pas le vrai problème. Les sociétés de commerce ne peuvent pas se créer sur une décision théorique. Ce sont des structures longues et difficiles à monter. Il faut des hommes, de longues approches du marché, soit un marché horizontal, soit un marché géographiquement défini.

Il en existe déjà en France qui marchent bien. On pourrait les développer encore un peu, mais quoi qu'on en dise, la part des sociétés de commerce a plutôt diminué dans le commerce international. La comparaison avec les sociétés de commerce japonaises est fausse parce que ces dernières sont la division commerciale d'un grand groupe, d'un empire ; c'est différent.

Le vrai problème, c'est une meilleure organisation des compensations qui pourrait justifier le développement de sociétés spécialisées dans ces compensations ou dans le courtage international. Il en existe très peu en France.

Dans le monde entier, le pétrole se vend par réseaux de courtiers marginaux avec une décote que l'on connaît. Voilà une fonction commerciale d'ajustement international très importante et qui nous échappe complètement. Les sociétés suisses, hollandaises, etc., au contact desquelles nous sommes de plus en plus, sont les prestataires d'un véritable service. Les Japonais sont très forts

dans ce domaine. Il existe des sociétés de compensation capables de reprendre à tout moment un produit qu'on leur demande d'échanger contre un autre.

M. Pisani. Renault fait-il la même chose ?

M. François Giscard d'Estaing. Les Français le font beaucoup, mais avec plus ou moins de difficultés et avec des intermédiaires étrangers.

On peut avoir sa propre société de compensation ou un bureau qui connaît les compensateurs. Cela veut dire qu'on achète ferme et qu'on vend ferme. Mais on ne peut pas négocier en tout, à moins d'être « hypercalé » et d'avoir des organisations très lourdes en hommes.

Il suffirait d'avoir quelques sociétés françaises ou d'intérêts français. Ces opérations supposent une très grande liberté en matière financière. Elles se traitent plus facilement de Suisse ou de Grande-Bretagne sans qu'il s'agisse pour autant d' « opérations malhonnêtes », mais parce qu'il n'y a pas de contrôle des changes.

M. Pisani. Hasardeuses ?

M. François Giscard d'Estaing. Il faut de larges possibilités de financement à terme. Notamment, il faut pouvoir jouer de tous les mécanismes financiers avec beaucoup de souplesse et savoir manier les diverses monnaies. Aujourd'hui, avec le flottement des monnaies, il ne faut pas se tromper. Toutes les opérations de courtage portent sur de gros montants ; il ne faut donc pas prendre de risques.

Il existe un autre aspect auquel on n'a pas réfléchi : le rééquilibrage de nos échanges pétroliers. Les Allemands sont les seuls à avoir réussi, depuis 1973, à équilibrer leurs échanges avec l'OPEP ce qui prouve que cela peut se faire. Les Etats-Unis n'y sont pas parvenus, pas plus que le Japon et la France. Il y aurait une réflexion à mener dans ce domaine.

Nous avons un déficit de 18 milliards de francs sur l'Arabie saoudite qui ne peut pas nous acheter grand-chose. Il serait facile d'évaluer les limites de ce rééquilibrage.

Le Mexique sera le quatrième producteur mondial d'ici à quatre ans. Il voudrait bien nous vendre du pétrole.

M. Pisani. Une idée me vient en vous écoutant : ne pourrait-on pas essayer de favoriser davantage la mobilisation de certains pétrodollars, de certaines disponibilités saoudiennes en faisant des investissements dans les pays tiers ?

M. François Giscard d'Estaing. Il est déjà difficile d'établir des projets à deux, ça l'est encore plus à trois.

Par exemple, nous étions d'accord pour vendre des biens d'équipement au Soudan, mais nous voulions que l'Arabie saoudite donne sa garantie. Les Saoudiens ont refusé car ils ne voulaient pas avoir en face d'eux un Etat arabe frère auquel ils ne pourraient jamais demander le remboursement.

Par contre, ils sont prêts à prêter de l'argent aux Soudanais, mais à condition que nous donnions notre garantie. Ils estiment que nous pouvons prendre le risque du non-paiement car c'est nous, et non eux, qui sommes intéressés dans l'affaire de nos biens d'équipement.

Un tel système n'est pas mauvais, mais il est difficile à mettre en œuvre. En effet, il faut trouver de bons projets que les trois parties acceptent.

Quelques opérations de ce genre ont été réussies, notamment par la Caisse centrale de Coopération économique, mais elles ne sont pas nombreuses.

Les pays arabes ne prêtent pas à n'importe qui. Ils sont tentés de s'entraider alors que nous, en général, nous sommes plus neutres.

M. *Pisani.* Pourtant, il ya des investissements potentiels considérables au Soudan et en Syrie, par exemple.

M. François Giscard d'Estaing. Les Arabes ne s'intéressent pas aux petits projets. Ils veulent du spectaculaire. Or, ils nous demandent très souvent de faire de grandes réalisations dans des pays qui ne sont pas préparés à les recevoir.

Ainsi, le Soudan n'a pas, pour l'instant, la capacité nécessaire pour utiliser les 5 milliards de dollars d'investissements que l'on veut lui accorder.

M. Pisani. Même à moyen terme ?

M. François Giscard d'Estaing. Les Soudanais ne maîtrisent pas leurs problèmes. Nous sommes en contact avec eux et nous essayons de trouver une solution.

Les pétrodollars doivent être prêtés par les pays qui les ont en excédent à ceux qui sont temporairement insolvables, sous la garantie de celui qui fournira les équipements.

M. Pisani. Par ce système, certains marchés nous seraient ouverts.

M. François Giscard d'Estaing. Lorsque l'on veut vendre, il faut savoir prendre des risques. Celui-ci n'est pas plus important que d'autres. Il faut contrôler le phénomène et savoir jusqu'où l'on peut aller.

En ce domaine, la Caisse centrale de Coopération économique est un bon conseiller qu'il faut écouter. Elle étudie les projets, accorde de longs prêts et cherche un financement du côté des Emirats ou de l'Arabie saoudite. Cependant, cela reste encore assez marginal, peut-être parce que nous ne nous sommes pas lancés résolument dans cette voie.

M. Pisani. Un pays comme l'Egypte, dont la population est importante et inemployée, qui possède des terres immenses et de l'eau en grande quantité, doit avoir besoin de s'équiper.

M. François Giscard d'Estaing. Au point où elle en est, l'Egypte relève de l'aide directe. Celle-ci lui est fournie par l'Arabie saoudite qui lui a donné plusieurs milliards de dollars.

Les exportations françaises peuvent être financées par des prêts internationaux provenant de pays riches en pétrodollars ou d'organismes financiers comme la Banque mondiale, la Banque africaine de développement ou la Banque asiatique. Au niveau de ces derniers, nous essayons toujours de retrouver « notre part ».

M. Pisani. Monsieur Giscard d'Estaing, nous vous remercions.

AUDITION DE M. DE LATTRE
Président du Crédit national.
(19 avril 1978.)

M. Pisani. La séance est ouverte.

Au fil de nos travaux, notre ambition s'est développée. A partir d'une analyse de l'acte de commerce et des activités d'échange, nous en sommes arrivés aux problèmes de structures mêmes et de capacité de notre économie. Or, Monsieur de Lattre, vous êtes à un point clé, en ce sens que le Crédit national est un des lieux par lequel passent le plus assurément toutes les opérations de financement, d'investissement, etc.

Je vous donne la parole.

M. de Lattre. Je vous remercie, Monsieur le Président. L'action du Crédit national tend, en effet, à accompagner les entreprises dans les efforts qu'elles doivent accomplir pour orienter l'appareil productif français vers la constitution d'un excédent extérieur.

On peut certes avoir une balance des paiements positive avec une balance commerciale déficitaire ; on peut corriger les résultats d'une balance commerciale déficitaire par les gains que procure la place de Londres si l'on est en Angleterre, la place de Zurich si l'on est en Suisse. On peut vivre comme la Suisse avec un déficit commercial durable et avoir cependant une monnaie forte.

Mais la France ne dispose pas de ces atouts. Aussi, notre ambition devrait être d'avoir un excédent commercial. Depuis la guerre, nous n'en avons pas connu de durable. Au contraire, nous avons récemment accumulé un endettement extérieur qui doit beaucoup à ce déficit commercial.

L'excédent commercial est la condition de la puissance. On peut y parvenir même avec une monnaie forte, je dirai presque grâce à une monnaie forte. L'exemple le plus extraordinaire est celui de la Suisse, qui en 1977 a enregistré pour la première fois un excédent commercial. Un autre exemple est celui de l'Allemagne qui, malgré de multiples réévaluations de sa monnaie, continue d'enregistrer des excédents commerciaux. Ceux-ci sont le support de la

puissance allemande. Ils lui permettent des investissements à l'étranger qui font de l'Allemagne, en même temps que le premier exportateur de produits industriels, l'un des plus forts investisseurs qui s'assure partout des réseaux commerciaux, des chaînes de montage, etc.

Il semble donc que les Allemands jouent à la fois le jeu de l'exportation et celui de l'investissement à l'étranger. Ils ont résolu ce dilemme de la « délocalisation » qui apparemment pose bien des problèmes à la France.

Permettez-moi de commenter à cet égard un tableau très explicite qui représente la structure de la balance commerciale par famille.

Il montre combien, notamment dans le domaine des biens d'équipement professionnel et des biens intermédiaires, notre dépendance s'accroît à l'égard de nos partenaires de la CEE et de l'OCDE hors CEE, c'est-à-dire des pays industrialisés.

Structure de la balance commerciale.

(En milliards de francs, chiffres arrondis.)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Equipement professionnel :							
CEE	— 5	— 5	— 7	— 7	— 8	— 7	— 12
OCDE (hors CEE)	— 3	— 3	— 3	— 4	— 7	— 4	— 7
Hors OCDE	+ 7	+ 8	+ 8	+ 10	+ 15	+ 24	+ 32
Automobiles et matériel de transport :							
CEE	+ 2	+ 3	+ 3	+ 3	+ 3	+ 6	+ 5
OCDE (hors CEE)	+ 2	+ 2	+ 2	+ 3	+ 3	+ 3	+ 2
Hors OCDE	+ 3	+ 4	+ 4	+ 4	+ 7	+ 9	+ 10
Biens de consommation :							
CEE	0	+ 1	+ 1	+ 2	+ 1	0	— 3
OCDE (hors CEE)	+ 2	+ 2	+ 2	+ 2	+ 1	+ 1	+ 1
Hors OCDE	+ 3	+ 3	+ 2	+ 2	+ 2	+ 3	+ 2
Equipement ménager :							
CEE	— 1	— 1	— 1	— 2	— 2	— 2	— 3
OCDE (hors CEE)	0	0	0	0	— 1	— 1	— 1
Hors OCDE	+ 3	+ 3	+ 2	+ 2	+ 2	+ 3	+ 2
Biens intermédiaires :							
CEE	— 6	— 7	— 8	— 10	— 13	— 8	— 15
OCDE (hors CEE)	— 2	— 1	0	0	+ 1	— 1	— 2
Hors OCDE	+ 3	+ 3	+ 3	+ 4	+ 5	+ 9	+ 9

Si l'on veut essayer de redresser cette situation, que peut-on faire ?

Il me semble qu'il faut à la fois accepter la dimension mondiale, c'est-à-dire encourager les entreprises à produire à l'étranger et en

même temps rechercher en France quelles sont les productions susceptibles d'être exportées, en quelque sorte chercher les créneaux. Mais cela nécessite un effort d'éducation de l'opinion qui doit admettre que ce n'est pas un appauvrissement pour la France que les entreprises françaises deviennent puissantes à l'étranger.

a) Depuis trois à quatre ans, on constate que les grandes multinationales françaises ne gagnent leur vie qu'à l'étranger. C'est le cas de Pechiney, de Rhône-Poulenc, de Saint-Gobain et d'autres encore. Pourquoi ?

Cela peut provenir des coûts salariaux, mais ce n'est pas toujours le cas. Cela peut résulter également du coût de l'énergie. Cela tient sans doute aussi au fait que les entreprises ont leurs unités les plus modernes, donc les plus productives, à l'étranger. *A contrario,* ce raisonnement est valable pour les entreprises étrangères installées sur notre territoire. Mais c'est un fait que depuis quelques années les entreprises importantes gagnent plus d'argent à l'étranger qu'en France. En même temps, ces progrès sont liés au maintien de leur activité dans notre pays. Michelin assure qu'il ne pourrait pas exporter de pneus aux Etats-Unis s'il n'était pas lui-même producteur d'autres types de pneus dans ce pays. Il y a donc une complémentarité entre les exportations du pays d'origine et ce que l'on fabrique dans les pays d'installation.

Je voyais récemment un petit transistor peu coûteux en vente en France. Celui-ci avait été « fabriqué par Grundig au Portugal ». Grundig pour autant n'a pas arrêté sa production en Allemagne, mais l'a réorientée vers des articles de plus haute qualité.

Les entreprises installent donc des usines dans les pays à meilleure compétitivité. J'ajoute que le système bancaire s'y prête. Des facilités et des crédits de toute nature permettent ces installations. Au Crédit national, nous avons mis sur pied un mécanisme qui s'appelle le DIE (prêts pour le « Développement industriel à l'étranger ») qui associe aux risques et aux financements le Crédit national et les banques. Les prêts des banques couvrent les cinq ou sept premières années, ceux du Crédit national les années suivantes. Ce système permet aux entreprises d'installer à l'étranger soit des réseaux commerciaux, soit des usines de montage. Cette procédure est très souple. Depuis 1973-1974, date à laquelle le mécanisme a été mis en place, l'encours de ces prêts atteint 2 milliards de francs pour une centaine de dossiers : le volume des prêts nouveaux consentis atteint 300 millions de francs par an.

Ce mouvement d'installations à l'étranger est une chose qui doit être acceptée et comprise. Evidemment, ce ne peut être le fait de toutes les entreprises ; les grandes sont les plus concernées,

encore que dans notre clientèle nous voyons beaucoup d'entreprises moyennes qui ont l'occasion de prendre le contrôle de telle ou telle entreprise, espagnole par exemple.

b) La seconde orientation est d'essayer de développer les exportations de produits de valeur. J'ai la conviction que cela est possible.

Le Crédit national a installé ses délégations régionales dans huit grandes villes de France, les plus anciennes étant à Lyon et à Lille. Elles font le quart de notre chiffre d'affaires, 25 % du volume et les deux tiers du nombre des prêts que nous consentons.

Dans chacune de ces villes, un comité régional a été constitué, groupant huit ou dix industriels et commerçants, choisis généralement parmi les meilleurs, et qui nous tiennent au courant de l'activité de cette région.

Nous en revenons toujours réconfortés car ces réunions nous donnent l'occasion de rencontrer quelqu'un qui a trouvé la façon de vendre un article de haut de gamme à l'étranger.

Un industriel de l'Ouest dè la France fabrique des chemises et des tee shirts de luxe. Selon sa formule, il inscrit sur l'étiquette « Made in France », les vend très cher à Hong-kong où on se les arrache. Il existe de nombreux autres exemples de ce type, même dans les secteurs les plus menacés.

J'ai eu l'occasion de rencontrer récemment quelques responsables de l'industrie textile. Je leur ai fait remarquer que l'Allemagne avait accepté plus tôt que la France les réductions d'emplois. Or, aujourd'hui, elle investit plus que nous dans le textile, elle exporte davantage et résiste mieux, en tout cas admet plus librement l'entrée des articles de bas de gamme en provenance des pays à bas salaires.

Depuis quelques années, un grand nombre de problèmes ont été résolus dans le domaine de la politique industrielle et d'énormes progrès ont été accomplis pour dire qui fabriquerait quoi. Il reste certes de grands secteurs où la restructuration doit être traitée globalement — je pense, notamment, à la sidérurgie et au papier — et s'impose à tous, au Gouvernement, à l'administration et aux branches professionnelles. Mais il en est d'autres où cette évolution doit résulter bien davantage de l'action quotidienne des industriels eux-mêmes.

Je voudrais dire à cet égard tout le bien que je pense, à l'usage, de la procédure destinée à encourager les investissements des firmes exportatrices. Elle fonctionne depuis 1974 et est régulière-

ment reconduite. Il convient de la replacer dans l'ensemble des mesures prises depuis quelques années pour soutenir l'investissement du secteur productif.

De très nombreux prêts bonifiés, modérément d'ailleurs, et qui représentent environ 30 milliards de francs de ressources, ont été mis depuis 1974 à la disposition des entreprises.

En 1975 sont intervenus les prêts Fourcade pour 5 milliards de francs. Il s'agissait de prêts à long terme destinés à promouvoir l'industrie et à développer les capacités de production.

En 1976 et 1977, ce furent les deux emprunts Barre pour les petites et moyennes entreprises. Ils étaient respectivement de 3,5 milliards de francs et 2 milliards de francs et étaient destinés à consentir des prêts à long terme aux entreprises ne faisant pas 100 millions de chiffre d'affaires.

En 1977 intervint la procédure dite des investissements anticipés — IA — c'est-à-dire destinés aux grandes entreprises.

A l'époque, j'avais eu l'occasion de dire au Premier Ministre que depuis quatre ans l'on avait fait beaucoup pour les PME et que le moment était sans doute venu d'encourager, à peu de frais, les entreprises importantes.

C'est à cette fin que furent créées deux enveloppes d'un montant total de 3 milliards de francs — 2 milliards de francs de prêts à moyen terme et 1 milliard de francs de prêts à long terme — qui furent entièrement utilisés au cours de l'année et qui permirent une très réelle anticipation de l'investissement.

Nous pensons que, sur le plan conjoncturel, des mesures de ce type ne sont pas inutiles.

D'une autre famille sont les procédures plus durables qui sont reconduites d'année en année et dont les deux principales sont la procédure d'investissements-exportation et la procédure des économies d'énergie.

Toutes deux sont semblables dans leurs caractéristiques. Il s'agit, en effet, de prêts à long terme qui sont bonifiés pour ramener leur taux à 10 % ou à 9,5 % selon les années et les tranches. La différence est de deux points pour le long terme et d'un point pour le moyen terme. En contrepartie, les entreprises doivent s'engager à développer la part de marché à l'exportation d'au moins 5 % en trois ou quatre exercices.

Ces procédures ont été instituées en 1974 et ont été constamment renouvelées depuis lors.

Cette année-là, les entreprises ont souscrit des engagements que nous avons pris au sérieux malgré le scepticisme qui était de bon ton à l'époque. Nous étions persuadés qu'elles les respecteraient, ne serait-ce que parce que les sanctions prévues en cas de non-exécution étaient très sévères, mais aussi parce que nous pensions qu'elles ne s'étaient pas engagées à la légère.

En 1975, la procédure a connu un très grand succès, puis a semblé perdre un peu de son intérêt. Cependant, le Crédit national a toujours utilisé la totalité de l'enveloppe prévue, et même souvent un peu plus, pour répondre aux besoins de sa clientèle.

En 1977, les délais ont été raccourcis et la procédure a été largement utilisée.

La procédure des économies d'énergie est plus récente, puisqu'elle date de 1976. Elle porte sur un milliard de francs par an. Les conditions sont les mêmes que pour les prêts aux entreprises exportatrices.

Enfin, qu'il s'agisse d'une procédure durable, comme celle de l'I-Ex ou d'une procédure plus conjoncturelle, comme celle des investissements anticipés des grandes entreprises, nous avons toujours présent à l'esprit le critère de la balance des paiements.

Nous avons obtenu certains résultats, qu'il s'agisse du tube couleur à Lyon, de la réalisation des projets de Shell-Chimie à Fos et à Berre — il était question que les travaux soient effectués en Grande-Bretagne — ou de Chrysler qui prépare en France pour les années 1980 une automobile qui devait originellement être produite en Grande-Bretagne.

L'avantage de ces procédures, notamment de l'I-Ex, est de provoquer une sélectivité auto-administrée.

M. Pisani. Comment la clientèle de cette procédure est-elle composée ?

M. de Lattre. Il s'agit essentiellement de petites et moyennes entreprises.

M. Pisani. Dans le cas de Shell-Chimie, que représente votre intervention, en terme de crédits ?

M. de Lattre. Shell-Chimie a bénéficié de la procédure des investissements anticipés, mais dans une proportion relativement modeste, de l'ordre de 60 millions de francs. La part qui a pu être faite en crédits à moyen terme s'est élevée à 100 millions de francs environ.

M. Pisani. L'investissement doit être de l'ordre de 4,8 milliards de francs, dont 4 milliards de francs de capitaux importés. L'avantage annuel pour la balance des paiements française est de l'ordre d'un milliard de francs.

M. de Lattre. S'agissant des IA, nous n'avons jamais donné plus de 50 à 60 millions de francs à un investisseur individuel, étant donné que notre enveloppe n'était que d'un milliard de francs.

Je voudrais maintenant vous parler plus précisément du rôle du Crédit national. Il a pour mission de prêter à long terme et de donner son accord à la mobilisation des crédits à moyen terme.

A long terme, il prête environ 5 milliards de francs par an. Ce chiffre est sensiblement dépassé au cours des années où des procédures de caractère anticyclique lui sont confiées. C'est ainsi qu'en 1975, nous avons prêté 7,5 milliards de francs et en 1977, 7 milliards de francs.

Les crédits à moyen terme ont été importants ces dernières années, dans une large mesure parce qu'ils étaient jumelés aux procédures spéciales. En 1977, ils ont été de l'ordre de 6 milliards de francs.

Ce sont donc 14 milliards de francs — il faut, en effet, tenir compte des 1,5 milliard de francs de prêts que nous consentons en tant qu'agents du FDES — qui ont été mis à la disposition de l'industrie française. La formation de capital de cette dernière étant de 140 milliards de francs, cela représente donc 10 %.

Cependant, le rôle du Crédit national est beaucoup plus important que ne l'indique cette proportion de 10 %. En effet, les crédits que nous accordons ont souvent un effet de catalyseur et sont employés concurremment avec d'autres types de ressources.

Le Crédit national intervient à deux titres, d'abord avec ses prêts normaux et, ensuite, avec ses procédures particulières.

S'agissant des prêts normaux, son concours est recherché par les banques et les entreprises. Pourtant, les conditions de ses prêts ne sont pas tellement avantageuses par rapport à l'ensemble du marché puisque le Crédit national ne bénéficie que d'une bonification d'intérêt de 1 %. Il prête à 11 % et les entreprises s'adressent à lui parce qu'elles savent que leur situation sera sérieusement étudiée.

Les banques, elles, apprécient qu'il existe un organisme qui « prêche la vertu » et qui puisse attirer l'attention sur les dangers que peuvent présenter les solutions souvent trop libérales inventées par un système bancaire trop imaginatif.

Nous avons des exigences. S'agissant des fonds propres, nous n'acceptons pas n'importe quelle combinaison qui aboutisse à un endettement à 100 %.

S'agissant des procédures exceptionnelles, je ne crois pas souhaitable qu'interviennent, chaque année, des procédures du type des prêts Fourcade en 1975 ou du Plan Barre l'année dernière. De manière plus limitée, certaines de ces procédures peuvent apporter — comme elles le font d'ailleurs depuis plusieurs années — un utile concours à l'économie.

Il me semble que, de ce point de vue, les problèmes devraient être surtout abordés dans l'optique du commerce extérieur. Il serait regrettable que priorité soit donnée à l'emploi et à la production, sans mentionner cette exigence du commerce extérieur.

Il est facile d'engager 100 000 personnes supplémentaires dans les PTT. Mais cela se traduira par l'augmentation des charges fixes de la Nation, et ce serait l'inflation garantie.

Nous sommes très attentifs à ce phénomène, car nous sommes à même de constater le développement du secteur tertiaire dans notre économie. Nous n'avons pas craint en 1977 de refuser de financer d'importants projets dans ce secteur. A de rares exceptions près, le tertiaire n'apporte pas de devises. Il représente peut-être une part importante de notre produit national brut, mais, si l'on ne se préoccupe que de l'emploi et de la production, il manque une case au tableau.

Il faut partir de l'exportation : c'est pour exporter qu'il faut produire et c'est à cette fin qu'il faut embaucher du personnel. Ce n'est que par ce biais qu'on obtiendra un équilibre plus satisfaisant de notre économie.

M. Pisani. Quelle est, selon vous, la position des industriels français face aux exportateurs étrangers ?

M. de Lattre. Je considère que les industriels français reçoivent trop d'aide directe à l'exportation. Nous avons l'appareil d'aide à l'exportation le plus remarquablement complexe : ce qui existe ailleurs est encore plus perfectionné chez nous et en outre, nous avons des choses qui n'existent pas ailleurs.

La garantie du commerce extérieur qui existe partout est devenue en France le support de la garantie de risque économique avec des mécanismes de subventions qui n'existent pas ailleurs. En outre, il existe chez nous des taux de crédit à l'exportation qui en font une espèce de paradis qui était totalement désencadré, à tel point que l'année dernière, la Banque de France a dû, au moins partiellement, « réencadrer le désencadré ». Aujourd'hui, à l'excep-

tion des exportations vers la CEE, les crédits à l'exportation sont consentis au taux de 4,5 % ; comme il s'agit souvent d'opérations très longues, le taux s'applique à des crédits qui n'entreront « en créance née » qu'après trois ans. Ainsi, le portefeuille de la Banque de France compte encore des escomptes de crédit à 2 %, taux qui avait été fixé en 1968.

M. Pisani. Est-il possible d'établir la nomenclature financière de ces aides ?

M. de Lattre. Absolument. Le Trésor ou la Banque de France peuvent la réaliser. On pourrait presque dire, en caricaturant un peu, que l'activité principale de certains industriels est d'aller à la DREE ou à la Banque pour obtenir le bénéfice de ces aides à l'exportation.

M. Pisani. Une restructuration en ce domaine ne pourrait-elle pas présenter certains avantages ?

M. de Lattre. Certes. D'ailleurs il s'agit surtout de modifier l'opinion établie en France à propos de la monnaie forte et de la dévaluation. Si la France avait une monnaie plus forte et si elle l'acceptait, cela serait déjà beaucoup. M. Karl Schiller a dit il y a quelques années dans une interview à *L'Express* que le meilleur service que l'on pouvait rendre à des exportateurs était la réévaluation de leur monnaie parce que cela les obligeait à ne pas se contenter de gains nominaux et à rechercher tous les efforts possibles de productivité. Il avait raison. L'Allemagne fédérale en a fait la démonstration. Aujourd'hui les économistes semblent accepter cette thèse, ce qui n'était pas le cas voilà dix ans.

Restent les taux préférentiels dont le maintien n'est certainement pas souhaitable.

M. Pisani. C'est un des actes majeurs que nous pouvons accomplir et sur lequel je vous demande que nous nous arrêtions un instant. L'idée qu'une dévaluation n'est pas le remède par lequel on peut aboutir est une donnée à approfondir. Nous avons reçu un économiste privé qui nous a dit le contraire. Une heure après, nous avons entendu une autre personnalité qui était encore d'un autre avis.

M. de Lattre. Je ne crois pas à la dévaluation. Vous trouverez toujours un pays avec des salaires inférieurs qui produira moins cher que vous. Ce n'est donc pas sur ce terrain qu'il faut se battre. Il faut s'avancer sur le chemin des productions de haut de gamme et de bonne qualité qui peuvent supporter le coût ou le handicap d'une monnaie forte. Prenez l'exemple de BMW dont le prix moyen des voitures est de 100 000 F et qui livre dans un délai de trois à quatre mois.

M. Pisani. Le fait qu'il y ait une rupture du marché mondial qui draine vers les pays à bas salaire tous les bas de gamme et vers les pays à haut salaire les hauts de gamme et, à partir de là, le fait que la technologie et la capacité commerciale l'emportent sur le jeu monétaire sont-ils une modification fondamentale des données de l'économie mondiale ?

M. de Lattre. Je le crois.

Un fait m'a frappé lors de la récente campagne électorale : de nombreux documents publiés par la gauche disaient qu'il fallait maintenir ce qui existait, remettre les usines en marche et ne pas accepter la politique des créneaux. A mon avis, le débat n'est pas entre la gauche ou la droite, mais, bien précisément sur ce sujet même, entre le passé et l'avenir. Il faut accepter la politique des créneaux si l'on veut que la France préserve son indépendance, non seulement en assurant les approvisionnements qui lui sont nécessaires, tels que l'énergie, les produits de consommation qu'elle achètera à l'étranger, mais également en lui permettant d'amortir sa dette extérieure.

Comment allons-nous dégager un excédent commercial propre à assurer nos objectifs commerciaux, nos investissements à l'étranger et en même temps le remboursement de notre dette ? C'est la grande question qui se pose à notre pays.

Un autre sujet que je voudrais aborder est celui des multinationales et de l'importance des grandes firmes. Celles-ci prennent une part croissante du commerce extérieur. Elles se situent le plus possible dans les pays à bas salaires, Extrême-Orient aujourd'hui et pays de l'Est demain. Citroën, par exemple, va produire une voiture en Roumanie qui sera vendue sur le marché français. Nous devons être attentifs à ce fait, car en l'an 2000 la plus grande partie du commerce international se fera de cette manière.

M. Pisani. A votre connaissance, existe-t-il en France une instance qui essaie d'anticiper ces phénomènes ?

M. de Lattre. Au Crédit national, où nous vivons ces problèmes tous les jours, cette préoccupation du marché mondial nous paraît de plus en plus présente à l'esprit de tous nos grands clients.

M. Pisani. La constitution d'un espace géographique du type CEE pourrait-il servir de point de départ à une stratégie destinée à donner naissance à un espace économique plus vaste encore ?

M. de Lattre. Je n'en suis pas sûr parce que la Communauté n'est plus une frontière douanière. Aujourd'hui, les firmes vivent d'ores et déjà à l'échelon mondial. Il faut s'attacher à conserver sa compétitivité sur le marché du monde développé. Cela pose des

problèmes avec le Japon car, effectivement, dans ce pays, qui peut vendre ? En dehors du Japon, il existe de nombreux pays développés où nous devons vendre. Regardez le classement de l'Italie ou de l'Allemagne en Australie ou au Canada.

M. Jacques Chaumont. Hier, un industriel nous expliquait que ce qu'il vendait le mieux était les produits de bas de gamme et qu'il éprouvait des difficultés pour exporter ceux de hauts de gamme. Dans la stratégie industrielle que vous concevez, considérez-vous que nous devons jouer les hauts de gamme ?

M. de Lattre. J'ai déjà eu l'occasion de souligner que tel était, en effet, notre sentiment. Mais cette politique ne peut être la seule. Nous vendons des automobiles qui pourtant ne sont pas des hauts de gamme. Toutefois, dans certaines branches, comme le textile par exemple, il sera désormais très difficile de vendre des bas de gamme.

J'ajouterai que plus que le haut de gamme, ce qui est important, c'est la valeur ajoutée. Il faut essayer de s'orienter vers les secteurs à forte valeur ajoutée.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Président, d'être venu devant nous.

AUDITION DE M. LALLEMENT

Directeur général de la Caisse nationale du Crédit agricole.

(25 avril 1978.)

M. Pisani propose comme thème de l'entretien les deux aspects de l'agriculture : activité de production et facteur de stabilisation du cadre de la vie rurale.

M. Lallement. D'abord une remarque préliminaire. Je ne pense pas, personnellement, que l'ouverture de notre agriculture sur l'étranger doive être uniquement motivée par la volonté de rétablir la balance des comptes. L'ouverture de notre agriculture sur l'étranger est bien davantage une nécessité pour l'agriculture elle-même. La politique de soutien du revenu des agriculteurs passe par une augmentation de la production parce qu'on ne peut pas éternellement augmenter les prix. Et augmentant la production, il faudra bien assurer à cette production des débouchés. Nous sommes ici en France, mais aussi en Europe, dans une situation de large suffisance et il est, de ce fait, nécessaire d'exporter ne serait-ce que dans l'optique de la défense du revenu des agriculteurs.

Quant au rôle particulier du Crédit agricole, je dois tout d'abord préciser que ce n'est qu'à une date récente que cette institution s'est ouverte vers l'extérieur. Cela tient tout d'abord à la nature de notre clientèle dont les activités susceptibles de se faire à l'étranger ont longtemps été fort rares.

Cela résulte ensuite des règles juridiques qui nous sont applicables. Pendant longtemps nous n'avons pas eu de compétence réglementaire qui nous autorise à faire des opérations sur l'étranger.

C'est seulement à une date récente — en décembre 1975 — que la Direction du Trésor a reconnu une compétence au Crédit agricole pour participer à des opérations sur l'étranger. Cette compétence, qui reste limitée, s'est située sur deux ou trois plans.

Tout d'abord il a été reconnu que le Crédit agricole pourrait faire des crédits acheteurs chaque fois que le vendeur est lui-même un sociétaire.

Deuxième autorisation qui a été donnée : au sujet des crédits à moyen terme faisant l'objet d'une garantie de la COFACE, il a été entendu que dans certaines conditions nous pourrions participer à ce genre d'opérations.

Enfin, ce qui est très important, la Caisse nationale du Crédit agricole a été autorisée à faire des financements à l'étranger en devises, mais seulement aux banques et organismes d'Etat.

Il convient également d'ajouter que notre compétence est encore aujourd'hui — à mes yeux tout au moins — insuffisante ; en effet, tout ceci nous est permis dans le seul secteur agro-alimentaire, ce qui est parfaitement normal mais ce qui constitue malgré tout une gêne, notamment pour les opérations de compensation qui peuvent se situer en marge du secteur proprement alimentaire.

De même, nous disposons d'un établissement qui, théoriquement, a plus de possibilité puisque c'est une banque inscrite, UNICREDIT. Mais UNICREDIT a été fondé en 1973 à un moment où l'encadrement du crédit constituait un frein à son développement, l'empêchant donc d'acquérir des références suffisantes pour faire des opérations importantes. De plus, la compétence d'UNICREDIT est limitée à l'agro-alimentaire en général et aux entreprises de caractère industriel et commercial qui sont situées en zone rurale.

Comment s'organise concrètement cette ouverture du Crédit agricole sur l'étranger qui, vous le voyez, reste récente et limitée ?

Au niveau de l'organisation interne sur laquelle je vais passer très rapidement, il faut constater que la Caisse nationale joue un important rôle d'assistance aux caisses régionales.

S'agissant des caisses régionales on constate que leur ouverture sur les activités extérieures est très variable selon les caisses. Certaines éprouvent des difficultés à s'organiser. Toutes n'ont pas encore une maîtrise parfaite des techniques et des procédures particulières qu'implique l'ouverture sur l'extérieur.

Passons maintenant aux opérations elles-mêmes. Elles sont tout d'abord très largement et très naturellement le résultat de la récupération des activités de nos sociétaires sur l'étranger. Il est intéressant de noter que ce type d'opération augmente de 25 à 30 % chaque année. Dans la plupart des cas, le Crédit agricole est maintenant capable d'assurer les services qui étaient pris en charge par les autres établissements, ce qui est quelque chose de très nouveau.

Mais nous ne nous contentons cependant pas seulement de traiter les opérations que la clientèle nous apporte. Nous avons nous-mêmes développé un certain nombre d'opérations financières.

Il y a tout d'abord les opérations monétaires qui constituent la prolongation de ce que nous faisons au titre du marché monétaire. Depuis quelques années nous avons très naturellement été amenés à prolonger sur les marchés étrangers les opérations que nous effectuons sur le marché national. La réforme de 1975 a entériné

cet état de fait et a permis un développement de ces types d'opérations. Maintenant nous faisons d'ailleurs aussi des opérations à moyen terme. Dans ce domaine nous avons un atout considérable et aussi un handicap. Notre atout c'est notre bilan et notre signature. Le handicap c'est la psychologie de nos sociétaires qui sont souvent réticents à l'égard des opérations à l'étranger pour lesquelles les règles paraissent plus souples et les risques plus grands que les opérations auxquelles ils sont habitués au niveau national.

Mais le souci que nous avons, c'est aussi de nouer des relations avec des établissements bancaires étrangers afin que ces relations comportent des retombées commerciales.

C'est ainsi que nous nous intéressons aux pays de l'Est, à l'Amérique latine et aux pays en voie de développement.

Les retombées de cette politique de présence sont encore difficiles à apprécier. Mais des contacts sont noués, des échanges se font et on a le sentiment qu'il se passe quelque chose.

D'une façon générale, toutes ces opérations portent moins sur l'exportation de produits de masse que sur des opérations de mise en place de complexes agro-alimentaires et d'ingénierie. Mais ce sont des opérations que nous développons depuis dix-huit mois et il est un peu tôt pour faire un bilan.

Voilà pour ce qui est des activités elles-mêmes. Peut-être vous intéresserait-il maintenant de savoir les initiatives que nous avons prises directement à l'étranger.

Première initiative : établir un réseau de correspondants bancaires. Nous sommes en cela très aidés par notre signature.

Mais nous souhaitons aller plus loin. Nous nous sommes préoccupés d'un certain nombre d'implantations à l'étranger. A cet égard, nous avons pris certaines initiatives. Elles relèvent d'un pragmatisme qui est organisé autour de quelques idées directrices. La présence sur les grandes places financières tout d'abord. C'est ainsi que nous sommes présents à Londres et à Zurich où nous avons participé à la création de deux banques avec les banques coopératives européennes.

A New York nous avons un bureau permanent de représentation.

Chez nos principaux clients nous nous efforçons également d'être présents, mais avec notre propre étiquette. Nous devons ainsi nous installer à Francfort au mois de mai et à Milan à la fin de cette année. Ces implantations se font avec l'aide de nos correspondants naturels : les banques coopératives européennes, dans les locaux desquels nous nous installons.

Voilà ce qui a été fait. Maintenant faut-il une ouverture plus large ?

Il y a des perspectives à ne pas négliger.

Première perspective : les pays de l'Est. Ces pays paraissent être des clients potentiels importants dans le domaine de l'agro-alimentaire. Nous nous préoccupons d'une implantation à Moscou ; nous envisageons de participer à la SOFRACOB qui est animée par la Banque de Paris et des Pays-Bas.

Autre préoccupation que nous avons : la présence sur le marché nord-américain. New York, bien sûr, car c'est une place financière mais nous nous intéressons aussi à Chicago où nous étudions des possibilités d'implantation telle que celle qui pourrait résulter de l'achat d'une petite banque.

Une implantation à Chicago correspondrait en effet à des préoccupations concernant plus directement l'agro-alimentaire. Si nous trouvions les moyens en hommes, une telle implantation serait intéressante. Elle permettrait notamment d'acquérir une utile connaissance des très complexes procédures de financement de l'agriculture aux Etats-Unis.

Cela dit, l'implantation d'une simple succursale pourrait être envisagée. Elle bénéficierait de notre bilan et aurait une position plus solide. Mais cela pose de nombreux problèmes compte tenu de notre statut d'établissement à caractère public et administratif.

Il y a aussi le Moyen-Orient dont les besoins dans le domaine agro-alimentaire sont énormes. Là aussi nous étudions des possibilités d'implantation. Cela n'est pas facile, il faut choisir le lieu et les partenaires les plus adéquats. Une banque euro-arabe pourrait être un outil efficace. Il y a là un dossier qui est ouvert et nous l'avons ouvert d'autant plus volontiers que certains de nos partenaires, les Hollandais et les Italiens en particulier, sont également intéressés et pourraient collaborer avec nous.

M. Pisani. Est-ce que l'un des problèmes cruciaux au Moyen-Orient ne serait pas de dégager une capacité d'ingénierie suffisante ?

M. Lallement. C'est certainement un aspect important du problème mais pour en revenir à nos activités, nous avons constitué un club des banques européennes UNICO qui se situe dans la ligne des clubs traditionnels constitués par les établissements bancaires. Mais pour ce qui est d'UNICO, il y a certains handicaps que nous n'avons pas eu à supporter. Nos établissements ne sont en effet guère installés dans les pays des uns et des autres et il y a donc moins de risque de concurrence. Cela nous permet d'avoir des

objectifs assez ambitieux : participation en commun à des projets, financement effectué sur place pour les correspondants des membres du club, etc.

En tout état de cause, UNICO est un lieu de rendez-vous qui devrait nous permettre de progresser sur les marchés étrangers.

Reste le problème de l'aide que nous pouvons apporter à l'implantation des entreprises à l'étranger. *A priori* nous y sommes très favorables.

Mais il y a plusieurs modalités possibles. La première serait de prendre des participations en capital dans des sociétés agro-alimentaires familiales françaises. Mais pour bien gérer un portefeuille de participation industrielle il faut avoir les mains libres, pouvoir faire des arbitrages, etc. Or, à cet égard, vous comprenez bien que nous sommes très gênés par notre statut. C'est la raison pour laquelle je suis, pour ma part, réservé quant au développement d'une politique de cette nature.

En revanche, les opérations qui consistent à apporter des concours financiers ponctuels pour de grandes opérations de restructuration me paraissent intéressantes. Nous participons volontiers à ce genre d'opérations.

En tout cas, au niveau des prises de participation en fonds propres, il y a quelque chose que nous pouvons faire assez facilement, c'est prendre des participations dans des entreprises que les industries alimentaires peuvent mettre en place sur les marchés étrangers pour y prendre position. Nous avons un exemple intéressant. C'est ainsi que nous avons participé avec Guyomard à l'implantation de sociétés au Brésil et en Côte-d'Ivoire. Ces sociétés ont de très intéressantes perspectives de développement.

M. Pisani. Je pense aux investissements qu'impliquerait la diversification de nos sources d'approvisionnement en soja. Sur ce point nous sommes dans une situation de dépendance à l'égard des Etats-Unis qui est proprement insupportable. Il serait intéressant que vous participiez à des installations d'entreprises qui pourraient nous permettre de diversifier nos approvisionnements en soja.

M. Lallement. Nous avons un projet au Brésil.

Il en est de même pour les entreprises de viande (coopératives ou SICA) qui devraient être présentes sur le marché brésilien pour y faire des arbitrages. Mais ces coopératives ont à surmonter — comme nous — des inhibitions qui tiennent à leur clientèle, pour faire des investissements dans ces pays.

Maintenant il y a le problème des SCI. Elles sont à la mode. Les plus hautes instances nous pressent d'en créer. Je suis pour ma part réservé. D'abord nous n'avons guère les moyens. Ensuite créer une société de commerce suppose des années de préparation.

M. Pisani. Il est en effet résulté d'une précédente audition que la société de commerce bras séculier d'un groupe, moteur d'un développement, c'est plusieurs lustres d'efforts.

M. Lallement. La grande difficulté c'est l'absence d'opérateurs sur les marchés étrangers. On ne peut pas demander à un groupe financier de s'y substituer.

Il est manifeste que la France n'a pas une vocation innée en matière d'exportation agricole. C'est d'abord en raison des réticences des hommes.

M. Pisani. Avez-vous sur ce point un document sur les carrières à l'étranger ?

M. Lallement. Non, pour la bonne raison que nous en sommes actuellement à quelques unités. Les réticences sont d'ailleurs grandes.

Cette absence de vocation à l'ouverture sur l'extérieur est ensuite le fait des entreprises elles-mêmes. Il est certain que l'agriculture n'a jamais intégré l'exportation dans son plan de développement. Il n'y a jamais eu une politique systématique d'exportation.

M. Pisani. Puis-je me permettre de vous interrompre pour vous raconter une anecdote qui corrobore tout à fait ce que vous dites ? Parlant récemment devant des agriculteurs des industries agricoles, j'ai été compris par mon auditoire comme traitant de l'agriculture à l'exclusion de toute référence aux industries en amont. Pour la plupart des agriculteurs je me suis aperçu que l'industrie agricole cela signifie la production agricole, un point c'est tout. C'est tout à fait révélateur.

M. Lallement. Exactement. Il faut aussi dire un mot des prix agricoles qui n'ont jamais en France constitué une incitation décisive à s'intéresser aux marchés extérieurs.

Les entreprises agricoles ne disposent pas, par ailleurs, de marges suffisantes pour avoir une politique suivie à l'exportation.

Autre difficulté à laquelle je suis pour ma part très sensible. Nous n'avons pas les produits qui correspondent aux goûts des consommateurs étrangers. Pour percer à l'exportation, il faut des produits conçus, inventés, pour un marché donné. Il faut adapter les produits aux marchés étrangers, puis les réaliser en quantités suffisantes, ce qui peut poser des problèmes aux producteurs.

En définitive on s'aperçoit qu'on aboutit à la nécessité d'une reconversion de la politique agricole. Si je pouvais définir un objectif à la politique agricole — ce qui n'est pas mon rôle — je dirais

qu'il faudrait sans doute concevoir une reconversion importante dans la perspective de la commercialisation des produits à l'étranger. Or, cela dépend de la politique agricole commune et vous savez bien qu'il n'y a pas de politique agricole commune à l'exportation. On pourrait même dire que c'est la préoccupation inverse qui inspirait le Marché commun agricole.

Pour ce qui est de la politique française, la politique du financement de l'agriculture intègre de plus en plus les dispositions d'ordre social. Tout cela est bel et bien et ne peut raisonnablement être remis en cause ; mais il ne faut pas se cacher qu'une telle politique se fait au détriment des conditions favorables qui pourraient être faites à l'agriculture dynamique et compétitive qui, seule, serait en mesure de percer sur les marchés extérieurs.

Personnellement, je pense qu'il faudrait distinguer l'aspect social et l'aspect économique de la politique agricole. Certes, il faudrait continuer de traiter les problèmes sociaux et humains. Mais il faudrait les traiter à part et comme tels. Car sur le plan purement économique la priorité devrait être donnée à l'aide aux secteurs les plus dynamiques qui seuls sont en mesure de permettre de développer nos exportations agro-alimentaires.

Le Crédit agricole peut être un atout important. Il a conservé une spécialisation. Cela d'autant plus que dans ce domaine la spécialisation est un atout utile et aussi une nécessité. Le Crédit agricole dispose en outre d'une puissance financière non négligeable. Mais dans le domaine de l'exportation il y a un retard à combler. On peut le combler malgré certaines réticences psychologiques dont je vous ai parlé au début.

M. Pisani. A vous entendre on a le sentiment que vous êtes arrivé à construire un instrument assez remarquable. Mais que cet instrument n'est pas utilisé à plein et cela ni dans le domaine de la restructuration interne de nos productions, ni dans celui du redéploiement de notre agriculture sur l'extérieur. Vous disposez d'un outil qui attend son utilisation optimale.

Avez-vous été tenté d'acquérir en Bourse des actions dans des réseaux de distribution à l'étranger afin d'intervenir au niveau des structures locales qui commandent l'exportation ?

M. Lallement. Il faut distinguer les réseaux de distribution dans les pays industrialisés et dans les pays en voie de développement.

Dans les pays industrialisés il ne faut pas se cacher que c'est une œuvre de très longue haleine que de pénétrer avec nos produits dans des réseaux de distribution locaux. C'est en outre une difficulté considérable pour nous que d'assurer le contrôle de tel outil comme il le faudrait avec les moyens dont nous disposons.

En ce qui concerne les pays en voie de développement, il y a sûrement quelque chose à faire. Mais il ne faut pas négliger les réticences des organisations locales de distribution qui sont souvent sociologiquement — et je dirai politiquement — puissantes. Cela dit nous avons fait des essais avec des sociétés coopératives de ventes.

M. Pisani. En résumé, vous avez façonné un outil. Cet outil est utile mais son utilisation n'est pas encore optimale.

M. Lallement. Attention ! Il faut bien voir que cet outil ne peut se substituer ni aux opérateurs eux-mêmes, ni à une politique agricole d'ouverture sur l'extérieur.

M. Pisani. Je vous remercie pour cet exposé très utile.

AUDITION DE M. ROCHE
Directeur général du Crédit lyonnais.
(25 avril 1978.)

M. Pisani. M. Roche, comment un établissement comme le vôtre, et plus spécialement le département des Affaires internationales, voit-il, à la fois dans la pratique et par une analyse un peu plus dégagée du quotidien, le problème des équilibres extérieurs de l'économie nationale ?

M. Roche. Je me propose d'abord de faire une communication et ensuite de répondre à vos questions.

« Exporter, c'est vital pour la France. Présent dans quarante-huit pays, le Crédit lyonnais a les moyens de vous y aider... » Quatre mois durant (de septembre 1977 à fin janvier 1978) la publicité du Crédit lyonnais, décidée par notre président, M. Pierre Brossolette, a envahi la grande presse, les magazines, les publications spécialisées. Simultanément, pour renforcer l'impact, des mini-campagnes se réalisaient dans les agences. L'objectif : soutenir l'économie exportatrice de la France en s'affirmant auprès des entreprises intervenant dans les échanges. Pour elles, un réseau international avait été mis en place par le Crédit lyonnais. Mais il fallait le faire savoir. La publicité s'en chargea.

Ceci vous explique pourquoi, après avoir un peu hésité, j'ai répondu affirmativement à votre demande bien que je ne sois pas un spécialiste des problèmes de commerce extérieur.

Alors que notre pays avait bénéficié depuis 1969 d'une situation assez favorable au plan des échanges extérieurs, grâce, en particulier, au niveau élevé de l'activité mondiale et à l'avantage de compétitivité que conférait à nos produits la dévaluation du franc d'août 1969, le solde de nos échanges commerciaux s'est *brutalement détérioré depuis 1974.*

Ainsi l'excédent que nous enregistrions depuis quelques années dans nos échanges sur biens et services (1) a-t-il fait place à des déficits particulièrement lourds en 1974 (17 milliards de francs) et 1976 (18 milliards), tandis que la stagnation de l'activité économique intérieure nous permettait d'enregistrer en 1975 un excédent

(1) Balance commerciale — solde des échanges de services.

de 10 milliards. Les efforts entrepris par les pouvoirs publics et *l'ensemble des Français* ont commencé à porter leurs fruits en 1977 où, malgré une croissance de l'activité évaluée à 3 %, notre déficit a été inférieur à 3 milliards de francs.

Il convient, en outre, de rappeler que la France doit également faire face à un *déficit structurel du poste « transferts »* de sa balance des paiements, en raison d'une part du rapatriement de l'épargne des travailleurs immigrés dans leur pays d'origine, et d'autre part des engagements contractés par l'Etat vis-à-vis de non-résidents, notamment dans le cadre de l'aide au développement. Si l'on tient compte de ces opérations, c'est à plus de *70 milliards* de francs qu'il faut évaluer le déficit de nos paiements courants pour les quatre dernières années (soit 15 milliards par an en moyenne).

I. — La détérioration de notre balance commerciale.

Des causes diverses

Les causes de cette dégradation sont bien connues. En premier lieu, le *quadruplement du prix du pétrole* à la fin de 1973 a porté notre déficit énergétique à 51 milliards en 1974, contre 17 l'année précédente ; ce déficit s'est encore accru depuis, puisqu'il a atteint 65 milliards en 1977 (1) malgré nos efforts d'économie d'énergie. Il faut, en outre, remarquer que les effets de la hausse des prix des hydrocarbures ne se sont pas limités à la stricte augmentation de notre « facture pétrolière » : en permettant à quelques pays exportateurs de pétrole de développer leur potentiel productif, en suscitant de la part de certains pays des mesures destinées à réduire leurs importations, en *intensifiant la concurrence* entre les principales nations industrialisées pour la couverture de leur déficit énergétique par le développement des exportations, la crise pétrolière a considérablement accru les obstacles rencontrés par nos entreprises dans leurs efforts pour s'implanter sur les marchés étrangers.

Il serait toutefois excessif d'affecter en totalité la dégradation de notre balance commerciale à la hausse du prix du pétrole. Il convient, en outre, de prendre en considération un certain nombre de facteurs, soit conjoncturels soit structurels, sur lesquels nous aurons l'occasion de revenir. Parmi les premiers, il faut citer l'*envolée des cours mondiaux des matières premières* en 1974, et à nouveau en 1976-1977 notamment pour certains produits alimentaires (café, cacao) ainsi que les *mauvaises conditions climatiques* qui ont affecté notre production agricole en 1975 (gelées) et 1976 (sécheresse). Plus préoccupantes sont toutefois *les mutations* qui bouleversent depuis quelques années la structure de *la division*

(1) Dont 39 milliards pour les produits pétroliers et le gaz naturel.

internationale du travail, avec l'arrivée d'un certain nombre de pays neufs (Brésil, Inde, Corée, etc.), dotés d'un appareil productif récent et d'une main-d'œuvre bon marché, qui entrent en concurrence avec les nations, telle que la France, dont l'industrialisation est plus ancienne. Cette remise en cause de la suprématie des pays occidentaux sur un grand nombre de marchés de biens de consommation courante ou de demi-produits constitue l'un des défis auxquels la France doit faire face pour rétablir son équilibre extérieur.

*
* *

Avant d'aborder plus en détail les actions à mener dans ce but, il n'est peut-être pas inutile de rappeler brièvement les dangers que peut présenter cette accumulation de déficits pour l'avenir de notre économie.

De graves dangers

Ces dangers sont particulièrement sensibles dans trois domaines : l'accroissement de notre endettement envers l'extérieur, la faiblesse de notre monnaie, les entraves à la mise en place d'une politique économique propre à rétablir les équilibres intérieurs.

Le financement de nos déficits a été assuré sans prélèvement sur nos réserves de change, qui ont en fait augmenté d'environ 7 milliards de francs de 1973 à 1977 (1). Ceci s'explique par la persistance d'un solde fortement positif des mouvements de capitaux, largement issu de l'*endettement* contracté sur les marchés internationaux par des résidents (organismes et entreprises du secteur public en particulier), et dont le total dépasse *70 milliards* de francs pour les quatre dernières années. Cet endettement a, certes, eu également pour avantage de procurer à certains gros emprunteurs français les capitaux nécessaires au développement de leurs investissements (énergie, télécommunications).

Mais il est clair que *les charges d'intérêts et d'amortissement* qui en résultent pèseront lourdement sur les prochaines années, et nécessitent le retour à terme d'une *position excédentaire* de notre balance courante afin d'en assurer le financement. Remarquons néanmoins que les conditions faites aux plus récents emprunts des entreprises françaises à l'étranger montrent que *le crédit de notre pays reste intact,* et que nos possibilités d'emprunt sont loin d'avoir atteint leurs limites.

Le déficit de la balance commerciale pèse sur *la valeur de la monnaie,* d'abord directement par le déséquilibre qu'il entraîne

(1) Compte non tenu des effets des réévaluations de notre stock d'or.

entre l'offre et la demande de devises de la part des importateurs et exportateurs, ensuite et peut-être surtout par ses répercussions défavorables sur les anticipations et les comportements de tous ceux qui interviennent sur les marchés des changes. Cette faiblesse entraîne à son tour une nouvelle dégradation du solde extérieur par suite de la détérioration des termes de l'échange (« effets pervers »), ainsi qu'une accentuation des tensions inflationnistes issue du renchérissement de nos importations, qui affecte la compétitivité des produits exportés. Ainsi s'expliquent les risques d'apparition de cercles « vicieux » ou « vertueux », pour lesquels le Royaume-Uni en 1975-1976, ou *a contrario* l'Allemagne fédérale, sont des exemples récents. Jusqu'à présent, *la France n'a pas encore subi de tels processus cumulatifs ;* si notre monnaie s'est affaiblie sensiblement par rapport aux devises les plus fortes (— 30 % par rapport au Deutschemark de 1973 à 1977) sa valeur moyenne reste proche de celle du début des années 70. Les marchés des changes seraient cependant défavorablement impressionnés par la persistance d'un déficit extérieur, et notre monnaie pourrait souffrir à terme d'une faiblesse chronique, avec tous les risques qui viennent d'être rappelés.

Enfin, les conséquences de la « crise pétrolière » ne se limitent pas à l'apparition d'un important déficit de notre balance commerciale. La récession économique qui a résulté des politiques mises en place pour lutter contre les répercussions de la hausse du prix de l'énergie a entraîné *une profonde détérioration du marché de l'emploi,* dont chacun s'accorde à reconnaître les dangers. Malheureusement la contrainte extérieure a empêché le Gouvernement de mener une politique propre à assurer une diminution sensible du chômage : d'une part, toute *relance* suffisamment forte de la consommation ou de l'investissement risque d'entraîner, du moins à court terme, un accroissement dangereux de nos achats à l'étranger. D'autre part, les liens qui existent entre les taux de change et les taux d'intérêt ne permettent pas, surtout dans les périodes où une monnaie est attaquée, comme l'a été le franc à diverses reprises récemment, d'établir des conditions de crédit favorables par elles-mêmes à une accélération du développement de l'activité intérieure.

*
* *

Ces quelques rappels montrent que le retour à un équilibre de nos paiements extérieurs ne saurait être longtemps différé. Cet impératif est, au demeurant, commun à la plupart des pays occidentaux et un rapide examen de leur situation nous fournira quelques points de comparaison pour apprécier nos efforts passés, présents et futurs.

Les réponses de nos partenaires

Nos principaux partenaires ont subi un choc pétrolier dans des conditions différentes.

1° L'*Allemagne* a conservé une position fortement excédentaire en réussissant à compenser l'augmentation du coût de ses importations d'énergie par une progression importante de ses recettes d'exportation. Il faut avoir là les effets de *l'appréciation du Deutschemark*, qui a fortement accru la valeur des ventes allemandes à l'extérieur sans ralentir sensiblement leur croissance en volume, grâce aux *marchés « captifs »* que les entreprises allemandes sont parvenues à se créer par leur persévérance dans le développement de leurs exportations. La hausse de la monnaie allemande a permis, par ailleurs, à ce pays d'enregistrer une augmentation du prix de ses importations très inférieure à celle de ses principaux partenaires, dont la France.

2° Le *Japon* a rapidement corrigé son lourd déficit de 1974 par un *essor considérable du volume de ses exportations* (plus de 50 % en quatre ans) : ceci résulte largement des sévères *compressions de marges* consenties par les entreprises japonaises sur les marchés extérieurs, d'abord pour conquérir les parts de marché, puis pour lutter contre les conséquences de l'appréciation du yen.

3° Enfin, le *Royaume-Uni* connaissait déjà des difficultés sérieuses au plan de ses échanges extérieurs lors du quadruplement du prix du pétrole. Malgré la baisse de la livre, ce pays a enregistré un développement modéré du volume de ses ventes à l'étranger, mais est parvenu à limiter la croissance de ses importations au prix d'une *déflation intérieure* assez sévère, avant que l'entrée en exploitation des gisements de *pétrole* de la mer du Nord ne lui assure un excédent substantiel, au moins pendant quelques années.

II. — **Les efforts déjà réalisés et le redressement qui en a résulté.**

Le rétablissement de la France peut sembler moins rapide que celui des pays dont nous venons de parler, puisque si les derniers mois montrent une amélioration très sensible de notre solde, la résorption de notre position déficitaire reste incomplète. Il convient toutefois de remarquer que pendant ce même temps la France continuait à bénéficier d'une *croissance sensiblement plus forte* que celle de ses partenaires : + 2,7 % en moyenne sur la période 1974-1977, contre 1,5 % en Allemagne et 0,2 % au Royaume-Uni. Au demeurant, notre pays n'a pas ménagé ses efforts pour tendre vers

un rééquilibrage de nos échanges extérieurs, soit sous l'impulsion des pouvoirs publics, soit à l'initiative des entreprises et des banques : avec 6,3 % des exportations mondiales, la France se place au quatrième rang, assez loin de l'Allemagne et des Etats-Unis, mais proche du Japon.

Des efforts déjà importants

Il convient en premier lieu de mentionner l'important programme d'*économies d'énergie* mis en place dès 1974 et qui explique en partie la réduction de 13 % en quatre ans du *volume* de nos importations de produits pétroliers (1). Dans le même esprit, mais avec des résultats plus modestes, les mesures destinées à *limiter le gaspillage et à favoriser le recyclage des matières premières* ont permis de limiter la progression de nos achats dans un domaine où notre dépendance envers l'extérieur est très importante.

En second lieu, les entreprises françaises n'ont pas hésité à exporter leur savoir-faire et ont conclu d'importants contrats de *grands travaux* (notamment avec les pays de l'OPEP) et d'*ingénierie* (en particulier avec les pays de l'Est). Outre les effets favorables du rapatriement des redevances et des salaires versés au personnel français, ces contrats suscitent souvent un *flux additionnel d'exportations* de matériel français dont bénéficient un nombre important d'entreprises, grandes ou petites, pour la mise en place des équipements, puis leur maintenance.

De même, le redéploiement géographique de nombreuses sociétés, par l'*implantation à l'étranger* de filiales commerciales ou industrielles, a permis d'accroître les parts de marché des produits français et de stimuler nos exportations. On peut citer à ce sujet le véritable « pont aérien » mis en place par Peugeot-Citroën entre Lyon et l'usine de montage implantée au Nigéria.

Enfin et surtout, c'est la *progression très importante de nos exportations de biens d'équipement professionnels et de matériel de transport* qui explique les progrès enregistrés dans l'amélioration de notre balance commerciale. Ainsi, notre solde sur les échanges de biens d'équipement professionnel est passé d'une position légèrement déficitaire en 1973 à un excédent de près de 18 milliards de francs l'an dernier, tandis que dans le domaine des véhicules automobiles particuliers, le solde déjà nettement positif en 1973 (7,5 milliards) a encore progressé pour atteindre

(1) Sur la même période, le prix en France des produits pétroliers (y compris le gaz naturel) importés a crû de 318 % en moyenne.

plus de 14 milliards en 1977 (à quoi il convient d'ajouter 8 milliards pour les pièces détachées et les véhicules utilitaires). Il faut cependant remarquer que cette progression résulte largement du développement de nos échanges vers les pays moyennement développés, alors que nos échanges de biens d'équipement restent très largement déficitaires avec la CEE (10 milliards en 1976).

Ces résultats encourageants sont certes l'aboutissement des actions mises en œuvre par les entreprises françaises pour assurer une production de haute qualité adaptée aux marchés étrangers. Mais c'est aussi le fruit des efforts faits par le système bancaire et les Pouvoirs publics pour mettre en place des moyens de financement propres à faciliter, voire à stimuler, la volonté exportatrice de nos industriels.

*
* *

Le montant total des *crédits à l'exportation* a atteint 120 milliards de francs à la fin de 1977 (soit presque un triplement par rapport à 1973), se répartissant en 70 milliards de crédit à moyen et long terme (dont 50 mobilisables), 29 milliards de mobilisation de créances à court terme et 21 milliards de crédits de préfinancement. Ce résultat a été facilité par la *mise hors encadrement* de la majeure partie (environ 75 %) des crédits à l'exportation, et par le développement de la part des banques de types de *financement nouveau* (crédits acheteurs par exemple), dont je reparlerai dans quelques instants. Les autorités monétaires viennent toutefois d'inclure 15 % de la progression des crédits hors encadrement dans le montant des crédits encadrés. On peut *s'interroger* sur la conséquence d'une telle décision, motivée par le souci d'assurer un contrôle plus strict de la distribution du crédit bancaire : ou les banques seront contraintes de limiter leur activité de financement des exportations, ou bien elles seront conduites à réduire l'octroi des crédits intérieurs tels que ceux affectés au financement des investissements, afin de sauvegarder une progression satisfaisante de leurs crédits à l'exportation.

A côté de l'ensemble du dispositif destiné à faciliter le financement des exportations, les Pouvoirs publics se sont également attachés à développer par la COFACE un ensemble de services *d'assurances* garantissant divers risques liés à l'exportation (risques de fabrication, de non-paiement, de change, etc.), dont les effets sur l'ouverture des entreprises françaises vers l'extérieur ont été très positifs.

Un redressement encore fragile

Malgré ces efforts importants et dont le coût pour la collectivité n'est pas négligeable, le redressement de notre pays reste fragile par suite d'un certain nombre de faiblesses structurelles. Il faut en premier lieu rappeler *l'évolution décevante de nos échanges de produits agro-alimentaires,* alors que l'agriculture française, appuyée sur une industrie puissante, devrait constituer à l'évidence un de nos *atouts majeurs* pour l'avenir : tandis que le VII[e] Plan prévoyait un solde positif d'environ 20 milliards de francs français à l'horizon 80, les excédents substantiels enregistrés auparavant ont fait place à un important déficit de 7,5 milliards en 1977.

Des raisons climatiques expliquent à l'évidence une part importante de cette détérioration ; mais des facteurs plus inquiétants peuvent être trouvés dans les modalités de fonctionnement du Marché commun agricole, et en particulier dans le système des *montants compensatoires monétaires,* qui avantage les pays à monnaie forte (1) : ainsi s'explique par exemple la part croissante prise par les produits agricoles dans les exportations allemandes. Il faut enfin rappeler que les *industries agro-alimentaires* françaises assurent une part encore très insuffisante de la transformation de notre production agricole par suite d'une structure inadaptée de la profession peut-être issue d'une insuffisance de moyens de financement adaptés.

En second lieu, la France souffre depuis quelques années d'une *aggravation de son déficit en matière de biens d'équipement ménager* (3,7 milliards en 1977) et en *ameublement* (2,6 milliards). Notre situation est d'ailleurs très inquiétante dans l'*ensemble des industries du bois,* c'est-à-dire les meubles, mais aussi la pâte à papier (4 milliards de déficit en 1977), alors que nous disposons d'un patrimoine forestier nettement supérieur à celui de nos voisins.

La France est également fortement dépendante de l'extérieur dans un certain nombre de *secteurs clés,* tels que l'alimentation du bétail (soja), les composants électroniques et les industries informatiques, la construction aéronautique, la machine-outil, etc. Sans commettre l'erreur de souhaiter un retour à une autosuffisance

(1) En effet, si la perception (pays à monnaie faible) ou le versement (pays à monnaie forte) des montants compensatoires à l'exportation rétablit une *apparente égalité* en supprimant les effets des fluctuations des taux de change, il n'en est pas de même au niveau des facteurs de production (engrais, matériel agricole, aliments pour le bétail) : il en résulte des coûts de production d'autant plus faibles que la monnaie d'un pays est plus forte, ce qui permet à ses exportateurs de pratiquer des prix inférieurs et donc de conquérir de nouvelles parts de marché tout en préservant leur rentabilité.

pour chaque produit, contraire aux principes mêmes de la division internationale du travail dont chacun reconnaît les bienfaits, on peut se demander s'il ne serait pas souhaitable de favoriser encore davantage le développement de la production intérieure en ces domaines, dont les effets « porteurs » sur l'ensemble de l'activité sont au demeurant très importants.

Enfin, les points forts actuels de notre économie ne sont pas exempts de menaces pour l'avenir. Il faut en particulier s'*interroger sur la pérennité d'un fort courant d'exportations d'automobiles ;* on peut, en effet, craindre que la conjoncture d'un certain nombre de facteurs crée, dans un avenir plus ou moins proche, des obstacles sérieux à leur développement : ralentissement démographique, normes de pollution, regain des transports en commun, mais surtout développement dans un certain nombre de pays neufs d'une industrie puissante et très productive (souvent avec l'aide des constructeur. occidentaux), ainsi que la reconversion de l'industrie automobile américaine vers des modèles plus adaptés à l'exportation vers les marchés européens.

*
* *

Ces quelques exemples montrent que la France doit s'attacher à réaliser un *redéploiement industriel* sur lequel je reviendrai, et dans lequel les banques ont un rôle essentiel à jouer : quoi de plus conforme, en effet, à leur mission traditionnelle que d'évaluer les perspectives s'offrant à telle entreprise ou à tel secteur, afin de réserver en priorité des ressources nécessairement limitées aux emplois les plus prometteurs. Pour que ce redéploiement industriel porte pleinement ses fruits au plan du redressement de nos échanges extérieurs, un certain nombre d'actions doivent toutefois être entreprises.

III. — **Les actions à entreprendre pour consolider ce redressement.**

Deux solutions doivent être fermement rejetées : le repliement sur soi-même et la déflation intérieure. Il est clair en effet que la prospérité dont a bénéficié notre pays depuis près de vingt ans résulte en grande partie de la stimulation apportée à l'industrie française par l'ouverture des frontières dans le cadre du Marché commun ; toute tentation de retour à un protectionnisme que la France avait trop longtemps connu ne pourrait qu'entraîner une dégradation de notre niveau de vie. Par ailleurs, toute politique visant à alléger la contrainte extérieure par la réduction de l'activité

et des importations est à rejeter, eu égard en particulier à l'acuité du problème de l'emploi : il faut ici s'associer aux conclusions de la Commission spécialisée du VII[e] Plan, qui « recommande fermement d'écarter toute politique allant délibérément dans ce sens » (1). C'est donc d'autres voies qu'il convient d'emprunter.

Sans prétendre à l'exhaustivité sur un problème aussi vaste, *trois domaines* semblent devoir faire l'objet d'efforts soutenus : le retour à la stabilité monétaire, la définition d'une stratégie des importations, la poursuite de la mise en place d'un environnement favorable à l'accentuation de l'effort d'exportation. C'est sur ce dernier point que l'apport du système bancaire est certainement le plus fructueux.

Le retour vers la stabilité monétaire.

Il n'est pas nécessaire de rappeler longuement les conséquences néfastes sur le commerce mondial du *flottement largement erratique des monnaies,* et en premier lieu du dollar. Les réticences des entreprises à se lancer sur des marchés où une brutale variation des taux peut annuler une marge bénéficiaire soigneusement calculée, les retournements rapides de compétitivité et les tendances protectionnistes entraînés par les fluctuations des cours, constituent un obstacle majeur à une politique de réduction ordonnée de notre dépendance envers l'extérieur. Si le Gouvernement français n'a pas ménagé ses efforts au cours des dernières années pour avertir ses partenaires des dangers que présentait la situation actuelle dans les relations monétaires internationales, il est clair que le retour à un véritable système reste *soumis aux aléas de la coopération internationale,* et que la récente entrée en vigueur du second amendement aux statuts du FMI ne laisse guère présager un abandon prochain du flottement (2). Tout au plus peut-on espérer que, conformément à certaines opinions récemment émises, une certaine stabilité soit assurée sur les marchés par les interventions concertées des autorités monétaires nationales.

La définition d'une stratégie d'importations.

Plus accessible à court terme, la définition d'une stratégie des importations peut nous permettre d'améliorer sensiblement notre position extérieure. Il convient en premier lieu de poursuivre nos efforts afin de *limiter nos importations d'énergie ;* ceci suppose le développement de notre potentiel électronucléaire, et la recherche

(1) Préparation au VII[e] Plan. Rapport de la Commission des relations économiques et financières avec l'extérieur.

(2) A partir du 1[er] avril 1973, le principe des parités fixes est officiellement abandonné, en conclusion des accords de Kingston de janvier 1976.

des applications industrielles susceptibles d'être engendrées par l'exploitation des énergies nouvelles. De même semble-t-il indispensable d'approfondir le programme d'*économie et de recyclage des matières premières importées,* ainsi que la réorganisation de notre industrie nationale pour certains produits de base comme le bois. Pour tous ces produits, il convient par ailleurs de *s'assurer une diversité et une stabilité suffisantes de nos sources d'approvisionnement.*

La *reconquête du marché intérieur* » est également un objectif essentiel pour les produits où l'insuffisance de notre production nationale ne peut s'expliquer par des conditions trop défavorables. On retrouve ici le souci de développer la plupart des secteurs dont nous avons déjà signalé les insuffisances : industrie agro-alimentaire, biens d'équipement ménager (ameublement en particulier), machine-outil, industries de pointe, etc. Ceci requiert peut-être également l'abandon de certaines pratiques tendant par exemple à faire bénéficier les revendeurs de marges supérieures sur les produits importés que sur leurs concurrents français, ainsi que le souci d'affaiblir dans l'opinion publique un certain « snobisme » entourant les produits d'origine étrangère. Il faut toutefois reconnaître que ceci ne peut être qu'une œuvre de longue haleine et qu'il convient de se garder d'actions brutales susceptibles d'entraîner des *mesures de rétorsion* de la part de nos partenaires commerciaux.

C'est dans un esprit analogue que peut être envisagée l'instauration temporaire d'un « *protectionnisme de reconversion* » sur certains produits, autorisant une réduction ou une mutation ordonnée des activités dorénavant prises en charge par le Tiers-Monde (textiles naturels par exemple et plus généralement des industries dites de main-d'œuvre). De telles actions doivent être entreprises dans toute la mesure du possible en étroite *coopération* avec les pays fournisseurs ; de plus, étant donné la similitude de situations et les engagements mutuels, elles semblent plus adaptées à une *action communautaire* que strictement nationale.

Il est enfin nécessaire de reconsidérer dans son ensemble la structure géographique de nos échanges avec l'étranger afin de s'interroger sur les possibilités d' « *importer mieux pour exporter plus* », suivant la formule récemment avancée par le Ministre du commerce extérieur du précédent Gouvernement (1). La France enregistre en effet des déficits considérables avec certains pays (Allemagne, Etats-Unis, Pays-Bas, Japon), tandis que sa position fortement excédentaire avec un grand nombre de pays (pays de

(1) *Le Monde* du 19 novembre 1977 (article de M. Rossi).

l'Est, pays en voie de développement) empêche ceux-ci d'accroître notablement leurs acquisitions de produits français ; cet obstacle est accru par la modicité de nos besoins en produits agricoles qui constituent souvent une part importante de l'offre de ces pays. Aussi conviendrait-il d'examiner soigneusement la possibilité de reporter certains de nos achats de produits industriels chez nos fournisseurs traditionnels, sur d'autres pays susceptibles d'offrir des produits équivalents, tout en reconnaissant les *limites* probables d'une telle solution.

Quels que puissent être les succès rencontrés dans l'adaptation de notre politique d'importations, l'essor de nos exportations reste à l'évidence la condition impérative d'un retour à un excédent commercial. Avant d'étudier plus en détail le rôle que peuvent jouer les banques en ce domaine, il convient de rappeler les principales actions à entreprendre.

Le développement de nos exportations.

L'*élargissement de la « base exportatrice »* française doit en être l'objectif majeur. Il faut rappeler en effet que, contrairement à la situation allemande, la *concentration* de nos exportations est très grande puisque 90 firmes ont assuré 42 % de nos ventes à l'étranger en 1976. Plusieurs facteurs peuvent expliquer les performances relativement limitées de nos PME sur les marchés extérieurs (mis à part les réussites exceptionnelles isolées, heureusement de plus en plus nombreuses) : production et service après-vente mal adaptés, formation et information insuffisantes, réticences devant l'apparente complexité des procédures douanières et financières, peur du risque, etc. En fait, rien ne permet de supposer que les PME françaises ne puissent pas aborder les marchés extérieurs avec la même réussite que leurs homologues des pays voisins. Le succès rencontré par le diverses actions d'ores et déjà menées le montre bien. Ainsi, en est-il de l'instauration de l'*assurance-prospection* par la COFACE et de la *déconcentration* des procédures de commerce extérieur, notamment à Lyon. De même, l'accent mis par les pouvoirs publics sur la nécessité de promouvoir la création des *Sociétés de commerce international* (SCI) répond-il au souci de faciliter l'insertion des PME sur les marchés mondiaux. Il convient toutefois de ne pas considérer ces sociétés comme une panacée, en voulant suivre trop aveuglément l'exemple japonais : les fameuses « shoshas » tirent en effet une grande part de leur efficacité de leur appartenance à des groupes largement intégrés, caractéristiques de la structure industrielle japonaise. Il n'est pas certain que de tels intermédiaires soient

totalement adaptés au tissu industriel français : les SCI existantes (7) assurent au demeurant une part non négligeable de nos exportations et doivent se développer grâce notamment à la poursuite de leur reconversion géographique, le poids de l'Histoire expliquant la part importante prise par l'Afrique et, à un degré moindre, par l'Amérique latine dans leurs activités.

Cette extension du souci d'exportation à un plus grand nombre d'entreprises suppose également une poursuite des efforts faits par l'*Administration* dans le domaine de l'aide à l'exportation, mais avec des modalités peut-être différentes. Il conviendrait en premier lieu de diminuer encore la réticence des services officiels face à l'*innovation* commerciale et financière et d'atténuer la *sollicitude abusive* dont les PME se plaignent souvent. En second lieu, l'utilisation des possibilités offertes par l'Administration devrait être étendue : en particulier, les *postes d'expansion économique* pourraient voir leur rôle actuel d'observatoire de la vie locale étendu à une action commerciale plus positive.

La *conquête de nouveaux marchés* doit aussi occuper une place essentielle dans notre politique d'exportations. La France n'occupe pas en particulier une place correspondant à sa dimension sur les marchés des pays exportateurs de pétrole : ainsi, sa part dans le total des exportations de l'OCDE vers l'OPEP est revenue de 10,5 % en 1973 à 8,5 en 1977, tandis que celle de l'Allemagne fédérale progressait de 14,4 à 16,6 %, et celle de l'Italie de 7,7 à 9,1 %.

Pour affirmer sa place sur les marchés lointains, les exportateurs français doivent avoir le souci de *s'adapter en permanence aux nouveaux usages* imposés par les pays clients. Cet impératif est particulièrement évident face au développement de la *compensation,* vente avec contrepartie qui n'est pas sans rappeler le troc ancestral ou les procédures employées par l'Allemagne entre les deux guerres. Par ce système, un certain nombre de pays, notamment à l'Est, parviennent à écouler dans les pays occidentaux des produits qui ne trouveraient pas toujours acquéreurs sur les marchés. Il est clair que de tels procédés posent de *redoutables problèmes* aux entreprises exportatrices dans la mesure où les produits qui leur sont remis en échange sont souvent très différents de leur propre production et, de ce fait, difficilement commercialisables par les circuits auxquels l'entreprise est accoutumée. Si les très grands groupes possèdent leur propre société de compensation qui procède à la recherche d'acquéreurs sur le marché intérieur ou sur des marchés tiers, les PME ont les plus grandes difficultés à commercialiser à un prix « raisonnable » les produits reçus.

Une conquête durable de parts de marché requiert aussi une *implantation dans le pays client*, généralement de caractère commercial, mais qui peut aussi remonter plus en amont (montage par exemple), et même entraîne le transfert de la production complète. Si une telle opération peut présenter de nombreux avantages pour l'entreprise, qui profite en particulier de coûts de production souvent moins élevés, *elle n'est pas sans danger pour l'équilibre extérieur de la France*, dans la mesure où elle entraîne une diminution des exportations, voire une augmentation des importations, qu'équilibre difficilement un rapatriement partiel des bénéfices. Il convient donc d'apprécier avec discernement les avantages de ces implantations industrielles.

Enfin, l'effort d'exportation ne doit pas se limiter aux seuls biens matériels, mais concerner aussi l'*amélioration de certains soldes de notre balance des services*. Si des succès peuvent être enregistrés à terme dans l'accroissement de nos recettes touristiques et la réduction de notre déficit structurel en matière de brevets et de redevances, c'est dans le domaine des *transports* et des *assurances* que les gains les plus importants peuvent être réalisés. On retrouve ici le souci exprimé par les pouvoirs publics de promouvoir *la vente CAF* (1), qui ne représentait en 1976 que 47 % du total de nos exportations, et dont le développement permettrait d'améliorer profondément notre solde en matière de transports maritimes et d'assurances.

Ces quelques réflexions ne préjugent pas les nombreuses autres mesures qui seraient susceptibles d'améliorer la situation de la France dans ses échanges extérieurs. Quoi qu'il en soit, les banques ont un rôle essentiel à jouer dans tous ces domaines, notamment pour les plus grandes d'entre elles, largement insérées dans l'économie mondiale par leurs agences à l'étranger, et irriguant en profondeur le tissu industriel français par la densité de leur réseau intérieur.

Le rôle essentiel des banques

Je ne rappellerai que pour mémoire l'ensemble des *services financiers traditionnels* que les banques mettent au service des exportateurs : mobilisation de créances à court et moyen terme (crédit fournisseur), crédits de préfinancement, cautions diverses pour la bonne exécution des marchés ou la responsabilité financière de l'exportateur, ainsi que l'ensemble des opérations liées au règlement des transactions (transferts, domiciliations, crédit documentaire, couverture à terme, avances en devises, etc.). Il est sans

(1) Coût, assurance, fret inclus, par opposition aux contrats FOB (Free on Board).

doute plus intéressant de présenter ici un certain nombre de *services nouveaux* récemment mis à la disposition des exportateurs par le système bancaire, afin de mettre en application les objectifs de développement des exportations françaises. J'espère que vous voudrez bien m'excuser de faire dans ce domaine plus directement référence aux activités de l'établissement auquel j'appartiens.

Le financement de la grande exportation.

La première ouverture fructueuse des banques sur l'exportation a été la mise en place de crédits nouveaux destinés aux financements des exportations d'un montant important, vers des clients généralement extra-européens. Ces opérations sont issues des vastes programmes d'industrialisation mis en place par les pays neufs, et dont le coût excède souvent largement leur capacité d'épargne.

Alors que dans les procédures traditionnelles de financement du commerce extérieur, l'exportateur était responsable de l'ensemble de l'opération, à la fois dans ses aspects techniques, commerciaux et financiers, et octroyait lui-même à son client des délais de paiement dont la banque assurait en aval la mobilisation, le *crédit-acheteur* permet une stricte séparation entre les activités industrielles et bancaires. L'exportateur conclut avec son client un contrat portant sur la vente de matériel, tandis que la banque en négocie directement avec celui-ci les conditions financières, et lui octroie un prêt qui permettra à son fournisseur de bénéficier d'un règlement comptant. Cette procédure présente des avantages pour l'exportateur : tandis que l'entreprise est déchargée du poids du crédit, du risque et du montage de l'opération financière, la banque doit examiner avec un grand soin la solvabilité du client, et accroître la sécurité de ces crédits (1), souvent par le biais d'une caution ou de la garantie d'une grande banque ou d'un organisme public du pays du client. Le *succès* du crédit-acheteur créé en 1966 a été très rapide, puisque de telles opérations représentent d'ores et déjà plus de la moitié de l'ensemble des crédits à l'exportation octroyés par le Crédit lyonnais. Simultanément, le montant moyen des opérations s'est considérablement accru. Certains crédits ont même atteint plusieurs milliards de francs et on peut citer à ce titre le mécanisme mis sur pied conjointement par le Crédit lyonnais et la Dresdner Bank afin d'assurer le financement des ventes d'*Airbus*.

Le développement spectaculaire des *eurocrédits* a également eu un impact très favorable sur le développement des exportations des pays industrialisés. Les crédits à moyen terme, financés sur

(1) Pour lesquels 5 % du risque restent à sa charge.

les marchés d'eurodevises, sont généralement du type « roll-over », c'est-à-dire que les conditions en sont réexaminées périodiquement, en fonction du taux du marché. Ils peuvent prendre la forme de *crédits financés d'accompagnement* des crédits exportation, pour le paiement des acomptes ou des dépenses locales ; il faut signaler sur ce point que, sauf cas exceptionnels, la non-couverture de tels crédits par la Coface entraîne des risques très importants pour la banque, encore accrus par le fait que, libellés en devises, le coût d'une éventuelle défaillance du débiteur peut être plus élevé que le montant du crédit initial. Mais c'est surtout dans le *financement des grands projets industriels* que les eurocrédits jouent un rôle majeur, en contribuant ainsi à l'exportation de biens ou de services (ingénierie) de la part des entreprises françaises. Le montant considérable des prêts déjà accordés sous cette forme et la situation financière préoccupante de certains pays doivent cependant inciter à un examen approfondi des risques encourus. C'est présentement une de nos grandes préoccupations et il est bien certain que les montants atteints sur plusieurs Etats ne pourront pas être augmentés.

D'autres procédures peuvent aussi être mentionnées : ainsi la création des *lignes de crédit « grand acheteur »*, ouvertures de crédit mises à la disposition de certaines grandes sociétés de pays du Tiers Monde, assure à la France un flux continu d'exportations de biens d'équipement. Mon établissement a ainsi conclu de tels contrats avec des firmes brésiliennes [Pétrobras, Finame (1)] ou mexicaine (Pemex) notamment.

On peut citer dans le même esprit le développement des *protocoles financiers*, par lesquels sont organisés les ventes à un pays donné. Ils peuvent prendre la forme de protocole d'application de conventions intergouvernementales, les crédits bancaires venant alors en complément des prêts bonifiés du Trésor. Ils peuvent aussi être directement négociés avec une banque ou un organisme public : le Crédit lyonnais a ainsi mis en place une quarantaine de protocoles avec divers pays. Ces procédures présentent deux avantages pour l'exportateur : une assistance au stade de la négociation des contrats ; la possibilité de bénéficier d'un financement à des conditions optimales.

Enfin, les possibilités qu'offre le *crédit-bail international* semblent prometteuses, même si ses caractéristiques restent assez peu adaptées à la spécificité du commerce extérieur.

Mais les efforts des banques ne se limitent pas à ces grandes opérations spectaculaires. Au contraire, le souci d'ouvrir à l'exportation un grand nombre de sociétés françaises explique les initiatives prises en faveur des petites et moyennes entreprises.

(1) Agence pour le financement des achats de biens d'équipement industriels.

L'aide aux PME.

Les banques françaises, et c'est une de leur spécificité, ont développé la notion de *service complet,* rendu aux PME pour l'ensemble de leurs opérations de commerce extérieur. C'est ainsi que le Crédit lyonnais a été amené à proposer à ses clients de les assister dans de nombreux domaines où leurs moyens restent limités :

— *le conseil à l'exportation,* afin d'aider les PME à définir leur propre politique exportatrice et d'y affecter les moyens correspondants et *la prospection commerciale,* grâce aux nombreuses informations collectées par nos représentants à l'étranger et aux liens qu'ils ont noués avec les entreprises locales ; le Crédit Lyonnais travaille dans ces domaines en étroite collaboration avec la CGPEME (Essor-PME) et le CFCE (Sofredex). Par ailleurs, par l'octroi de *crédits prospections,* que nous venons de mettre en place en collaboration avec Air France et UTA, nous proposons le financement de 70 % du montant des dépenses engagées dans la recherche de débouchés extérieurs, en complément de l'assurance correspondante offerte par la Coface ;

— *la formation* (CIF-Export) Conseil international et formation à l'exportation, par l'organisation de stages, de tables-rondes, de journées spécialisées sur un marché étranger, de séminaires intra-entreprises, etc ;

— *la compensation* (Coopinter) afin d'aider les PME à trouver des acquéreurs pour la contrepartie de leurs ventes. Les trois banques nationales sont à ce titre membres de l'Association pour la Compensation des Echanges commerciaux (Aceco) ;

— *l'affacturage international* (Crédit-Factoring International) par lequel une entreprise se décharge du recouvrement de ses créances à court terme et *la confirmation de commande* (Interetud) où un établissement financier règle comptant le vendeur en se substituant à l'acheteur étranger initial qui continue à bénéficier de conditions de paiement le plus souvent à moyen terme.

En outre, le Crédit lyonnais offre des services originaux tels que la constitution de *groupements occasionnels d'exportateurs* ou *de réseaux porteurs* (piggy-back) par lesquels une PME utilise le réseau de distribution à l'étranger d'une grande société (1). Par ailleurs, dans le domaine de la consignation, nous allons mettre en place en collaboration avec les groupements professionnels concernés une société assurant le financement des stocks de machines-outils et de matériel de travaux publics constitués par

(1) Le Crédit lyonnais intervenant ici, comme pour la compensation, en tant qu'intermédiaire entre les entreprises intéressées.

des entreprises françaises à l'étranger et qui ne peuvent bénéficier actuellement des possibilités de préfinancement spécialisé, alors que leur coût pèse lourdement sur la trésorerie des entreprises.

Les problèmes humains.

Mais il serait vain de développer les moyens techniques et financiers si les hommes chargés de les utiliser ne possédaient ni la formation, ni la volonté, ni les possibilités requises. Aussi convient-il de développer chez les cadres, et plus généralement chez l'ensemble des Français, *le goût de l'étranger* ainsi que la *pratique des langues* [et en premier lieu l'anglais (1)]. Il faut en outre faciliter dans toute la mesure du possible l'établissement temporaire des Français à l'étranger ; nous avons ainsi été amenés à mettre en place un ensemble de services par l'intermédiaire de notre filiale France-Aide, qui prend en charge leurs problèmes immobiliers, fiscaux, financiers ou d'éducation pendant la durée de leur séjour hors de nos frontières. Enfin c'est par leur *comportement* même que nos cadres assureront le succès des exportations françaises : on peut par exemple regretter à cet égard que les missions françaises à l'étranger, publiques ou privées, ne prennent pas toujours le temps de nouer des contacts suffisamment étroits avec les responsables des pays ou des entreprises visitées.

Le redéploiement industriel.

En ce qui concerne le redéploiement industriel dont je vous ai parlé il y a quelques moments, je crois qu'il est très difficile, et sans doute imprudent — surtout de la part d'un banquier — de tenter de définir précisément quels secteurs doivent être développés et lesquels doivent être abandonnés.

En effet, l'expérience que nous avons, montre qu'à l'intérieur d'un même secteur on trouve des affaires très rentables et exportatrices et des affaires en difficulté. Il faut descendre à un niveau de détail très fin, c'est-à-dire en pratique aller jusqu'à l'entreprise elle-même, pour se prononcer valablement. Bien sûr, il existe quelques domaines comme ceux que je vous ai cités : l'agro-alimentaire, le meuble... où il y a évidemment des efforts à faire. Mais, pour notre part, si nous ne manquerons pas de coopérer aux actions sectorielles qui pourront être définies par les pouvoirs publics en liaison avec les professions concernées, nous croyons tout autant :

— d'une part, à la nécessité, et c'est à quoi le Gouvernement s'attache, de rétablir les conditions de rentabilité des entreprises et du renforcement de leur situation financière ;

(1) Domaines dans lesquels les banques font un effort particulier pour leur propre personnel.

— d'autre part, aux décisions prises par les entreprises elles-mêmes et à celles de leurs banquiers lorsqu'ils décident le développement des concours bancaires, ou, au contraire, et le cas existe, lorsqu'ils décident d'alléger leurs engagements

C'est largement de la multiplicité de ces décisions décentralisées — et nous l'espérons tous, opportunes et judicieuses — que dépendent le renforcement et l'adaptation du tissu industriel.

*
* *

Comme vous le savez, le rétablissement durable de notre balance commerciale qui doit mobiliser tous les agents économiques intéressés est une œuvre de longue haleine et son succès reste conditionné par l'évolution de l'économie mondiale dont je voudrais, avant de terminer, rappeler quelques contraintes inéluctables.

Il convient en premier lieu d'intégrer dans nos raisonnements l'existence d'un *excédent durable pour la plupart des pays de l'OPEP,* même si cet excédent peut s'effriter à terme sous l'influence des économies d'énergie et de l'apparition d'énergies de substitution. Il en résulte que l'ensemble des autres pays, développés ou non, ont à se « partager » un déficit considérable, accru par la position fortement excédentaire de certains d'entre eux.

Aussi est-il vain d'espérer que tous ces pays auront la possibilité de réduire leur déficit par leurs propres moyens, sans faire courir à l'économie mondiale les risques d'un retour au protectionnisme et à la dépression. La nécessité d'une *résorption concertée* des positions trop fortement déséquilibrées est un impératif encore trop mal compris.

En second lieu, le rétablissement des économies industrialisees ne pourra pas être atteint sans une révision profonde de leurs *relations avec les pays du Tiers Monde.* Ceci passe par la poursuite des efforts tendant à assurer une stabilisation suffisante des cours des matières premières (notamment pour les produits d'origine agricole) ou des recettes des pays exportateurs, cependant que le développement des pays les plus pauvres du Tiers Monde implique que les pays développés acceptent progressivement de renoncer à certaines fabrications pour lesquelles ils présentent un « désavantage comparatif » trop grand. Les exportations qui pourront ainsi en résulter pour ces pays du Tiers Monde leur permettront d'accroître en retour leurs achats et de commencer à résoudre le problème préoccupant de leur dette extérieure. Mais les mutations que l'avènement de ce « nouvel ordre économique

mondial » induira dans nos sociétés requièrent aussi la mise en place d'une coopération étroite entre tous les pays, que leur industrialisation soit récente ou plus ancienne.

Je voudrais terminer par une note optimiste en faisant observer que les résultats de notre commerce extérieur de mars, qui viennent d'être publiés, sont très encourageants puisque le taux de couverture de nos importations s'est établi à 104 % ce qui fait ressortir un taux, pour le premier trimestre, proche de 100 (99 %).

Ces résultats démontrent la justesse des politiques suivies et l'efficacité des moyens mis en œuvre, témoignent des efforts réalisés par les entreprises françaises et laissent bien augurer des conditions dans lesquelles ce redressement de notre balance commerciale pourrait se confirmer au cours des prochains mois.

*
* *

M. Pisani. J'ajoute que l'analyse des carnets de commandes des entreprises, telle qu'elle résulte des derniers indices de l'INSEE, révèle que les commandes en provenance de l'étranger se sont sensiblement accrues au cours des dernières semaines.

Selon vous, le monde est un ensemble dans lequel, structurellement, un certain nombre de pays sont excédentaires, les pays de l'OPEP. Même si cet excédent s'érode avec le temps, il demeurera quand même. D'autres pays sont également structurellement excédentaires, l'Allemagne et le Japon. Le déficit cumulé de ces deux catégories de pays doit être réparti.

La politique extérieure d'un pays comme le nôtre est, si j'ai bien compris votre raisonnement, d'encaisser la plus petite part possible de ce déséquilibre ou de l'annuler et, en même temps, de contribuer à une solution du problème de cet équilibre global structurel.

M. Roche. Ceci implique la coopération de tous les Etats et, de la part de grands pays comme le Japon et l'Allemagne, une reprise ou un développement de certaines de leurs importations.

M. Pisani. Comment va se répartir le déficit résiduel ? Dans le temps que nous vivons, avons-nous intérêt à avoir une monnaie forte ou la pratique de dévaluation peut-elle être utile à notre équilibre extérieur ? La plupart des intervenants sur ce sujet ont plaidé pour le renforcement de la monnaie.

M. Roche. Il est bien certain que la dévaluation de 1969 a permis jusqu'en 1973 un développement important de nos exportations mais il reste qu'une monnaie faible risque de nous entraîner dans un cercle vicieux alors qu'une monnaie forte peut nous conduire dans un cercle vertueux.

A cet égard, j'ai cité les exemples respectifs de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne ; ce dernier pays qui a une monnaie forte se trouve actuellement dans ce cercle vertueux avec une balance très excédentaire. Depuis trois ans, son développement est cependant plus freiné que celui de la France et il lui faudra très certainement « relâcher » un certain nombre de contraintes. Mais son bilan est nettement positif et je crois que la monnaie forte l'emporte dans l'économie actuelle sur la monnaie faible.

La monnaie faible va, sans aucun doute, permettre un développement des exportations, mais aussi renchérir les importations et, donc, par voie de conséquence, nos prix intérieurs et extérieurs. Les partisans des deux thèses peuvent s'affronter, mais je pense qu'une monnaie forte est préférable pour le maintien de notre équilibre général et l'obtention d'une balance commerciale équilibrée.

M. Pisani. Peut-on dire qu'une monnaie faible présente des avantages opérationnels, donc transitoires, ponctuels, et qu'une monnaie forte a des avantages structurels ?

M. Roche. Oui et c'est pourquoi j'ai parlé des objectifs intéressant ce renforcement de la structure financière des entreprises. Ce renforcement leur permettra de redevenir compétitives sur le plan international.

Si nous restons une économie ouverte, il faut que notre monnaie ne soit pas, certes, trop forte, car ce n'est pas sans présenter des inconvénients, mais soit une monnaie stable. A cet égard, l'évolution depuis 1973 n'a pas été défavorable puisque sa valeur moyenne est restée comparable à celle de 1970. Actuellement, le dollar est à 4,60 F, alors qu'en 1959, il était à 5 F. Donc, depuis vingt ans, le franc tient par rapport au dollar.

M. Pisani. L'utilisation de la monnaie n'a pas la même signification aux Etats-Unis qu'en France. Les outils sont différents.

Est-il possible, compte tenu des statistiques que vous avez, d'imaginer un classement de ces monnaies, pays par pays, au gré de leur force ou de leur faiblesse, de la marge des entreprises, du comportement de ces pays à l'exportation ?

Une loi peut-elle être déterminée dans les vingt années qui viennent pour les pays de l'OCDE ?

Il semble que les pays à monnaie forte sont ceux où les marges des entreprises sont les plus importantes, où les performances à l'exportation sont les plus remarquables.

Quelle est la cause ? Quel est l'effet ? N'est-ce qu'une coïncidence, ce qui serait singulier ?

M. Roche. Surtout lorsque le phénomène se renouvelle dans deux grands pays comme l'Allemagne et le Japon.

M. Pisani. Notre groupe de travail se situe dans sa recherche à deux niveaux : la compréhension des problèmes et le discours politique, l'image politique.

A partir de là, est-il possible de tirer une loi, car certaines personnes sont encore tentées — elles sont rares, mais elles existent — de considérer la monnaie comme un instrument de rééquilibrage ?

La permanence des résultats du Japon et de la République fédérale d'Allemagne, si elle était fondée sur des analyses plus fines, pourrait permettre de compenser ou d'effacer cette illusion.

M. Roche. Il faut des entreprises saines qui dégagent des bénéfices dans un tissu industriel sain. Tout ce qui n'est pas naturel, tout ce qui ne résulte pas de la compétitivité est peut-être bon pendant un certain temps, mais il faut que, dans le cadre des orientations économiques fixées par les pouvoirs publics en liaison avec les professions, la compétitivité joue à plein pour que l'économie en tire le meilleur profit.

M. Pisani. Il s'agit peut-être là d'une recherche purement universitaire. Elle serait intéressante du point de vue du raisonnement politique, s'il existait une enchaînement logique entre la tenue de la monnaie, la marge des entreprises et la capacité concurrentielle.

M. Roche. Je voudrais vous signaler, en dernier lieu, le développement considérable des crédits que le système bancaire français est appelé à octroyer pour accompagner les exportations de nos entreprises vers des pays dont la situation politique ne donne pas tous apaisements.

Les banques françaises ont été appelées à prendre des risques pour accompagner ces exportations. En dépit des limites que nous fixons, lorsqu'un marché important se présente, nous sommes parfois contraints de les relever pour permettre le financement de ces opérations.

Nous nous trouvons devant un problème important. Il faudrait envisager une intervention plus poussée de la Coface pour donner des apaisements aux banques françaises.

M. Pisani. Est-il indiscret de vous interroger sur la très grande aventure dans laquelle le Crédit lyonnais s'est lancé dans des conditions incertaines et qui semble être un succès, l'affaire Bouygues ?

M. Roche. C'est le type même d'entreprise de travaux publics qui, sous l'impulsion d'un chef d'entreprise très dynamique et compétent et sous celle des personnes qu'il avait mises en place durant sa longue maladie, a pris un virage très important. Elle réalise maintenant un pourcentage très important de son chiffre d'affaires avec les pays étrangers, notamment avec les pays de l'OPEP.

J'ai indiqué dans ma communication l'importance de ces opérations.

D'autres grandes entreprises de travaux publics ont pris ce virage. Les petites et moyennes entreprises n'ont pas la possibilité d'aborder ces marchés et il faut, de toute façon, leur déconseiller.

A cette occasion, nous sommes appelés à délivrer des cautions de bonne fin pour des travaux considérables, alors que ces entreprises disposent actuellement d'une trésorerie constituée par les acomptes importants versés par les entreprises étrangères qui leur ont passé commande.

L'affaire dont vous me parliez, Monsieur le Président, s'est réalisée dans de bonnes conditions. Nous avons traversé un moment d'incertitude. La cote du titre sur le marché financier témoigne du succès de l'évolution.

M. Pisani. Quel est le chiffre d'affaires total de Bouygues ?

M. Roche. Il doit être de l'ordre de 3 milliards de francs.

M. Pisani. Quel est le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé avec les pays étrangers ?

M. Roche. Il est de 40 %, il devrait atteindre 50 %.

M. Pisani. Quel est, en termes de balance, la part qui revient à la France ?

M. Roche. Ces grands marchés permettent à ces entreprises de poursuivre leur activité. Ils sont très souvent réalisés à partir de commandes de matériels français et on peut considérer que ces opérations sont bénéfiques pour le commerce français.

M. Pisani. C'est une branche très intéressante à analyser. Les problèmes de main-d'œuvre se posent avec acuité, car ces entreprises s'implantent dans le désert d'Arabie Saoudite ou ailleurs pour des chantiers de longue durée et utilisent la main-d'œuvre locale.

En termes d'économie globale, ces marchés sont intéressants.

Je vous remercie, Monsieur le Directeur général.

AUDITION DE M. MOUSSA

Administrateur Directeur général
de la Banque de Paris et des Pays-Bas.
(26 avril 1978.)

M. Pisani. La parole est à M. Moussa, Administrateur Directeur général de la Banque de Paris et des Pays-Bas.

M. Moussa. De par mes fonctions de Directeur général de la Banque de Paris et des Pays-Bas, je ne suis pas spécialement tourné vers les échanges extérieurs, mais notre banque joue, à cet égard, un rôle non négligeable.

Personnellement, je suis un ancien de la Direction des Relations économiques extérieures. En outre, j'ai passé neuf ans au Ministère de la France d'Outre-Mer et à la Banque mondiale, où je me suis occupé des problèmes de développement et d'industrialisation du Tiers Monde.

Le sujet exposé dans la lettre que vous m'avez adressée suggère deux parties essentielles : l'enjeu et les moyens ; d'une part, l'enjeu de la bataille des échanges extérieurs et, d'autre part, les moyens de gagner cette bataille.

L'enjeu, qui est considérable, résulte de la situation de « squeeze » dans laquelle se trouve la France par la conjonction de trois faits.

Le premier fait, qui est banal — vrai pour la France d'aujourd'hui, il le serait également à tout autre moment et pour tout autre pays — est le suivant : si nous laissions notre balance des paiements devenir déficitaire, cela entraînerait un accroissement de l'endettement extérieur qui nous conduirait à l'impossibilité de nous adresser aussi facilement qu'aujourd'hui au marché des capitaux internationaux. Certes, un grand laxisme règne actuellement sur le marché des capitaux internationaux, puisque des pays très endettés réussissent encore à emprunter. Ce n'est cependant pas une raison pour compter indéfiniment sur ce laxisme. Il est d'ailleurs vraisemblable que l'on serait plus sévère pour un pays européen que pour un pays en voie de développement richement doté par la nature.

Faute de pouvoir nous adresser au marché des capitaux internationaux, nous pourrions avoir recours à des procédés différents — crédits du Fonds monétaire international ou crédits amicaux

de la communauté internationale — mais cela entraînerait inévitablement une limitation de notre indépendance financière et même de notre indépendance politique, sans parler du fait que la chute du franc provoquerait la relance de l'inflation.

Les deuxième et troisième faits sont beaucoup plus spécifiques, l'un au temps présent, l'autre à la France.

Le deuxième consiste en ce que toute relance entraîne chez nous, aujourd'hui beaucoup plus que par le passé, une relance des importations et une dégradation du commerce extérieur, phénomène un peu trop oublié par les chantres de la relance à tout prix.

Ce phénomène est dû à deux raisons essentielles. En premier lieu, les besoins d'énergie sont à peu près proportionnels à l'activité. Cela a toujours été vrai et le reste en gros aujourd'hui malgré les progrès accomplis en matière d'économie d'énergie. Mais l'énergie étant aujourd'hui plus chère que par le passé, il en résulte que l'accroissement de la vitesse de l'économie se traduit beaucoup plus qu'auparavant par une immédiate détérioration des chiffres du commerce extérieur.

En second lieu, le marché français est extrêmement perméable aux produits manufacturés étrangers en raison de la folle concurrence que se livrent aujourd'hui les exportateurs industriels mondiaux.

Le troisième fait — qui, lui, est particulier à la France — consiste en la nécessité d'un taux de croissance plus rapide en raison de la croissance actuelle de la population active française. Les nouvelles générations représentent environ 800 000 personnes, tandis que les générations qui arrivent à l'âge de la retraite en représentent à peine 200 000. J'ajoute que les gains de productivité annuels demeurent non négligeables en France à l'heure actuelle.

Si nous rapprochons les trois faits que je viens de mentionner, nous comprenons mieux l'importance de l'enjeu et de la mise en œuvre de moyens divers permettant de desserrer quelque peu l'étau de la contrainte extérieure.

Quelles sont les mesures à prendre pour adapter l'économie française aux données nouvelles de l'échange international ?

Je traiterai d'abord l'action que nous pouvons exercer sur nos échanges extérieurs eux-mêmes, puis l'action que nous pouvons exercer sur l'économie générale, action qui, à son tour, aura un retentissement sur nos échanges extérieurs.

En ce qui concerne l'action sur nos échanges extérieurs, je distinguerai une action sectorielle et une action globale.

Considérons d'abord l'action sectorielle. Que pourrait-on faire, par exemple, dans le secteur des biens d'équipement ? Depuis quatre ans, la balance des biens d'équipement est nettement excédentaire. En 1977, l'excédent était de 15 milliards de francs. Sans doute cette situation est-elle due, pour une part, à la modération de nos taux d'investissement, mais elle est également, et pour une large part, le reflet de nos actions dans la grande bataille pour l'industrialisation du Tiers Monde. Les ventes d'usines « clefs en main » par la France ont quadruplé de 1973 à 1976. La situation n'est donc pas mauvaise dans ce secteur.

Il serait cependant peut-être nécessaire, dans une perspective d'avenir, d'étendre l'action de la Coface — Compagnie française d'assurances pour le commerce extérieur. Je signalerai, à cet égard, deux points, le second étant le plus important.

La Coface est une société à statut légal spécial qui appartient au secteur semi-public. Certes, il est sain et même souhaitable que les sociétés appartenant au secteur public ou semi-public s'efforcent, selon les principes de l'économie privée, d'équilibrer leurs comptes et de penser en termes de bénéfice. Il convient, cependant, qu'un organisme comme la Coface se considère un peu comme le complice des exportateurs. Sans doute est-ce un réflexe normal d'assureur que de ne pas vouloir rembourser trop facilement les sinistres. Il ne faudrait pas, pour autant, que l'évolution se fasse dans le sens d'une attitude excessivement défensive de cet organisme. Peut-être serait-il nécessaire que l'Etat couvre un peu plus la Coface afin de lui permettre une meilleure connivence avec les exportateurs. C'est le premier point.

Le second point, qui est le plus important, est le suivant : lorsque le système actuel de la garantie des crédits-acheteurs a été instauré dans le financement du commerce extérieur, on a établi, et c'était une bonne idée, une sorte de « ticket modérateur », de 5 % en général.

Si l'on accorde un crédit de 100 millions de francs, par exemple, 95 millions seulement seront garantis par la Coface. Ce système a pour objet d'éviter que l'opérateur ne fasse n'importe quoi sous prétexte qu'il est couvert.

Malheureusement, la situation a changé et il n'existe pratiquement plus, surtout depuis quelques mois, de grandes exportations ou réalisations de grands projets dans les pays en voie de

développement pour lesquels ceux-ci n'exigent pas, en plus du crédit-acheteur, un crédit financier destiné à couvrir les dépenses supplémentaires entraînées sur place par la réalisation du projet.

Or, ce phénomène atteint maintenant des proportions très importantes. Pour un crédit-acheteur de 100 millions de francs, le crédit financier demandé en sus peut aller de 35 à 60 millions de francs. Le crédit financier n'étant pas garanti par la Coface, le ticket modérateur n'est donc plus, pour le banquier, de 5 %, mais de l'ordre de 30 ou 40 % du total des fonds avancés.

Si l'on fait supporter des risques trop élevés aux opérateurs, ils auront moins d'enthousiasme pour aller à la bataille. Nous sommes parfois terrifiés par les risques que nous sommes contraints d'accepter, la Coface ne couvrant, finalement, qu'une faible partie des sommes énormes que nous devons sortir.

Il serait donc heureux — cela a été fait dans certains cas exceptionnels — que la Coface puisse garantir également les crédits financiers. Mais, dira-t-on, le Gouvernement risque d'être submergé par l'excès de demandes de cette sorte. Je ne le pense pas, car même pour le crédit-acheteur, l'administration ne donne pas son accord automatiquement. Il y a toujours étude préalable du dossier, possibilité de dire oui ou non.

Je suggère que l'on s'efforce d'aider le secteur privé dans ce domaine.

L'action sectorielle peut également s'exercer dans le domaine des biens de consommation et des produits manufacturés. Traditionnellement, la balance des échanges de biens de consommation était excédentaire pour la France. Avant 1973, la moyenne excédentaire annuelle était de l'ordre de 5 milliards de francs. Elle s'est maintenue jusqu'en 1974-1975 mais, en 1976, elle s'est effondrée avec un déficit d'un milliard de francs. En 1977, la situation est restée à peu près la même.

La cause principale du phénomène réside dans l'attirance du public français pour les produits étrangers. Je citerai deux pourcentages : la consommation de produits industriels en France, dans la période biennale 1976-1977, a progressé de 25 %, tandis que les importations de produits industriels progressaient, elles, de 58 %. C'est dire combien est grande la perméabilité du marché français. Le résultat en est que le taux de pénétration — c'est-à-dire le rapport des importations aux productions — accuse, comme on peut le lire dans le rapport Limouzy, une augmentation impressionnante dans toutes les branches, surtout dans le textile, les chaussures, l'équipement ménager et électroménager. Et encore, on ne parle pas, dans ce rapport, des meubles et des produits alimentaires.

Que faire en face de cette situation ? Pour commencer, il est probable qu'un effort de rapprochement entre les producteurs et les distributeurs français permettrait de réaliser un gentleman's agreement faisant une part plus normale aux produits français dans tous les cas où ceux-ci ne sont inférieurs ni en prix ni en qualité aux produits étrangers. Mais cela ne pourrait pas être très public.

Il est également nécessaire de penser à développer nos exportations de produits manufacturés divers vers la CEE et tout particulièrement vers l'Allemagne. Certes, l'opinion française est sensible à la notion de « noblesse » des activités et si, demain, nous étions des fournisseurs massifs de produits manufacturés divers pour une Allemagne qui, elle, serait le centre de l'équipement du monde entier, peut-être en éprouverions-nous une certaine jalousie. Mais nous n'en sommes pas là. Quoi qu'il en soit, ce serait appréciable, car ce genre d'exportation est payable cash et en devises fortes, contrairement aux exportations payables à crédit dont nous avons parlé précédemment.

Encore faut-il repérer les créneaux appropriés de l'industrie française, ce qui ne peut être fait par une étude abstraite, mais par une procédure de détection. L'appareil d'Etat est incapable de le faire. Quel service ministériel, si excellent soit-il, eût-il pu, à l'aide de quelles savantes études de marché et de quelles analyses hautement scientifiques, imaginer la percée de Moulinex ou de Bic sur les marchés étrangers ? L'administration doit donc être modeste et se borner à repérer le plus tôt possible, sans *a priori* dogmatique, les succès qui se dessinent spontanément afin de concentrer toute l'aide de l'Etat sur ces jeunes plantes prometteuses.

J'en viens au corps de l'expansion économique. C'est un corps de très haute valeur, d'une valeur croissante même, mais dont la valeur se situe quelquefois trop haut, pas assez près de la terre. De très intelligentes et profondes études sur l'évolution nationale de l'économie de tel ou tel pays ne seront jamais aussi avantageuses, pour la France, qu'un appui pratique, quotidien et, éventuellement, peu glorieux à tel ou tel exportateur, fût-ce pour un produit sans noblesse.

En ce qui concerne le secteur de l'agro-alimentaire, je n'ai pas d'observation spéciale à présenter. Sans doute le versement des montants compensatoires peut-il améliorer considérablement la balance de ce secteur, mais je n'ai pas de suggestion spécifique à faire.

J'aborderai maintenant un quatrième secteur, celui des échanges immatériels, avec la balance des services. De 1974 à 1977, la balance des services a été améliorée de 4,5 milliards de francs,

bien que le poste des intérêts ait crû, ce qui signifie que le poste des invisibles a connu une nette progression. Cette évolution est due, notamment, aux recettes d'ingénierie et aux recettes résultant de la conduite des grands travaux.

Notons en passant qu'en 1977, la Banque de Paris et des Pays-Bas a rapporté à la balance des paiements, en ce domaine, environ 535 millions de francs. L'apport des banques actives sur le marché international est loin d'être négligeable. Bien entendu, le chiffre que je viens de donner ne concerne que les bénéfices représentés par les intérêts et commissions que nous recevons de l'étranger en tant que banquiers, et ne comprend pas la rentrée correspondant à l'exportation industrielle elle-même.

Après avoir examiné les actions sectorielles possibles, considérons maintenant l'action globale sur les échanges extérieurs.

Pour améliorer la balance des échanges extérieurs, la mesure globale par excellence serait la protection douanière du marché français, mais je déclare tout de suite que je n'y crois absolument pas. Même en faisant totalement abstraction de nos engagements internationaux, le jeu des réciprocités ferait, d'une politique protectionniste, quelque chose d'extrêmement défavorable pour la balance des échanges extérieurs français.

Il ne faut pas oublier, en effet, que jusqu'à présent, nos exportations se développent mieux que celles de nos voisins. Nos chiffres des deux dernières années sont, du point de vue de la progression, meilleurs que ceux des Etats-Unis et de l'Allemagne. Nous exportons entre le cinquième et le quart de notre production intérieure. La valeur ajoutée exportée est supérieure au quart de ce que l'on appelle la « production intérieure brute exportable » — c'est-à-dire la production intérieure brute diminuée de ce qui, par définition, n'est pas exportable, comme l'enseignement ou les spectacles, par exemple.

En outre, l'équilibre dans le monde d'aujourd'hui et de demain suppose un redéploiement industriel très sérieux. Or, il ne faut pas croire que, si nous adoptions une attitude protectionniste, nous ferions le moins du monde l'économie d'un tel redéploiement. Au contraire, une attitude franchement protectionniste aurait, sur les structures industrielles françaises, des implications tout aussi révolutionnaires qu'une attitude ouverte sur l'extérieur. Il serait, en effet, nécessaire, pour remplacer les activités qui seraient ainsi supprimées, d'opérer des transferts massifs vers des activités tournées vers le marché intérieur.

Un redéploiement serait donc tout aussi indispensable, mais dans des conditions beaucoup plus irrationnelles puisque faisant fi des avantages de la spécialisation internationale.

Je rappellerai ici une étude qui avait été commandée par M. Michel Albert, alors qu'il n'était encore qu'adjoint au commissaire au Plan, sur le bilan des créations et suppressions d'emplois dues à l'industrialisation du Tiers-Monde. Cette étude faisait apparaître qu'entre 1970 et 1976, si l'industrialisation du Tiers-Monde, nous avait fait perdre des emplois, en revanche elle avait aussi fait travailler des Français. Finalement, la balance était positive de 100 000 emplois.

En outre, si l'on met à part les pays producteurs d'énergie, l'essentiel de notre déficit résulte de nos échanges avec les pays européens. Si donc nous voulions nous protéger, il nous faudrait surtout le faire contre les pays européens.

Pour toutes ces raisons, il faut éloigner de nous la tentation protectionniste.

Il est une autre approche globale possible : la protection monétaire. Sur ce point, je serai plus nuancé. Une grande partie de nos importations est en effet indépendante des prix. Quelle que soit la valeur de notre monnaie, il nous faut importer des matières premières, du pétrole par exemple, ainsi que certains produits finis que la France est incapable de produire. Pour un peu plus de la moitié de nos importations, si le franc descend, leur prix monte tandis que les quantités demeurent stables. De ce point de vue, l'opération est donc perdante.

Il reste, que l'autre moitié de nos importations est sensible, quantitativement, à la valeur de la monnaie. Il faut aussi tenir compte des exportations. Or, « l'élasticité-prix » des exportations de produits manufacturés est probablement plus grande pour nous que pour les Allemands. Car plus que nous, les Allemands exportent des produits très sophistiqués — dans certains cas ils en ont le monopole — dont l'exportation est peu affectée par les questions de prix. Moins vous exportez de produits sophistiqués, plus vous êtes dépendants du prix de revient pour l'acheteur. C'est pourquoi l'élasticité-prix de nos exportations est plus grande que celle des Allemands.

D'un certain point de vue, il serait donc sage — sans toutefois le proclamer — de laisser se poursuivre la hausse des monnaies fortes et de bénéficier de cette chance qu'est la dépréciation du dollar, ce qui nous permet d'encaisser les avantages d'une dévalorisation sans en subir les inconvénients en termes d'approvisionnement. Je ne dis pas que c'est cela qu'il faudrait faire, mais simplement, dans le cadre d'une réflexion sur notre politique monétaire, qu'entre autres choses, l'idée de coller au dollar ne serait peut-être pas tellement mauvaise du point de vue du développement de nos exportations.

N'oublions pas que nos grands concurrents du Tiers Monde, qui commencent à devenir menaçants, notamment dans le Sud-Est asiatique, se sont bien gardés de s'aligner sur le yen : ils s'alignent sur le dollar. L'Italie, notre grand concurrent sur le marché allemand, a subi la même évolution.

Une troisième approche globale possible est le recours à un certain bilatéralisme. Pour ma part, je ne ferai pas l'éloge du bilatéralisme. La suppression des contingents, le recul des accords commerciaux, la libération des échanges dans de vastes secteurs ont constitué de grands progrès qui ont coïncidé avec la magnifique progression de l'économie occidentale et qui l'ont d'ailleurs, dans une large mesure, causée.

Mais on a beau célébrer les mérites du multilatéralisme, on est obligé de constater la renaissance du bilatéralisme dans les relations économiques d'aujourd'hui : dans les relations est-ouest et dans les relations nord-sud, le bilatéralisme est prédominant. Etant donné qu'il s'agit d'un fait, qu'il soit regrettable ou non, il serait réaliste que la France en tienne un plus large compte dans certains aspects de sa politique.

Considérons, par exemple, la politique d'approvisionnement en pétrole. Peut-être serait-il intéressant de noter que, si nous nous adressons à certains pays fournisseurs — Nigéria, Algérie, Tunisie — l'accroissement de nos achats ne peut pas ne pas se traduire par un accroissement de nos ventes, ce qui n'est pas le cas de tous nos fournisseurs ?

Un autre exemple est celui de notre politique d'approvisionnement en biens d'équipement. Des machines achetées en Allemagne pourraient fort bien être achetées dans certains pays de l'Est : Allemagne de l'Est ou Yougoslavie. Un tel transfert améliorerait notre balance puisque, en vertu des usages bilatéralistes, nous effectuerions nos règlements en exportations et non en devises fortes.

Soyons cependant réalistes. Dans la plupart des cas, les industriels n'accepteront pas d'opérer ce transfert de commandes s'ils ne sont pas eux-mêmes, en tant qu'exportateurs, les bénéficiaires de l'opération.

Et voici qu'au-delà du bilatéralisme, nous arrivons à quelque chose d'encore plus éloigné de l'économie de marché normale qui est la compensation, le troc. Et il est vrai que les pratiques de compensation se répandent de plus en plus dans le monde où nous vivons. Là encore, nous devons être réalistes et nous organiser en vue notamment de déterminer quels produits nous pouvons acheter en compensation dans les pays avec lesquels le développement du commerce suppose le développement des compensations.

Qui peut déterminer quels produits acheter en compensation et organiser les achats de ces produits ainsi que leurs ventes en France ? Ce peut être le fait des industriels eux-mêmes lorsqu'il s'agit d'industriels assez puissants, de groupes assez vastes, pour être capables d'intégrer une activité commerciale portant sur des produits qui, dans beaucoup de cas, sont sans aucun rapport avec leurs spécialités.

La plupart des exportateurs français n'ont pas les dimensions qui leur permettent d'être eux-mêmes les organisateurs de la compensation. Il faut donc que ce soit des organisations commerciales spécialisées comme c'est le cas au Japon et en Allemagne. La France commence à s'orienter dans cette voie.

La question des sociétés commerciales internationales est aujourd'hui à l'ordre du jour. Qu'il me soit permis de mentionner ici que le Groupe Paribas, auquel j'appartiens, s'est depuis longtemps rendu compte du caractère essentiel de ce secteur ; Paribas a pris un intérêt très important dans la SCOA, vaste groupe commercial primitivement axé sur l'Afrique noire. L'intervention de Paribas lui a donné des moyens financiers accrus, l'a aidée à se diversifier vers le Pacifique, vers l'Asie (par la prise de contrôle de la Compagnie Olivier) et, tout récemment, a facilité son entrée dans le vaste domaine de l'ingénierie (rapprochement de la SCOA avec le groupe Heurtey).

J'estime que des initiatives de ce genre peuvent aider, de façon substantielle, à la restauration de notre balance des paiements.

Après avoir traité des actions portant sur les échanges extérieurs eux-mêmes, je voudrais maintenant évoquer l'action sur l'économie générale, lorsque cette action a un retentissement sensible sur les échanges extérieurs. J'y suis du reste invité par le libellé même de votre lettre qui parle « d'adapter l'économie française aux nouvelles données de l'échange international ».

A la vérité, on peut soutenir, sans crainte de se tromper que toute action tendant à augmenter la vigueur et la santé du tissu économique français a pour effet, d'une manière plus ou moins indirecte, de contribuer à la restauration de notre balance extérieure de sorte que l'on pourrait faire entrer dans cette partie de mon développement, si nous en avions le temps et si j'en avais le talent, tout un plan pour la restauration de l'industrie, de l'agriculture et de la finance française. Nous n'irons pas aussi loin. Je me bornerai à insister sur deux aspects fondamentaux de la politique économique française, la politique de l'énergie et la politique du redéploiement industriel. Les économies d'énergie peuvent avoir un effet direct très puissant sur le rééquilibrage de notre balance

commerciale. La France est paraît-il, le pays qui fait le mieux en ce domaine. Chacun de nous est pourtant le témoin, dans sa vie quotidienne, de gaspillages qui font penser que nous pourrions faire beaucoup plus en matière d'économies d'énergie.

Le développement des énergies à haute valeur ajoutée nationale serait également très favorable. Selon un rapport récent du Ministère de l'Industrie sur la recherche et le développement en matière d'énergie, la gamme d'évolution possible est très vaste mais on ne saurait, dans les vingt ans qui viennent, attendre de la plupart de ces sources d'énergie un remplacement très important du pétrole. Cela signifie, *a contrario,* que seule la politique de développement nucléaire peut avoir une conséquence décisive en ce domaine, si triste que ce soit à beaucoup d'égards. Une fraction importante des Français n'acceptant pas volontiers cette source d'énergie, cela laisse présager beaucoup d'ennuis en perspective.

Tout aussi important que la politique de l'énergie est le redéploiement industriel. L'appareil productif français doit être adapté aux nouvelles conditions du commerce mondial. Aujourd'hui, la France est coincée entre, d'une part, des pays qui ont pris beaucoup d'avance sur elle dans des techniques de pointe et, d'autre part, des pays nouveaux qui prennent une place croissante sur le marché industriel mondial.

Parmi ces derniers, il faut encore distinguer les pays susceptibles de réussir des productions assez élaborées — comme la Corée du Sud, Taïwan, le Brésil, l'Algérie — et les pays qui, à l'heure actuelle, ne peuvent guère nous concurrencer que dans des productions nécessitant une main-d'œuvre peu qualifiée : les pays d'Afrique noire par exemple. Ajoutons les pays de l'Est dont les surplus de production vont devenir considérables et qui pèseront de plus en plus sur le marché.

Pour ce qui est des pays qui sont en avance sur nous, il faut admettre avec réalisme l'existence de certaines avances technologiques, voire de monopoles. Nous pouvons cependant choisir quelques secteurs où nous avons nos chances — aéronautique, informatique, production électronique, surrégénérateurs — et miser à fond sur eux avec une aide massive de l'Etat.

Quant à la concurrence des pays « émergeants », nous pouvons dire que, dans un délai de dix ans, les pays actuellement industrialisés auront perdu leur monopole. Les secteurs actuellement en régression continueront de régresser, qu'on le veuille ou non. Il faut se garder, pourtant, de généraliser car, en certains domaines, nous possédons des atouts supérieurs à ceux de ces pays, notamment en ce qui concerne la matière grise, le personnel d'encadre-

ment, la main-d'œuvre polyvalente, etc. Quoi qu'il en soit, il nous fait penser à développer une activité industrielle dans des secteurs nouveaux, pour remplacer les secteurs en régression.

Quels sont les domaines nouveaux vers lesquels nous orienter ? Tout d'abord, le domaine des énergies nouvelles et des instruments qui leur seront indispensables : machines ou moyens de transport spécifiques. L'existence du premier grand défi planétaire, celui de l'énergie, nous aide à relever le second qui est celui du redéploiement industriel. Dans tous les domaines, les innovations techniques potentielles sont considérables. Bien que rien ne puisse, en la matière, être planifié, le rôle de l'Etat peut être très important.

En premier lieu, il convient d'organiser de toutes les manières possibles les contacts entre, d'une part, chercheurs et techniciens détenteurs d'idées nouvelles et, d'autre part, industriels et financiers. Bien entendu, le secteur privé doit jouer un rôle important, mais l'Etat pourrait également organiser certains de ces contacts.

Rappelons le rôle traditionnel de rapprochement et de pédagogie mutuelle qu'a joué, voilà un quart de siècle, le Commissariat général du Plan. Ce rôle pourrait être repris et appliqué au rapprochement des chercheurs et des responsables d'entreprise.

En deuxième lieu, il conviendrait que, dans ses commandes, l'Etat sache quelquefois faire un pari hardi sur les nouveaux produits et les nouvelles sociétés, en dépit du risque. Sinon, jamais nous ne pourrons percer dans des domaines nouveaux.

En troisième lieu, lorsqu'une idée nouvelle se fait jour et qu'apparaît un créneau nouveau, l'administration doit se mettre à l'écoute et se mobiliser pour l'appuyer.

La grande erreur serait d'attendre, pour créer des activités nouvelles, que le ciel nous accorde un desserrement soudain de la contrainte extérieure. Il nous faut, simultanément, accomplir l'œuvre de restauration économique et, sans perdre de temps, commencer les études débouchant sur le redéploiement industriel.

En dehors de la politique énergétique et du redéploiement industriel, d'autres secteurs de la politique économique, sociale ou financière peuvent, à court ou à long terme, avoir des conséquences sur nos échanges extérieurs. Considérons deux domaines opposés : le domaine social, d'abord, puis le domaine de la politique des investissements internationaux.

Dans le domaine social, les transferts effectués de la France vers l'étranger par les travailleurs immigrés représentent une charge importante pour la balance des paiements. Tout se passe comme si une partie importante de la valeur ajoutée due aux

activités correspondantes était produite non en France, mais dans le Tiers Monde. Le salaire retournant vers le Sud, c'est comme si l'industrie elle-même s'était déplacée vers le Sud.

Aucune modification drastique à cette situation n'est envisageable ni souhaitable pour des raisons tant économiques qu'humaines. Cependant, à long terme, la revalorisation du travail manuel agira dans un sens favorable en permettant à la France de recourir un peu moins à la main-d'œuvre extérieure.

On s'est aperçu, par ailleurs, qu'il était plus avantageux de faire venir les travailleurs étrangers avec leur famille, une partie importante de la dépense étant ainsi effectuée sur place.

Dans le domaine des investissements internationaux, la politique actuelle est, à mes yeux, trop restrictive. Lorsqu'une firme française veut investir à l'étranger, on lui rétorque qu'elle pourrait créer des emplois en France et que c'est une perte de capitaux. A l'inverse, si une firme étrangère veut investir en France, on déclare que c'est une aliénation de la substance française. Il y a là une contradiction.

L'administration française réagit souvent comme si le développement des investissements étrangers en France et le développement des investissements français à l'étranger étaient deux maux qui s'additionnent. En fait, ce sont des facteurs très favorables.

Lorsqu'il s'agit d'investissements étrangers en France pour créer des activités nouvelles, l'administration n'est pas trop sévère. Si Nestlé n'avait pas créé la Sopad en France, nos exportations de produits alimentaires seraient inférieures à ce qu'elles sont.

Même lorsqu'il s'agit de l'acquisition, par l'étranger, d'une entité préexistante et non de la création d'une entité nouvelle, cela peut être bénéfique, soit parce que cela permet de faire subsister l'activité concernée, le groupe étranger contrôlant des marchés que nous ne contrôlons pas, soit par l'existence de brevets ou de licences qui pourront être exploités sur place et qui insuffleront une vie nouvelle à l'entreprise.

Certes, ce n'est pas vrai dans tous les cas. Il faut exercer son jugement. Je suggère que la tendance de l'administration soit, *a priori*, bienveillante vis-à-vis des propositions de ce genre lorsqu'elles peuvent permettre de donner un sang nouveau à des entreprises préexistantes.

Dans l'autre sens, le développement des investissements français à l'étranger peut également comporter des conséquences favorables sur les échanges extérieurs, non seulement par la rentrée

future de dividendes, s'il s'agit d'activités rémunératrices, mais également par l'aide apportée au développement même de nos exportations.

Dans certains cas, l'implantation à l'étranger représente, pour un groupe français, la possibilité d'accéder à une technologie de pointe qu'il ne possédait pas. Dans d'autres cas, c'est assurer la présence française sur des marchés étrangers que l'on connaissait mal. Beaucoup de pays émergeants n'admettent plus, par exemple, d'importer des produits qu'ils peuvent fabriquer eux-mêmes. Il peut donc se révéler profitable de fabriquer sur place une partie du produit afin de garder un courant d'exportation pour le reste du produit. De plus, n'oublions pas la consécration internationale que donne à une firme française le fait d'être connue comme ayant pris le contrôle d'une entité sise au Canada, en Grande-Bretagne ou aux Etats-Unis. Cette notoriété sert le commerce extérieur français.

Enfin, l'investissement dans différents pays étrangers peut conférer à un groupe une plus grande solidité financière en compensant les effets des fluctuations de conjoncture. Et cela aussi, étant bon pour la santé du groupe concerné, est bon pour notre économie et, en particulier, pour notre commerce extérieur.

M. Pisani. Notre exercice et notre quête d'un raisonnement politique sont d'autant plus fascinants que si les différents intervenants disent beaucoup de choses semblables, en fait, aucun schéma d'analyse n'est identique à un autre.

J'ai été impressionné par la façon dont vous avez commencé votre exposé sur la question des enjeux, puis par le fait que nous devons avoir, en raison de notre situation démographique, une croissance plus rapide que nos partenaires.

M. Moussa. Je dirais plutôt que la nécessité de la croissance, qui existe pour tout le monde, est plus pressante pour nous.

M. Pisani. Je retiens également cette idée que tout accroissement de la croissance provoque un accroissement quasi proportionnel des importations et que tout déséquilibre en ce domaine entraîne une détérioration de notre position sur le marché international.

M. Moussa. La répercussion est beaucoup plus que proportionnelle. En effet, une augmentation de notre taux de croissance d'un dixième entraîne une augmentation de beaucoup plus du dixième de nos importations, car si les importations d'énergie sont proportionnelles, celles des biens de consommation ne le sont pas. En cas de relance, les Français vont dépenser davantage d'argent, mais cet argent servira surtout à acheter des produits étrangers, ce qui pèsera sur la balance des paiements.

M. Pisani. D'une certaine façon, l'action qui a le plus de chance d'être efficace à court terme est donc la reconquête du marché intérieur, notamment des biens de consommation, dans la mesure où nous pourrons réduire le rapport entre taux de croissance et taux d'importation. Si nous voulions soutenir une croissance plus grande, nous nous trouverions en état de fragilité.

M. Robert Laucournet. Le Premier Ministre et le Ministre de l'Economie ont parlé de la nécessité d'intéresser l'épargnant au redéploiement industriel. Dans votre branche, quels moyens d'incitation envisagez-vous ?

M. Moussa. Qui dit restauration de nos échanges extérieurs dit redéploiement industriel. Qui dit redéploiement industriel dit affectation de l'épargne. Tout est lié.

Personnellement, je crois assez au rapport Delouvrier, selon lequel les ménages pourraient participer, dans une certaine mesure, aux augmentations de capital des sociétés, avec possibilité de défalquer de l'assiette de leur impôt sur le revenu les sommes qu'ils y affecteraient. Si cette idée était appliquée, ce serait révolutionnaire, car il s'agirait d'un avantage portant non plus sur le revenu, mais, cette fois-ci, sur le capital.

M. Pisani. N'y aurait-il pas, dans une sorte d'incitation à investir, une réponse possible à certaines craintes exprimées par le monde des cadres qui craignent l'écrasement de la hiérarchie ? Est-ce bien cela l'idée ?

M. Moussa. Non. A mon avis, il est une idée à laquelle je ne serais pas hostile et qui consisterait à dire : nous n'écrasons pas — ou nous écrasons moins — la hiérarchie, mais toute personne dont le salaire dépasse telle somme devra épargner telle somme.

Ce qu'envisage le rapport Delouvrier est différent. Il s'agit d'une pure incitation, avec possibilité de défalcation.

M. Pisani. Je pose la question : ce capitalisme populaire ne remet-il pas en cause sinon le droit, du moins la pratique des sociétés anonymes ? Et la capacité du petit porteur à participer soit directement, soit indirectement, aux choix stratégiques de l'entreprise ne représente-t-elle pas une sorte de substitution, légitime ou non, à l'égard de ce qui pourrait être la captation, par les groupes ou les banques, du pouvoir qui est pourtant légitimement attaché à l'action ?

M. Moussa. C'est pourquoi l'on pense aussi à créer des instruments nouveaux, par exemple l'action dite de préférence, qui donne lieu à une situation privilégiée en matière de dividendes (versement prioritaire d'un dividende minimum), mais qui ne donne aucun droit de vote. En quelque sorte, l'actionnaire vend son droit de vote contre une plus grande sécurité.

M. Pisani. Le risque et le pouvoir...

M. Moussa. Je serais favorable à un texte de ce genre.

Sur toutes ces sortes d'actions intermédiaires entre l'action et l'obligation, la législation française a été très restrictive parce qu'elle craignait que des abus ne se produisent aux dépens des petits. Mais maintenant que la COB — Commission des opérations de bourse — existe et qu'elle fonctionne convenablement, on pourrait ouvrir toutes sortes de possibilités. Les Américains, pour leur part, disposent de quinze sortes d'actions.

M. Pisani. Dans cette faculté donnée au petit porteur de déduire de ses impôts les sommes affectées aux augmentations de capital, n'y a-t-il pas le risque de favoriser les seuls grands groupes présents sur le marché, dont l'attirance sera très grande ? Ne faudrait-il pas mettre en place un système de répartition de cette ressource complémentaire au profit des moyennes entreprises qui n'ont pas la taille suffisante pour se faire connaître ?

M. Moussa. Il est nécessaire, à mon avis, de faire quelque chose afin de favoriser la participation à des augmentations de capital de sociétés non cotées en bourse.

Quant à la question précédente, je voudrais attirer votre attention sur un point. Certes, le petit porteur n'est pas apte à se servir efficacement de son droit de contrôle sur la marche de la société, mais le droit de vote n'en fait pas moins partie intégrante de la valeur de son action. Sans le droit de vote, s'il a un jour l'intention de la vendre, elle perdra de son pouvoir d'attraction sur les acheteurs éventuels, par exemple dans le cas d'une OPA.

M. Pisani. Le porteur obtient un privilège de revenu en contrepartie duquel il perd et le pouvoir, et une plus-value de capital possible en cas de négociation.

M. Moussa. On peut dire aussi qu'un capital a plus de valeur si l'on est assuré d'un petit dividende, même dans des circonstances difficiles. C'est une question à étudier. Je serais personnellement d'avis que l'on soit très libéral et que chacun fasse des expériences. On s'apercevra par la suite de ce qui se vend ou non.

M. Pisani. J'ai également été très intéressé par cette idée, que la réinstauration d'une protection douanière, loin de nous épargner le redéploiement industriel, nous acculerait, au contraire, à une révolution industrielle drastique et, peut-être, insupportable. C'est une idée qu'il convient d'approfondir face à un néoprotectionnisme naissant.

M. Moussa. Si nous offensons certains pays étrangers en fermant nos frontières, nous aurons peut-être plus de mal encore à vendre nos avions de la SNIAS.

M. Pisani. C'est une des idées force de notre recherche.

Cela dit, le redéploiement industriel ne va-t-il pas exiger des clauses de sauvegarde temporaire ?

A l'époque de la conférence de Bretton Woods, il avait été prévu, au profit des pays sous-développés, que, dans le cadre de la libération générale des échanges, sous la forme d'une sorte de contrat entre la communauté internationale et le pays considéré, une protection temporaire pouvait être instaurée qui serait considérée, d'un commun accord, comme nécessaire à la réadaptation du système de production à la concurrence nouvelle.

Cela a fonctionné à l'intérieur de la Communauté européenne sous d'autres formes, davantage en matière agricole, d'ailleurs, qu'en matière industrielle.

M. Moussa. Qui dit redéploiement industriel dit création d'activités qui sont non seulement nouvelles pour notre pays, mais, dans la plupart des cas, novatrices pour le monde.

Par définition, le redéploiement industriel est quelque chose d'offensif. Lorsqu'un pays du Tiers-Monde décide de créer une industrie de radio, par exemple, il peut avoir besoin de la protéger pendant quelques années. Le redéploiement industriel ne va pas consister, à mon avis, à copier les activités de l'étranger, mais à créer des activités neuves, des brevets nouveaux, à partir d'idées nouvelles. De telles activités devront conquérir le marché national, puis, immédiatement après, s'installer sur le marché international. Au cas où nous lancerions un produit qui existe déjà, il faudrait alors que ce soit avec une technique de production nouvelle qui en abaisserait le prix.

M. Pisani. Il est une question qui revient souvent entre nous : peut-on conduire tout cela sans revenir à un système de planification « à la Monnet » ?

M. Moussa. L'expression « à la Monnet » donne bien les limites de ce qui est souhaitable et possible. Au temps de Jean Monnet, il y avait un très petit groupe d'hommes qui agissaient en grande partie par le jeu des rencontres. Il ne s'agissait pas d'une lourde administration dirigiste.

M. Pisani. En même temps, il y avait des créneaux très précis.

M. Moussa. Sur lesquels, d'ailleurs, des erreurs ont été commises, par exemple pour le téléphone. Mais c'est une autre question.

M. Pisani. Certains autres créneaux se sont avérés utiles. Et si l'on avait poursuivi l'analyse dans le domaine de la sidérurgie, par exemple, peut-être les crises que nous avons connues par la suite ne se seraient-elles pas développées ?

Monsieur le directeur général, nous vous remercions infiniment.

AUDITION DE M. CALVET

Directeur général de la Banque nationale de Paris.
(24 mai 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, Cher Monsieur, d'avoir consenti à venir nous exposer votre conception du problème des enjeux et des conditions du rétablissement des équilibres extérieurs de notre pays. Pouvez-vous nous dire si le système bancaire est bien adapté à sa fonction de redéploiement de notre industrie ?

M. Calvet. Je pense que je pourrais :

a) Rapppeler quelques données essentielles sur le commerce extérieur français et ses problèmes et les voies de solutions possibles, ainsi que leur incidence sur la politique économique générale.

b) Puis décrire le type d'approches et d'aides qu'un établissement bancaire important comme la BNP peut apporter pour faciliter l'exportation.

I. — D'abord, les aspects généraux du commerce extérieur français avec deux points successivement :

Les données essentielles du commerce extérieur français d'abord ; les principaux types de solutions aux problèmes posés par le commerce extérieur français et leurs incidences sur la politique économique générale française, ensuite.

A. — Les données de base : j'en vois quatre :

1° Importance grandissante du commerce extérieur en France :

a) Exportations biens et service/PIB 12 % 1959, 15,4 % 1970, 20 % 1977.

2° Nécessité d'un sur-équilibre de la balance commerciale (marchandises) pour compenser le déficit résultant des transferts unilatéraux (travailleurs étrangers et dons d'Etat à Etat) supérieurs à l'excédent des services et pour permettre de dégager un solde net raisonnable de sortie de capitaux à long terme (les investissements français à l'étranger devant, comme il est normal à notre niveau de développement, être supérieurs aux investissements étrangers en France).

Je vous rappelle en effet le solde déficitaire des transferts unilatéraux par rapport à l'excédent des services (en milliards de francs français) :

	1973	1974	1975	1976	1977
	8,6	11,6	10,5	10,9	13
	2,1	1,6	4	4,5	10,3
Solde déficitaire....	6,5	10	6,5	6,4	2,7

et le solde très réduit depuis quelques années de nos excédents de sorties de capitaux à long terme (investissements français plus forts) : 1973, 9,8 ; 1974, 0,8 ; 1975, 4,5 ; 1976, 5,3 ; 1977, 0,2.

3° Or, il y a des tendances constantes, en France, à un certain déséquilibre ou à un équilibre laborieux des échanges de marchandises, mais renforcées depuis 1974 par le poids du déficit en énergie (beaucoup plus d'ailleurs que par l'effet des matières premières) malgré, depuis 1974, une amélioration globale qui reste insuffisante :

a) Forte dépendance en énergie vis-à-vis de l'extérieur (France 75 % de besoins derrière le Japon 87 %, mais devant l'Europe des Neuf : 60 % dont Allemagne 50 %, Royaume-Uni 40 %).

Le relèvement du prix a fait passer le déficit énergétique français de 17 milliards en 1973 à 65 milliards en 1977 (pourcentage énergie dans importations totales = 12 % à 22 %).

b) En revanche, si l'on tient compte de l'agriculture, le taux de couverture de la France en matières premières est proche de 100 % depuis 1974 et l'évolution des prix des matières premières à l'import et à l'export est parallèle voire se traduit par une amélioration des termes de l'échange en notre faveur.

c) Récemment, au-delà d'évolutions contrastées et contingentes en 1975 et 1976 (variations d'activité, de stockage, de valeur du franc, phénomènes climatiques) :

— une tendance à l'amélioration mais insuffisante : déficit, 17 milliards en 1974 ; 11 en 1977.

4° Des éléments de fragilité sectoriels et géographiques (CAF/FOB) même s'il ne faut pas les exagérer excessivement :

a) Par types de produits.

Fragilité concentrée maintenant surtout sur les biens de consommation et d'équipement ménager, s'il y a eu un début de rattrapage, à poursuivre, sur les biens d'équipement professionnel.

— Si l'on met à part produits agricoles et alimentaires (facteurs climatiques — problèmes des montants compensatoires) dont le déficit actuel accidentel est un phénomène au total rassurant pour l'avenir (agr. et AA 1973 + 2,5 milliards en solde ; 1977, 7) ;

— demi-produits sont au voisinage de l'équilibre et plutôt en amélioration :

— net progrès pour les biens d'équipement professionnel (léger déficit, 1973 + 18 milliards excédent 1977), de même pour les autos et véhicules utilitaires (1973 + 10 milliards, 1977 + 22 milliards) qui ont permis de couvrir près des deux tiers environ du déficit énergétique, mais qui peut annoncer des difficultés ultérieures lorsque les pays en voie de développement se seront industrialisés grâce à ces ventes de biens d'équipement ;

— dégradation très nette en biens de consommation et biens d'équipement ménager (1973, 6 milliards ; 1977, déficit 2,5 milliards) déficit qui pourrait s'accentuer encore si l'on n'y prenait pas garde avec la concurrence de pays à bas salaires dans certains secteurs.

b) Par nature de firmes exportatrices : 80 % des exportations environ sont le fait de 1 500 entreprises seulement ; les petites et moyennes entreprises, notamment, ont une participation, en général assez faible, aux ventes françaises.

c) Par pays : deux faiblesses :

— fort déficit vis-à-vis des grands pays industrialisés (CAF-FOB) :

	1973	1977
Allemagne	6,7	10,7
USA	6,2	8
Japon	0,5	4,5

— échanges assez concentrés sur la CEE et l'Afrique (63 % en 1976) avec un retard important sur les pays industriels non-européens (US, Japon) et des pays en voie de développement qui paraissent devoir avoir une croissance durable (Asie du Sud-Est, Amérique du Sud).

Je résume ces données simplifiées sur le commerce extérieur français : la France ne peut vivre sans un commerce extérieur important et dont le solde devrait être excédentaire. Or, il présente une tendance renforcée depuis 1974 par la crise de l'énergie au déséquilibre qui s'exprime notamment dans les échanges avec certains pays industrialisés ou à la grande exportation et une dégradation dans le solde de biens de consommation et d'équipement ménager.

B. — La difficile recherche de voies de solution et leur incidence sur la politique économique générale.

1. — D'abord, la recherche des voies de solution est rendue difficile, dans la mesure où nous dépendons, bien entendu et réciproquement, des autres pays et où il n'existe pas dans le monde de réelle unité de pensée, voire de type d'organisation économique, mais des efforts — ou des égoïsmes — nationaux le plus souvent contradictoires, alors même que nous nous situons dans une période de modification rapide des équilibres antérieurs et de ralentissement économique.

Quelques exemples :

1° D'hétérogénéité :

a) Dans l'organisation économique :

— contraste entre des pays (essentiellement anciennement industrialisés) où les investissements sont réalisés à partir de critères essentiellement de rentabilité et des pays de plus en plus nombreux (non seulement de l'Est, mais sous-développés à forte part d'organismes publics et semi-publics et peut-être certains pays de l'OPEP) où les investissements se font à partir de notions de satisfaction même coûteuse de besoins internes, de volonté de puissance ou de prestige.

b) Dans les niveaux de vie, alors même que l'utilisation des techniques se généralise plus aisément que par le passé, ce qui complique et amplifie la concurrence commerciale entre les pays aux niveaux de salaires très différents.

2° D'égoïsmes :

a) En matière monétaire :

— taux de change flottants entraînant pour les agents économiques une difficulté de prévoir et constituant un mécanisme autodéséquilibrant ;

— place trop faible, encore que quelques espoirs apparaissent actuellement, des organismes internationaux dans le recyclage des « pétro-dollars » et la surveillance de la politique économique des Etats les moins raisonnables.

M. Pisani. En tirez-vous la conclusion que, sous l'influence des taux flottants, la fonction commerciale devient de plus en plus impossible ? Jadis, on achetait à terme du café. Maintenant, on tient compte des incertitudes monétaires.

M. Calvet. J'admire les entreprises qui ont dû s'accommoder du système des taux flottants. Cela a forcé les opérateur à être attentifs aux couvertures à terme.

En matière d'échanges — atteintes accrues sans doute au libre développement des échanges extérieurs :

— le phénomène des compensations (générales ou verticales) ;

— le maintien de pratiques discriminatoires de nature plus administratives et donc plus insidieuses que tarifaires maintenant.

Tout cela se produit à un moment où les équilibres antérieurs ont été fortement bouleversés :

— par la volonté renforcée d'industrialisation de pays en voie de développement ;

— par le prix de l'énergie ;

— par une poussée inflationniste (avant même 1974) qui a mené de nombreux Etats (Allemagne en tête) à donner la priorité à la lutte contre la hausse des prix, ce qui a entraîné une croissance ralentie qui rend plus difficiles les ajustements nécessaires dans la situation relative des différents pays.

2. — Les solutions possibles et les incidences sur la politique économique générale de la France :

1° Ecartons rapidement :

a) Toute dévalorisation sensible du franc (méthode utilisée notamment en 1958 et 1969 et qui permettait de rétablir un équilibre extérieur compromis par des rythmes différents de hausses des prix dans les Etats concurrents) : actuellement, les effets dits « pervers » (sur le prix de l'énergie par exemple) l'emportent sur les effets positifs et le flottement des monnaies tend notamment à accentuer indéfiniment les mouvements monétaires qui s'ébauchent (système élitiste).

b) L'isolement de la France, impossible quelles que soient les préférences doctrinales en raison :

— de ses besoins en énergie et matières premières ;

— des structures de son industrie de plus en plus tournées vers l'extérieur.

2° La seule solution réaliste paraît donc être de poursuivre dans la voie du libre-échange en adaptant à cette contrainte notre politique à court et surtout à long terme et en essayant d'en pallier les excès dans la période intermédiaire :

a) A court terme, nous sommes contraints d'adapter aux contraintes extérieures le rythme de notre activité. Il paraît donc inéluctable de rechercher :

— une croissance modérée et régulière, toute amélioration relative trop forte du rythme français par rapport au reste du monde se traduisant comme en 1976 par des déficits extérieurs

importants (+ 5,2 % de PIB, + 5 % de la consommation ont donné + 19,5 % imports contre + 9,4 % exports). Il semble que notre rythme ne puisse guère dépasser un demi-point de plus que la moyenne des autres pays ;

— mais cette politique est difficile à réaliser car il faut veiller par une gestion très fine à ce qu'un équilibre soit maintenu entre des préoccupations contradictoires :

— le caractère semble-t-il inéluctable pour quelque temps encore d'un rythme de hausse de prix supérieur en France à celui de la moyenne de nos concurrents ne doit pas se traduire par une modification non contrôlée de la valeur de notre monnaie ;

— la modération nécessaire de l'activité doit être limitée par les préoccupations portant sur l'emploi et la productivité de l'économie ;

— le freinage des évolutions de rémunération nécessaire pour améliorer la capacité de financement des entreprises ne doit pas aboutir à décourager l'activité et l'investissement ;

— la réduction des prix à l'exportation pour améliorer la compétitivité doit s'opérer sans dégradation excessive des termes de l'échange.

b) Mais l'essentiel se situe plus à long terme : il faut rechercher une politique de restructuration des échanges commerciaux français permettant par des gains de part de marché et une réorientation de nos productions et de nos exportations, à la fois de dégager les 10 milliards par an d'excédent commercial souhaitable (FOB/FOB) et de donner un emploi aux 200 000 à 300 000 actifs supplémentaires venant par an sur le marché du travail.

C. — Trois voies à mon sens :

1° La réduction des importations d'énergie :

— par des économies de consommation (foyers domestiques mais aussi industrie), étant observé cependant que l'énergie n'est pas la seule denrée rare à prendre en compte dans le choix économique (cf. matières premières, travail qualifié...) ;

— et par le développement de nos propres productions (problème du nucléaire).

Cet effort permettrait sans doute de réduire d'un tiers, au mieux, l'accroissement de la facture énergétique constatée depuis 1973 ;

2° La restructuration de notre appareil de production :

— dans l'agro-alimentaire passant par les négociations à Bruxelles pour les produits agricoles et le développement intérieur des industries alimentaires ;

— biens d'équipement, l'effort déjà amorcé est à poursuivre vigoureusement d'autant que l'Allemagne et même le Japon sont bien plus avancés que nous ;

— biens de consommation à technologie avancée. Car nos ventes de biens d'équipement handicapent à terme certaines de nos industries légères peu techniques qu'il faut accepter de mettre en régression organisée d'un façon socialement acceptable par la création d'emplois de remplacement, d'autant que la croissance de nos exportations suppose que nous achetions nous-mêmes des produits fabriqués à nos partenaires étrangers, notamment en voie de développement ;

3° Effort commercial à l'exportation spécialement poussé vers les marchés les plus porteurs (Amérique latine, Asie du Sud-Est, Moyen-Orient).

Pendant la période intermédiaire entre le court et le long terme :

1° A l'extérieur :

— essayer de protéger les producteurs français contre des concurrences anormales par des procédures concertées anti-dumping et le jeu des clauses de sauvegarde ;

— essayer d'organiser une certaine concertation mondiale pour l'organisation de nouvelles complémentarités dans les productions des différents pays ;

2° A l'intérieur :

Laisser les responsables préparer les reconversions (que seuls ils peuvent connaître et réaliser car il faut s'appuyer sur une analyse très détaillée des produits, des marchés et des concurrences) mais avec une animation, une assistance et sans doute un contrôle des résultats par l'Etat.

II. — La description rapide des actions de la BNP en faveur du commerce extérieur.

La BNP comme tous les établissements bancaires — en raison de l'intérêt financier des opérations — mais plus spécialement comme banque nationale — c'est-à-dire particulièrement attentive à favoriser le développement économique du pays et à appuyer les grandes causes nationales définies par les autorités publiques — a multiplié ses efforts pour contribuer au développement des échanges internationaux et au rétablissement du commerce extérieur français.

Son action multiforme et dont la caractéristique générale est de suivre, voire d'anticiper, de façon très pragmatique les modifications des besoins des entreprises peut être présentée comme répondant aux trois préoccupations suivantes :

— toucher le maximum d'exportateurs actuels ou potentiels par une extension maximum du dispositif international et métropolitain de la banque ;

— rendre la gamme des services la plus diversifiée possible et la mieux adaptée à chaque client ;

— accepter de prendre des risques financiers directs de plus en plus importants.

1. — La dimension et la diversification géographique du dispositif :

— à l'étranger, le groupe BNP est installé dans près de 70 pays, sous forme de succursales ou de filiales, lorsque cette formule est possible, de bureaux de représentation dans les autres cas.

Les points les plus forts du dispositif sont l'Asie du Sud-Est où le réseau BNP est parmi les plus importants de toutes les banques mondiales (Inde, Singapour, Hong-kong, Manille, Tokyo, Séoul, Australie en succursales, Malaisie, Indonésie, Thaïlande en bureaux de représentation), l'Afrique du Nord et l'Afrique noire (y compris plus récemment l'Egypte), l'Europe (avec un renforcement récent en Hollande, en Allemagne, dans les pays scandinaves et certains pays de l'Est) et l'Amérique du Nord (USA, Canada).

Notre effort porte maintenant sur le Moyen-Orient et l'Amérique du Sud pour y compléter un dispositif comportant déjà des éléments importants.

Nous sommes très présents particulièrement dans les ports pour les opérations commerciales courtes.

Ces implantations présentent pour les entreprises une double utilité :

— dans tous les cas, ce sont des antennes permanentes de contacts, d'information et de promotion d'affaires : il ne s'agit pas seulement d'aider les démarches des entreprises, mais de les aviser des possibilités notamment de vente de biens d'équipement ;

— lorsque nous sommes en filiale ou succursale, notre implantation dans le milieu local nous permet de connaître mieux encore les possibilités, les besoins et les relais possibles du pays et de détenir des possibilités de financement local souvent utiles.

Cette présence française est d'autant plus utile que les affaires industrielles n'ont bien entendu pas la possibilité, lorsqu'elles ne sont pas productrices dans le pays considéré, d'y avoir elles-mêmes des antennes permanentes.

En France :

— nous venons, d'abord, de procéder à une décentralisation de notre direction générale, avec dix directions de réseaux décentralisées, qui nous a rapproché des préoccupations locales et régionales, et qui s'est accompagnée de la création d'états-majors de haut niveau dans chacune des régions (30 à 40 personnes/DRD) et notamment en chaque cas d'un spécialiste du commerce extérieur :

— en outre, dans la plupart des groupes (nos 2 000 points de vente sont regroupés en 180 groupes), nous avons un « chargé de commerce international » chargé de renseigner et de conseiller la clientèle et de monter des opérations ;

— bien entendu, nous conservons aussi en direction générale à Paris un département très important du commerce extérieur.

2. — La diversification et l'adaptation des services rendus.

Je vais aller du plus banal et du plus traditionnel au plus récent et au plus sophistiqué.

Classiques :

— conseils ou assistance — et moyens financiers — donnés aux clients tant pour les opérations courtes que, surtout, pour les exportations supposant des crédits d'une certaine durée consentis au client étranger (en liaison avec Coface et BFCE) ;

— activité de groupement et de confirmation de commandes pour les prestations de faible montant intéressant un grand nombre de firmes associées à la réalisation d'un projet unique (filiale Intercomi) ;

— prêts à long terme par une filiale de diverses banques, Ufinex, aux entreprises françaises qui, pour exporter, ont besoin d'investir à l'étranger (contrôle réseaux de distribution, associations industrielles, unités de montage). Action de notre banque d'affaires, la Banexi, pour conseiller les acquisitions et rapprochements. Toutes opérations facilitant la création d'une infrastructure industrielle et commerciale plus permanente de nos firmes à l'étranger et favorisant aussi la création de courants continus d'affaires.

Retour à des pratiques antérieures :

Réapparition et extension (pays de l'Est, mais aussi pays sous-développés) des achats de contrepartie ou de compensation, qui inspirent des réserves conceptuelles, mais ne peuvent être évités et doivent être réalisés avec beaucoup de précautions pour éviter des conséquences au moins directes sur l'activité des industries nationales produisant les mêmes biens. Part active dans la création et le fonctionnement de l'Association pour la compensation des échanges commerciaux et création à la banque d'un département de négoce international pour faciliter le financement de ces opérations.

Pratiques nouvelles :

1° Soit du fait des techniques utilisées, leasing à l'export.

2° Soit du fait de la prise de responsabilités supplémentaires par la banque par rapport aux cas normaux :

a) Montage de financements internationaux compliqués pour des opérations devant intéresser des exportateurs de divers pays, avant même les appels d'offres, de façon à apporter aux firmes françaises des occasions de ventes de biens d'équipement (filiale société de promotion des grands projets internationaux) ;

b) Essai d'amener à l'expert, dans des conditions saines pour elles, de nouvelles entreprises, pour une assistance du début à la fin des opérations :

— service de promotion et d'informations internationales pour donner de premières indications sur les marchés possibles d'exportation ;

— prise de participation dans SOFREDEX (avec BFCE et COFACE), société spécialisée dans le conseil à l'exportation et l'étude approfondie des marchés extérieurs ;

— association avec une « export house » anglaise pour la création d'une filiale COMPEX afin de mettre un réseau de ventes existant notamment en Extrême-Orient à la disposition des entreprises françaises (recherche, prospection) ; à côté de l'aide apportée au développement des sociétés françaises existantes plus centrées sur la vente de biens de consommation ou agricoles et dans certaines régions du monde seulement.

3. — La prise de risques financiers directs accrus.

Autrefois, l'Etat prenait l'essentiel du risque par l'intermédiaire de la COFACE pour les crédits à moyen terme (couverts à 90 ou 95 % pour la partie hors acomptes et avec des acomptes qu'il fallait refinancer, mais qui étaient faibles, de l'ordre de 10 à 15 %).

Maintenant, double mouvement :

— dans certains cas, acomptes plus forts à la demande de l'Etat ;

— surtout, financement de part de plus en plus importante de dépenses locales (concurrence banques, situation des pays) pouvant atteindre 100 % (ou plus) du projet (métro, Brésil, Yougoslavie) et durant souvent dix ans sans garantie COFACE ni réescompte possible. Et même des crédits non liés « clés » d'exportations ultérieures. Une évolution sera sans doute souhaitable quant à la couverture par la COFACE de ces crédits pour certains pays sur lesquels les montants de risques deviennent élevés.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Directeur général. Puis-je vous demander quel est votre sentiment sur les sociétés de commerce international ?

M. Calvet. Nos sociétés de commerce international sont très capables, mais ont encore un champ d'action géographique limité. Nous nous essayons avec elles à les étendre. Mais je ne pense pas qu'un seul type de solution puisse permettre de résoudre cette difficulté.

L'on peut penser à des sociétés de commerce international créées *ex nihilo* mais qui ne pourront donner de bons résultats qu'après plusieurs années.

La société générale a cependant choisi cette technique.

M. Pisani. Les opérations de financement où il existe un chef de file ne conduisent-elles pas à ne pas assez impliquer le banquier dans les opérations ?

M. Calvet. En ce qui concerne le commerce extérieur, la notion de « chef de file » existe moins systématiquement que pour les opérations nationales et chaque banque s'efforce d'apporter des opérations à ses clients.

M. Pisani. Je vous poserai une autre question.

Nous avons pu entendre au cours des diverses auditions que le système bancaire avait consenti beaucoup plus de facilités en faveur des entreprises existantes qu'il n'avait accordé de crédits aux responsables tentés par des risques de création de firmes.

Ma question revient à vous demander à peu près ceci : pour quelles raisons le système bancaire français est-il riche et pour quelles raisons les entreprises de notre pays sont-elles pauvres ?

M. Calvet. Peut-on vraiment dire que le système bancaire soit riche ?

M. Pisani. Nous savons tous très bien que personne n'est riche en France. Mais j'ai envie de dire : à part ça...

M. Calvet. Il faut savoir que la question de richesse doit être appréciée compte tenu des risques encourus. En outre, on adresse trop souvent des critiques au système bancaire, mais il est normal que lorsqu'on prête de l'argent, on souhaite être remboursé.

J'aperçois dans votre question deux aspects différents :

Vous m'avez demandé en premier lieu si le système bancaire pouvait contribuer au redéploiement industriel. Je vous réponds oui, de façon très nette, à cause de l'assistance et des conseils que nous donnons aux entreprises qui existent.

Nous sauvegardons leur existence et notre argent. Nous encourons en effet beaucoup de risques : regardez l'importance du montant de nos provisions pour créances douteuses et litigieuses...

En second lieu, nous n'hésitons pas à aider les petites et moyennes entreprises et, à ce titre, nous parions volontiers sur l'issue de telle ou telle opération ; en cas de succès, nous rencontrons la fidélité et l'appui certains des chefs d'entreprises que nous avons aidés.

Pour la création de l'entreprise, je vous rappelle par exemple l'existence du livret d'épargne manuelle...

M. Pisani. Connaît-il un succès correspondant à sa finalité ou bien n'est-il qu'un placement ?

M. Calvet. Les sommes épargnées sont encore d'un montant relativement peu important, mais nous sentons une évolution favorable depuis la création du livret et je crois que la plupart des bénéficiaires de cette procédure ont bien l'intention de créer à terme une entreprise et ne se bornent pas à faire œuvre d'épargne.

M. Pisani. Pouvez-vous nous fournir des éléments de comparaison avec l'aide apportée à l'étranger par le système bancaire aux unités de production ?

M. Calvet. Cela varie. Le rôle des banques, par rapport aux entreprises, est parfois assez différent. Notre système n'est pas favorable aux prises de participations bancaires au capital des entreprises.

M. Pisani. L'action des sociétés de développement régional est-elle satisfaisante ?

M. Calvet. Pendant longtemps, ces sociétés ont été plus orientées vers la souscription à des émissions d'obligations que vers des prises de participation systématiques ; les choses changent très positivement actuellement.

M. Pisani. Vous avez évoqué au cours de votre exposé la question des manipulations monétaires qui, selon vous, avaient tendance à produire de moins en moins d'effet.

Ne pourriez-vous pas nous communiquer une analyse complète de cette évolution ?

M. Calvet. Je n'y manquerai pas.

M. Pisani. Je vous remercie, Cher Monsieur, de votre contribution.

AUDITION DE M. THERON,

Sous-Gouverneur de la Banque de France.

(26 mai 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Gouverneur, d'avoir consenti à venir exposer devant le Groupe d'étude votre conception des conditions et des enjeux du rétablissement des équilibres extérieurs de notre pays.

Vous pourriez aussi nous dire quel peut être le rôle de la monnaie dans la bataille économique actuellement en cours.

M. Théron. Je vous remercie, Monsieur le Ministre, d'avoir bien voulu me fournir toutes ces précisions ; je perçois désormais assez bien le sujet de vos préoccupations. Je vous dirais, Monsieur le Ministre, que quand le Gouverneur, M. Clappier, m'a transmis la lettre que vous lui aviez adressée, il m'a chargé de vous présenter son meilleur souvenir et de vous prier de consentir à excuser son absence ; mais en lisant ce document, je ressentais un peu d'inquiétude, car l'étendue des questions évoquées était très vaste. Bien franchement, je me suis demandé quelle pourrait être la contribution de l'Institut d'émission.

Au cours d'une conversation téléphonique, nous avons pu délimiter l'objet de mon intervention ; la liste des personnalités que vous avez précédemment entendues m'a été transmise par la suite et j'ai pu mieux apercevoir ce que je pouvais vous apporter...

M. Pisani. Pourrez-vous nous donner des indications sur le statut et l'autonomie de la Banque de France par rapport au pouvoir exécutif ? L'Institut d'émission peut-il jouer un rôle équivalent à celui des autres banques centrales européennes ?

M. Théron. Vous pensez certainement à la Bundesbank. J'ai beaucoup travaillé sur ce sujet et je suis prêt à vous en entretenir, mais d'ores et déjà, je peux vous dire que, dans la réalité, il y a assez peu de différence entre les banques centrales.

Je me suis donc senti rassuré quand il m'a été indiqué au téléphone que vous souhaitiez m'entendre évoquer des sujets, somme toute, assez précis. Je vous dirai que, bien entendu, la Banque de France manifeste un intérêt fondamental pour l'évolution de nos échanges extérieurs ; l'Institut d'émission est en effet directement concerné à trois égards.

Tout d'abord, la Banque de France gère les réserves de change afin d'assurer l'équilibre du cours du franc français sur les marchés extérieurs. Assurément, pour défendre la parité de notre monnaie qui résulte entre autres choses de la situation de notre balance des paiements, il existe plusieurs techniques. Le recours aux interventions constitue la méthode la plus primaire et la plus barbare, pourrait-on dire. Mais nous pouvons surtout, compte tenu du système actuel de change, combiner plusieurs mesures : utilisation du flottement, modification des taux d'intérêt pour freiner les apports ou les fuites de capitaux à partir de la France. Cependant, lorsque nous avons tout employé, le financement par les réserves demeure indispensable pour assurer une certaine indépendance de politique économique et de politique extérieure ; il faut donc être économes de nos avoirs de change. Nous sommes très préoccupés par les échanges extérieurs qui constituent le poste principal de notre balance, permettant d'obtenir un excédent ou conduisant à un déficit. Les autres rubriques représentent un moyen de régler le solde, le financement est assuré en dernier recours par les réserves de l'Institut d'émission. La Banque de France doit donc intervenir pour maintenir les grands équilibres et pour éviter des conséquences dommageables sur les prix et sur le niveau de vie de la France.

En second lieu, la Banque de France est chargée d'établir la balance des paiements. Je crois que cette fonction présente une certaine originalité : nous considérons en effet que le marché des changes se trouve dans le prolongement de la balance des paiements ; le même service est donc investi de deux missions : il traite des questions relatives au marché des changes et à la balance des paiements. Il faut ajouter à cela que nous établissons la balance des paiements pour le compte et en liaison avec le Ministère des Finances — le document est d'ailleurs publié sous un double timbre — mais il me faut insister sur le fait que l'Institut d'émission ne joue pas seulement le rôle d'un comptable. Il faut en effet s'efforcer de comprendre les opérations que nous enregistrons. Nous cherchons donc à déceler, sous toutes les transactions que nous recensons, les motivations des opérateurs, les relations susceptibles d'être établies entre le volume des achats et des ventes, la situation du franc français sur le marché des changes et le comportement des agents économiques.

L'Institut d'émission accorde également un intérêt majeur pour le commerce extérieur car il est chargé, depuis que M. Pinay a supprimé l'Office des changes, de participer à l'élaboration et de suivre l'exécution des dispositions du contrôle des changes concernant les transferts financiers courants, c'est-à-dire en clair toutes les opérations à incidence financière à l'exception des investissements,

placés sous l'autorité de la Direction du Trésor. Grâce à l'importance et à la qualité de nos contacts avec les banques, nous jouons d'ailleurs un certain rôle de conseil dans le choix des mesures de contrôle des changes prises par les pouvoirs publics.

Je signale également que dans un tout autre secteur, la Banque de France agit sur l'incitation à l'exportation en accordant des conditions particulières, favorables, de financement de crédit. Nous intervenons soit en accordant des concours à de faibles taux d'intérêt, soit — et il s'agit d'un raffinement plus récent — en distribuant des crédits qui, dès lors qu'ils répondent à certaines caractéristiques, échappent partiellement, à hauteur de 85 %, à l'encadrement.

Tels sont donc les différents sujets que je peux soumettre à votre attention. Je suis tout prêt à procéder à un exposé sur l'évolution de la balance des paiements depuis quatre ou cinq ans, disons en gros, depuis la crise du pétrole. Je peux également formuler quelques éléments de réflexion sur le rôle du contrôle des changes dans notre commerce. Il m'est également possible en troisième lieu, de vous donner quelques ordres de grandeur pour vous permettre de mesurer l'effort accompli en faveur des activités d'exportation par la Banque de France.

M. Pisani. Il s'agit des enjeux monétaires de notre présence à l'étranger et des moyens de régulation.

M. Théron. C'est très exactement cela. Je vais donc aborder l'évolution de la balance des paiements depuis la crise du pétrole.

M. Pisani. Tout ceci me paraît fort intéressant, mais des précisions sur l'évolution de nos comptes extérieurs me paraissent utiles. Notamment en ce qui concerne la réalité de l'équilibre de la balance des paiements.

M. Théron. Que peut-on appeler la réalité de l'équilibre de la balance des paiements ?

M. Pisani. Je pense à la valeur des créances prises en compte.

M. Théron. A ce sujet, je voudrais indiquer tout de suite que tout ce qui a été écrit ou tout ce qui a été dit à propos de l'endettement extérieur de notre pays doit être ramené à de plus justes proportions.

J'ai apporté une note dans mon dossier, car je pensais bien que je serais interrogé sur cette question... Depuis l'année 1974, notre endettement en devises a représenté environ 80 milliards de francs. Mais il faut bien voir que, par ailleurs, la France a également accordé des crédits en francs français durant la même période, pour un montant sensiblement équivalent à ces 80 milliards de francs. Il y a eu, à ce sujet, des déclarations concordantes de

MM. Barre et Boulin. Chaque fois que nous avons été amenés à fournir des statistiques, nous avons contrôlé leur valeur. Il n'y a aucun doute : la validité de ces chiffres est certaine.

Sans doute peut-on soutenir qu'il est nécessaire de distinguer entre l'attitude française consistant à respecter ses engagements vis-à-vis de l'extérieur et d'éventuels refus de certains de nos partenaires d'honorer leurs engagements. J'ai donc demandé que l'on établisse un recensement des pays susceptibles d'être considérés comme de « mauvais payeurs ». Quand on prend le Zaïre, le Congo...

M. Pisani. ... La Turquie !

M. Théron. Vous savez que, pour la Turquie, le Fonds monétaire international a accordé une aide substantielle et que des créanciers américains ont pris le relais... Mais, pour en revenir à mon sujet, la liste des sept ou des huit « mauvais payeurs » conduit à un montant global de 7 à 10 % — disons 12 % — de la valeur de nos créances. Au total, la somme maximale est de l'ordre de 2 milliards de dollars, ce qui est excessivement faible quand on sait que la France exporte pour plus de 6 milliards de dollars par mois, uniquement en marchandises, quand on prend en considération l'importance du Produit national brut... Evidemment, il serait très regrettable d'enregistrer pour 2 milliards de dollars de pertes, mais cet ordre de grandeur est très éloigné des chiffres publiés tant par la presse aux Etats-Unis que par la presse française. En toute bonne foi de statisticien — « j'ôte ma casquette de Sous-Gouverneur » — j'ai demandé des études précises sur cette question et mes services ne m'ont jamais donné des renseignements inquiétants. Nous avons une situation nette excessivement bonne. Je vais vous en donner immédiatement une preuve. Bien sûr, les grands banquiers peuvent accomplir des erreurs, mais ils conservent un jugement très sain et ils continuent à nous donner une cotation, sur le marché de New York, qui est l'une des meilleures du monde : nous nous plaçons à 0,20 % de plus que les meilleurs emprunts des autorités bruxelloises et cela nous coûte, en définitive, peu cher. Je crois que ce problème de l'endettement extérieur de la France permet de procéder à de belles déclarations, en l'absence de toute personne capable d'apporter la contradiction — mais moi je l'accepte, Monsieur le Ministre. ...

M. Pisani. Monsieur le Gouverneur, les statistiques que vous nous apportez, ainsi que la qualité de l'endroit où vous les puisez, confèrent une valeur indéniable à votre propos.

M. Théron. Je dispose d'un dossier énorme sur le sujet, qui contient les résultats de travaux très précis, parce que nous avons connu nous-mêmes des inquiétudes. Nous sommes maintenant tranquillisés.

M. *Pisani*. Si vous le voulez bien, Monsieur le Gouverneur, dans le document définitif qui résultera de votre audition, pouvez-vous nous préciser les chiffres que vous avez évoqués tout à l'heure, en indiquant évidemment la date de référence ?

M. *Théron*. Je ne sais pas si le rapport du groupe de travail aura une diffusion très importante, mais pour ma part j'ai toujours évité de fournir des indications ; seuls les Ministres des Finances ont donné des statistiques en la matière... Si je formule quelques réserves, c'est parce que la Banque de France n'a jamais publié un chiffre brut ou net d'endettement extérieur de la France.

M. *Pisani*. Ce que vous nous avez dit à l'instant, Monsieur le Gouverneur, nous suffit !

M. *Théron*. Si vous le voulez bien, maintenant je vais en venir au fond du sujet et aborder l'évolution des paiements courants au cours des dernières années. Il me faut tout d'abord évoquer l'environnement international de notre pays.

De 1960 à 1973, la France a connu une nouvelle orientation de ses rapports avec l'étranger. D'une part, nous avons perdu nos colonies et, d'autre part, nous avons participé à la création de la Communauté économique européenne. Notre commerce a donc changé d'orientation géographique. Alors que vers la zone franc, nos exportations représentaient 39 % de nos échanges en 1958, elles ne constituaient plus que 9 % en 1972. Inversement, nos ventes à nos partenaires de la Communauté économique européenne ont augmenté : pendant la même période de référence : 29 % en 1958, 56 % en 1973. Au cours de ces années, nous avons exporté de plus en plus de produits élaborés et industrialisés, tels que les voitures. Notre économie, comme toutes les autres d'ailleurs, a connu des situations d'équilibre, de plein emploi, de débouchés faciles et à vrai dire, il n'a pas semblé nécessaire à nos entreprises de combattre pour vendre davantage à l'étranger. Notre production était d'abord placée sur le marché intérieur et les surplus étaient vendus dans la mesure où les unités de production ressentaient l'envie d'exporter.

Vers la fin de la période des années 1960 et au début des années 1970, nous avons connu deux phénomènes nouveaux .

En premier lieu, les économies des pays industrialisés, qui suivaient auparavant des cycles non coordonnés, ont réagi beaucoup plus en harmonie. Les compensations entre les pays dans les rythmes d'activité ont disparu.

La seconde caractéristique a été constituée par la crise du système monétaire international, car le système de Bretton Woods, qui était quand même générateur d'un certain climat de sécurité

malgré toutes ses imperfections, a été remplacé par le flottement du cours des monnaies, ce qui a aggravé l'incertitude des relations économiques internationales.

Bien sûr, en 1973, nous avons connu une difficulté majeure : la crise pétrolière qui a provoqué un arrêt brutal de la croissance.

Il faut bien voir que les pays industrialisés ont dû subir en quelques mois le quadruplement du coût de leurs importations d'hydrocarbures. En même temps, de nombreuses matières premières ont augmenté, notamment des denrées alimentaires. L'économie mondiale a donc connu un véritable « cercle vicieux » : face à la nécessité d'exporter pour se procurer des devises afin de régler les achats de pétrole, la situation économique mondiale était dominée par une sorte de récession généralisée, due sans doute initialement à l'ampleur de l'inflation au début des années 1970, puis à une inquiétude face à la généralisation des taux de change flottants, qui a accru les difficultés de vente à l'étranger. Tous les partenaires ont donc entrepris un véritable combat pour gagner des parts infimes de marché ! Au moment même où il est nécessaire de vendre davantage, les possibilités d'exportation demeurent stagnantes... Je constate que les pays les mieux placés, comme le Japon, la République fédérale d'Allemagne, ont mieux surmonté la crise que les autres, sans doute en raison d'une mentalité exportatrice plus ancienne, d'une spécialisation de leur économie plus affirmée et de la faculté de répondre plus rapidement que nous à l'augmentation de la demande des pays exportateurs de pétrole.

Toutes ces données ont indiscutablement engendré une nouvelle période de l'économie mondiale caractérisée par une forte tendance à l'inflation, un chômage généralisé dû à la récession, qui est elle-même, en partie, le résultat de la nécessité de rétablir l'équilibre extérieur, une lutte acharnée de tous les pays industrialisés pour conquérir des parts de marché.

Compte tenu de ce contexte international, l'examen de l'évolution de notre pays peut être entrepris à partir d'une présentation synthétique de la balance des paiements courants pour les années 1973 à 1978, puis d'une analyse des principales rubriques, enfin, d'une étude de notre compétitivité et de notre importance dans le commerce international.

Les résultats de notre balance des paiements courants soulignent l'ampleur des difficultés rencontrées : en milliards de francs courants, le solde a été de moins 2,5 en 1973, moins 28,2 en 1974, plus 0,2 en 1975, moins 28,5 en 1976, au moment de la relance ; moins 15,7 en 1977. Pour l'année 1978, les prévisions initiales étaient relatives à un solde de 0 à moins 6 milliards de francs ; en réalité, nous atteindrons sans doute l'équilibre.

L'économie française a été confrontée à la nécessité brutale d'exporter davantage pour régler les importations.

Une première difficulté pour atteindre cet objectif tient à l'environnement international : il s'agit de l'inefficacité du jeu des taux de change. Nous avons pu constater pendant toute cette période — et les expériences étrangères ont confirmé cette conviction — qu'une dévaluation ne permettait pas de développer suffisamment les exportations pour pouvoir acquitter la facture pétrolière. La dépréciation du cours du franc provoque en effet une majoration du coût de nos achats. Il semble bien que la fameuse courbe en « J » — vous savez qu'après une dévaluation, survient une période « d'effets pervers » où l'on perd de l'argent du fait des retards d'ajustement des comportements, qui précède immédiatement le retour à un meilleur équilibre générateur de ressources — ne puisse plus être invoquée. En effet, ce phénomène fonctionne moins bien, car certains types de consommation intérieure présentent peu d'élasticité par rapport au taux de change et la conquête de parts de marché s'avère de plus en plus difficile. Certains industriels m'ont dit que, pendant plusieurs mois, ils devaient offrir leurs produits à 5 ou 20 % de moins dans certains pays pour parvenir à trouver des débouchés durables.

Une autre difficulté est constituée par la concurrence de pays à main-d'œuvre très bon marché, tels que les Etats du Sud-Est asiatique qui, dans les domaines, par exemple, de l'électronique ou des cotonnades, procèdent à un véritable « dumping ». Il faudrait également citer les pays socialistes.

Nous avons rencontré une seconde série de problèmes liés à la structure traditionnelle du commerce français. En 1973, nos échanges concernaient des partenaires qui connaissaient un cycle de l'activité économique à peu près équivalent au nôtre. Nous réalisions, en 1973, avec les Etats de l'Organisation de Coopération et de Développement économique, environ 66 % de nos importations et 71 % de nos exportations. Nous avons donc été fort mal placés pour bénéficier des commandes des Etats membres de l'Organisation des Pays exportateurs de pétrole, car nos courants de ventes n'étaient pas précisément dirigés vers ces contrées...

En outre, il faut signaler que l'effectif de nos exportateurs est très réduit. D'ailleurs, pour nos entreprises, le dynamisme commercial à l'étranger consiste souvent à chercher à écouler des surplus disponibles, sans qu'il existe une recherche permanente de l'expansion. Les stratégies des responsables des entreprises françaises demeurent, en définitive, assez peu axées sur l'exportation.

De plus, vous savez que les produits français incorporent peu de valeur ajoutée. Nous avons toujours exporté des produits agro-

alimentaires ou des matières textiles... Il est infiniment plus difficile de vendre des machines-outils.

Notre économie a donc ressenti très vivement les effets de la crise. Le déficit de notre balance commerciale a été très important et d'ailleurs, le taux annuel d'accroissement des salaires est demeuré élevé : plus 18,8 % en 1974, plus 18 % en 1975. Les effectifs du chômage sont d'ailleurs passés, de 1974 à 1975, de 500 000 à 840 000 personnes. L'indice de la productivité industrielle — base 100 en 1970 — était de 120 en 1973, 123 en 1974 et 112 seulement en 1975. Les trois années 1974, 1975 et 1976 ont donc été marquées par la récession, car les résultats enregistrés dans tous les domaines d'activité n'ont pas été bons. L'équilibre de 1975 a été mal interprété : en fait, il s'agissait d'un équilibre de misère...

M. Pisani. Grâce à la diminution des importations...

M. Théron. L'indice de notre production industrielle était de 112 en 1975. Par ailleurs, la facture pétrolière avait diminué d'une année à l'autre, passant de 49.5 milliards de francs à 41 milliards de francs seulement.

La reprise constatée en 1976 n'a pas duré, mais elle a entraîné une vive hausse des importations, qui a conduit à un déficit de 22.7 milliards de francs. A cet égard, cette expérience fournit un enseignement valable pour l'avenir : toute relance trop brutale entraîne mécaniquement une progression dangereuse, plus que proportionnelle, des importations.

En fait, les postes de notre balance des paiements étaient déficitaires. Nous devions faire face à des transferts de salaires très importants et si le solde positif des services était en augmentation croissante, il demeurait encore insuffisant pour compenser les résultats obtenus au titre des transferts unilatéraux et des échanges de marchandises. Le financement a été assuré par des emprunts extérieurs, à hauteur de près de 45 milliards de francs pour 1974, 1975 et 1976.

Depuis cette période critique, nous constatons cependant des tendances favorables à un certain retour à l'équilibre.

Nous avons pu parvenir à diminuer le rythme d'accroissement de notre consommation intérieure et nous avons pu exporter davantage, grâce à l'action conjuguée des pouvoirs publics et des entreprises. Nous avons donc assisté à un redéploiement géographique de notre commerce extérieur caractérisé par une diminution de la part des pays industrialisés, et par une augmentation de celle des Etats membres de l'Organisation des Pays exportateurs de pétrole. Nous avons dû consentir à cette nouvelle clientèle des crédits commerciaux bruts à long terme d'un montant assez important : 8 mil-

liards de francs en 1973, 9 milliards de francs en 1974, 17 milliards de francs en 1975, 25 milliards de francs en 1976, 30 milliards de francs en 1977 et un peu moins sans doute en 1978. La projection en la matière présente certaines difficultés, mais il y aura sûrement un tassement de la progression de ces encours.

Je me souviens de plusieurs conversations avec le Président de la Banque française du commerce extérieur : ce dernier me disait qu'il y aurait un ralentissement de l'augmentation des crédits accordés par le secteur privé et bancaire réunis ; mais pour ma part, je crois à un certain effet cumulatif, car si l'on exporte des biens pour des grands travaux, il faut fatalement consentir des facilités... Si l'on veut maintenir le montant des ventes à l'étranger, il est nécessaire de faciliter les conditions de règlement. Alors sans doute, un moment arrivera bien où nous pourrons enregistrer une stabilisation... Mais il me semble que nous n'en sommes pas encore là.

M. Pisani. Il y a sans doute autre chose. Nous vendons de plus en plus d'équipements moyens et de moins en moins de gros équipements. Les exportations de sous-ensembles exigent d'accorder relativement moins de crédit.

M. Théron. Vous avez certainement raison. Il y a cinq années, nous ne pouvions pas vendre ces sous-ensembles.

Je signale par ailleurs que nous avons accompli de très réels progrès en matière d'invisibles. Le solde positif des services a été multiplié par 4 de 1973 à 1977, passant de 2,6 milliards de francs à 10,3 milliards de francs. Nos activités de services permettent de financer intégralement les transferts unilatéraux et les sorties de capitaux dûs à la rémunération des travailleurs étrangers en France... Mais je vous vois sourire, Monsieur le Ministre. Vous avez l'air surpris ?

M. Pisani. Il s'agit bien des assurances, du frêt...

M. Théron. Je possède les chiffres exacts, car j'ai apporté avec moi ce dossier. Ainsi, en 1977, le solde positif enregistré au titre des services, d'un montant de 10,3 milliards de francs, a certainement permis de compenser les transferts des économies de travailleurs étrangers, qui atteignaient 7,4 milliards de francs ; mais je constate que si l'on tient compte des opérations du secteur public représentant une charge de 5,8 milliards de francs, il subsiste un petit déficit...

M. Pisani. Il s'agit du service de la dette ?

M. Théron. Non. Je crois que le reliquat représente le coût de notre participation au Marché commun agricole.

M. Pisani. Il faudrait établir le bilan de la politique agricole commune en termes de balance des paiements.

M. Théron. Je vais aborder maintenant l'analyse des rubriques de notre balance des paiements.

Le secteur agro-alimentaire a été tributaire des mauvaises récoltes que nous avons pu constater ; le solde positif a subi une réduction progressive : plus 13 milliards de francs en 1974, plus 2 milliards de francs en 1977. La légère remontée prévue en 1978 — plus 6 milliards de francs — devrait cependant contribuer à améliorer la situation.

M. Pisani. Le Commissariat du Plan espérait obtenir un excédent de 20 milliards de francs en 1980 !

M. Théron. Cet objectif était très ambitieux.

Pour les biens de consommation, notre excédent, important en 1977 — plus 18 milliards de francs — devrait pouvoir être encore accru, car nos importations connaissent actuellement une stabilisation.

La balance des demi-produits — chimie, sidérurgie, etc. — souffre de la concurrence étrangère et un résultat négatif de 1,5 milliard de francs a été enregistré en 1977. Une action globale de restructuration devrait permettre de procéder à des rationalisations indispensables dans ces secteurs, mais tout ceci soulèvera à terme des difficultés d'investissement, d'emploi.

Nos importations d'énergie représentaient, en 1975, 17,5 % du montant total de nos achats et en 1976, 17,9 %. Ce déficit est incompressible, car nous ne possédons pas de marge disponible. Je crois bien, selon ce que l'on m'a dit, que toute augmentation d'un point de l'activité économique coûte 1 milliard de dollars pour la balance des paiements. Je ne connais pas le chiffre exact, mais on peut aisément le retrouver.

Les biens d'équipement ont bénéficié de nombreuses incitations gouvernementales, ainsi que des perspectives offertes par l'ouverture des nouveaux marchés des Etats producteurs de pétrole. Ces ventes à l'étranger ont connu une progression importante : 47 milliards de francs. Leur valeur est passée de 47 milliards de francs en 1974, à 60 milliards de francs en 1975, puis à 90 milliards de francs en 1977. Les prévisions conduisent à penser que cet accroissement continuera.

M. Pisani. Il serait intéressant de comparer la structure de nos importations et de nos exportations à celles de la République fédérale d'Allemagne et de la Grande-Bretagne. Le Centre français

du commerce extérieur a réalisé un tableau intéressant permettant de bien discerner les forces et les faiblesses des économies respectives en ce domaine.

M. Théron. Je voudrais vous donner une preuve du redéploiement géographique de notre commerce extérieur. Comme nous ne pouvions plus vendre davantage vers nos partenaires industrialisés, qui étaient confrontés aux mêmes difficultés que nous, nous avons dû nous orienter ailleurs. La part des Etats membres de l'Organisation de Coopération et de Développement économique dans notre commerce extérieur est revenue de 1973 à 1977, de 66 à 61 % de nos importations et de 71 à 60 % de nos exportations ; en revanche, la proportion du commerce réalisé avec les Etats membres de l'Organisation des Pays exportateurs de pétrole a augmenté au cours de la même période de référence, passant de 10 à 16 % de nos achats et de 5 à 9 % de nos ventes.

Il faut cependant bien voir que ces résultats demeurent moins brillants que ceux qui ont été enregistrés par la République fédérale d'Allemagne. Enfin, la part de notre commerce extérieur effectué avec les pays en voie de développement et les Etats socialistes est passée de 1973 à 1977, de 23 à 22,50 % de nos importations et de 24 à 30 % de nos exportations. Ce redéploiement implique — il faut bien en être conscient — la prise de nombreux risques. En effet, il est relativement facile d'exporter en République fédérale d'Allemagne et en Italie ; en revanche, les entreprises risquent de se heurter très rapidement, lorsqu'elles emportent un marché dans les pays en voie de développement, à des incertitudes financières relatives aux modalités de paiement.

Puis-je vous demander, Monsieur le Ministre, si une analyse des services et des transferts unilatéraux peut vous intéresser ?

M. Pisani. Certainement. Pourriez-vous nous communiquer une note ?

M. Theron. Nous procéderons donc ainsi. Je vous indique cependant que je trouve confirmation, dans cette partie de la note qui a été rédigée par mes services, de la nature des transferts unilatéraux qui, comme vous vous en souvenez, étaient d'un montant spécialement élevé en 1977. Cette progression résulte de versements à la Communauté économique européenne au titre des montants compensatoires. Pour 1978, nous aurons à payer moins.

Je voudrais maintenant aborder le troisième point de mon exposé, à savoir un rapide examen de la compétitivité des produits français.

Le commerce mondial a connu, en valeur, un développement sans précédent depuis dix ans. D'après les statistiques du Fonds monétaire international, la part de la France s'est accrue dans les

mêmes proportions : nous avons donc pu maintenir nos positions sans pouvoir toutefois les améliorer. Mais cette situation est plutôt encourageante, car les pays producteurs de pétrole ont, en valeur, exporté davantage sans avoir à accomplir un gros effort au préalable. Tout cela est encourageant...

M. Pisani. C'est même surprenant, compte tenu de l'importance des produits énergétiques et de l'émergence des pays de l'Extrême-Orient.

M. Theron. Je vous cite mes sources : les statistiques du Fonds monétaire international. Je vous donne quelques chiffres indicatifs pour vous permettre de mieux apprécier la réalité de l'évolution.

En 1970, le montant des exportations mondiales était de 282 milliards de dollars ; nous réalisions 18 milliards de dollars sur ce total, ce qui représentait 6,38 % des échanges : en 1974, nous avons 779 milliards de dollars pour le commerce mondial, 46 milliards de dollars pour les exportations françaises et un rapport de 5,90 % ; pour 1976, face à 903 milliards de dollars d'exportations mondiales, nous assurions 57 milliards de dollars, ce qui traduit, en définitive, 6,32 % des échanges. Je n'ai pas encore les chiffres disponibles pour 1977, mais il est possible de penser que notre commerce atteindra cette année 64 milliards de dollars et 70 milliards de dollars en 1978.

M. Pisani. C'est une très jolie performance.

M. Theron. Si l'on examine maintenant les statistiques relatives aux importations mondiales, on obtient confirmation du maintien de la part relative de la France dans le commerce international.

En 1970, pour 296 milliards de dollars d'importations — vous pouvez constater qu'il n'y a pas une égalité arithmétique entre les importations et les exportations mondiales, à cause d'erreurs, d'omissions ou de doubles emplois — la France a réalisé 19 milliards de dollars d'achats, soit 6,41 % ; en 1974, pour 781 milliards de dollars, 53 milliards, soit 6,78 % ; pour 1976, sur 925 milliards de dollars, 64 milliards de dollars, soit 6,91 %. En 1978, le pourcentage de 6,40 % devrait être retenu tant en ce qui concerne les importations que les exportations, car notre balance commerciale devrait être équilibrée.

M. Pisani. Ce tableau est très extraordinaire. Il est étrange de penser qu'un pays qui ne dispose que de 1,50 % de la population mondiale puisse représenter 6 % du commerce international. Cela prouve combien les grands empires ne sont pas de véritables acheteurs à la dimension de leur capacité. Le commerce mondial est à la fois un révélateur et un déformateur en ce domaine.

M. Théron. Tout à fait. Dans un secteur que je connais bien — le secteur bancaire — je puis vous certifier que les établissements de crédit français trouvent dans leurs implantations à l'étranger la source directe de leur puissance. Sans doute, n'en est-on pas encore au stade atteint par les banques américaines, dont près de la moitié des profits proviennent des agences installées hors des Etats-Unis. Mais nous pouvons dire qu'une part notable des profits encaissés par les banques est obtenue à l'étranger...

M. Pisani. Vous vouliez bien dire qu'il existe certaines banques françaises dont environ 40 % des profits proviennent de leurs implantations hors de nos frontières ?

M. Théron. Sûrement, entre 30 % et 40 %. Il s'agit d'opérations liées à l'activité spécifique venant de l'implantation des banques à l'étranger. Je crois qu'il serait très utile de surveiller cette année les comptes rendus d'activité des grandes banques françaises.

Toujours est-il que si la France était, en 1970, le cinquième exportateur mondial, elle est maintenant très nettement au quatrième rang.

Je vais vous donner d'autres statistiques.

De 1973 à 1977, les ventes françaises ont augmenté de 80 %, contre 76 % pour celles de la République fédérale d'Allemagne, 69 % pour celles des Etats-Unis et 118 % pour celles du Japon. D'après la nomenclature de l'Organisation de Coopération et de Développement économique, la France figure au huitième rang des douze principaux pays de la zone occidentale, quand on examine le pourcentage relatif des produits industrialisés dans le montant total des exportations. Cette position n'est pas entièrement satisfaisante, mais nous traînons derrière nous, depuis Colbert, un véritable boulet protectionniste.

Mais pour en revenir à notre statistique, je constate que l'Autriche, dont 85 % des exportations correspondent à des produits industriels, se trouve devant nous. En revanche, ce qui m'a surpris, c'est que les Pays-Bas soient situés après la France. Sans doute est-ce dû à l'importance croissante de l'agriculture et du gaz dans l'économie néerlandaise.

En tout état de cause, je vous cite mes sources — c'est l'Organisation de Coopération et de Développement économique. Vous pourrez peut-être vérifier les chiffres que je viens de rappeler.

M. Pisani. Ces données demeurent plausibles.

M. Théron. Cette relative faiblesse de la part des produits industrialisés dans nos exportations souligne le poids des denrées

agro-alimentaires. Cette structure du commerce de notre pays ne constitue pas un handicap majeur, mais il faut s'attendre à supporter les effets des aléas climatiques et de la concurrence internationale.

En conclusion, toutes ces données caractérisent assez bien l'évolution de notre économie. Pendant toute une période qui a été très difficile, nous avons eu à faire face à une véritable crise. Il faut bien constater que nous avons assez bien réussi. Nous avons même pu parfois conquérir des parts de marché grâce à un véritable combat, qui a été réalisé par les entreprises.

Ce résultat est solide dans la mesure où il peut durer. Très honnêtement, je crois que nos clients nous restent fidèles. Si nous respectons les délais, les spécifications, si nous sommes attentifs aux modalités des services après vente, et si cet effort global peut être maintenu pendant deux années, il n'existe aucune raison pour que nous perdions des acheteurs, même si nos prix restent un peu plus élevés que ceux de nos partenaires. Il me semble que dans les courants commerciaux, dans les conditions de facturation et de règlement, il existe une réelle stabilité. Lorsque nous sommes habitués à vendre en francs français à un Allemand, il est difficile de libeller le contrat, du jour au lendemain en Deutschemarks.

Il est bien établi, d'après toutes les enquêtes, que les termes de paiements commerciaux ne se modifient que très lentement. En revanche, les termes de paiements financiers réagissent rapidement à l'évolution de la conjoncture.

M. Pisani. Nous pouvons donc dire que toute politique qui aurait pour objectif légitime et fondamental de diminuer le chômage exigerait une accélération qui détruirait l'équilibre que nous bâtissons actuellement. Il faut modifier deux élasticités pour compenser ce surcroît de besoins en importations : c'est l'exportation et c'est le type de consommation. Je crois qu'en période de relative récession, tous nos indices demeurent bons. Les résultats obtenus ne permettent sans doute pas de résoudre la difficulté du sous-emploi. Dès lors que les autorités chercheront à aborder ce problème, il faudra définir une autre politique.

M. Théron. Ces réflexions me conduisent à vous demander pour quelles raisons, à votre avis, la République fédérale d'Allemagne, qui bénéficie d'un surplus commercial, ne parvient pas à faire disparaître son chômage ?

M. Pisani. La situation monétaire favorable à l'Allemagne lui permet de procéder à des investissements importants qui améliorent la productivité, ce qui augmente le chômage.

M. Théron. Donc, en France, il n'est pas exagéré de penser que nous pourrons toujours conserver une « queue » de chômage d'ordre structurel ?

M. Pisani. ... qui pourrait représenter un million de personnes ! Il me semble que ce qui résulte de notre étude, essentiellement, ce sont deux idées, car la situation actuelle exige deux modifications fondamentales dans le domaine du « consensus » social.

D'abord, il faut relever les salaires les plus bas pour se situer dans les créneaux à haute technicité.

Ensuite, assumer le chômage comme une donnée permanente d'une nouvelle politique de l'emploi, fondée sur la garantie de revenus, sur les allocations de chômage... Mais dans les deux cas, il s'agit d'un acte politique fondamental. En vous entendant, Monsieur le Gouverneur, j'en arrive à penser que nous nous trouvons actuellement rigoureusement dans le domaine de la politique, car en définitive, les mécaniques répondent bien à la crise. La solution de nos difficultés réside sans nul doute dans une nouvelle définition de la société. Il faut chercher à améliorer le type de croissance, le genre de la consommation et le système d'emploi.

M. Théron. Il me semble aussi nécessaire de susciter un sens plus évident des responsabilités chez les Français. Nous sommes moins préparés que les Allemands pour subir les évolutions et s'y adapter...

M. Pisani. Je lisais précédemment le Cadre d'orientation économique et politique pour les années 1975 à 1985 adopté par le Parti social-démocrate de la République fédérale d'Allemagne à Mannheim, en 1975, c'est-à-dire après la crise, compte tenu des nécessités de la construction d'une société que nos dirigeants hésitent à adopter. Je vous soumets la phrase suivante :

« La cogestion dans les entreprises signifie remplacer les décisions de l'entreprise orientées uniquement vers le capital par l'intervention à égalité des intérêts des employés à la politique de l'entreprise, la fonction de l'entreprise ne s'en trouvant nullement abolie... elle est plutôt légitimée et contrôlée d'égale manière par le capital et le travail. »

Toute notre aptitude à nous adapter va dépendre de la plus ou moins grande cohérence sociale dont nous ferons preuve, car somme toute, pour évoquer les mécanismes, il faut bien constater « que la bête ne réagit pas mal ».

M. Théron. Si vous le voulez bien, j'examine maintenant le deuxième aspect de mon propos : je serai beaucoup plus bref.

Il s'agit de l'influence du contrôle des changes sur le solde et la composition de notre commerce extérieur.

Le contrôle des changes, Monsieur le Ministre, peut être conçu de deux façons différentes soit pour limiter les échanges, soit pour les contrôler en les enregistrant.

Pour les transactions courantes, il existe un système de liberté complète, sauf en ce qui concerne les opérations sur l'or. Cela n'a pas toujours été le cas au cours de notre histoire, car nous n'avons jamais hésité à utiliser le contrôle des changes comme un instrument de protectionnisme. Une telle conception est maintenant complètement inacceptable à cause du respect nécessaire de nos engagements internationaux et à cause d'éventuelles représailles prises par nos partenaires. Je pense que si nous devons être amenés à prendre des mesures protectionnistes, il faut le faire de façon « honteuse », administrative, dirais-je, à la manière des Etats-Unis et du Japon, qui n'interdisent pas l'entrée des produits mais qui posent des spécifications telles qu'il est excessivement difficile de pénétrer sur leur marché.

Quelles sont donc les dispositions réglementaires du contrôle des changes applicables aux paiements courants ?

A vrai dire, nous cherchons surtout à agir sur les termes de paiements commerciaux. Le délai de crédit accordé par un exportateur à un acheteur étranger est de six mois à compter de la date d'arrivée de la marchandise à son lieu de destination ; il s'agit d'une habitude internationale couramment admise, même si je dois vous signaler qu'en Belgique ou en Grande-Bretagne, les autorités font preuve de plus de rigueur en adoptant la date de passage en douane pour faire courir le délai. Nous, nous préférons, comme je l'ai déjà indiquée, la date d'arrivée de la marchandise chez l'acheteur. Un rapport de l'Inspection générale des Finances préconisait de substituer la date de passage en douane à la date d'arrivée des marchandises, car le client étranger peut toujours indiquer ou non le moment exact où il a reçu livraison ; mais en réalité, le délai de six mois est assez peu utilisé et nous jouons plutôt sur trois mois. A mon avis, il n'y a pas grand chose à modifier en ce domaine.

Des délais normaux ont été imposés pour l'achat ou la cession de devises. L'achat au comptant doit avoir lieu huit jours avant la date d'exigibilité : cette disposition a une portée assez stricte.

Pour les couvertures à terme, le délai est en règle générale de deux mois. Pour les délais de rapatriement et de cession, nous comptons un mois et huit jours respectivement.

Tout ceci ne gêne pas, à vrai dire, les courants commerciaux. Sans doute, pourrions-nous, si un congrès des exportateurs était réuni, sous l'égide du journal *Les Echos* par exemple, envisager de faciliter les opérations des exportateurs, mais je pense que le système fonctionne, en définitive, assez bien tel qu'il est.

M. Pisani. Pouvez-vous suivre, Monsieur le Gouverneur, les échanges ou les compensations ?

M. Théron. A mon avis, ces opérations ne concernent sûrement pas des paiements aussi importants que ce que nous avions pu constater au moment des relations bilatérales. Tout ce que je peux vous dire, c'est que je n'ai aucun moyen de suivre leur déroulement et je ne sais absolument pas comment elles sont comptabilisées dans la balance des paiements : déclare-t-on les deux branches de l'opération ou bien seulement le solde compensé ?

M. Pisani. De telles opérations progressent très rapidement. Les Japonais vendent à des pays tiers des biens obtenus en compensation sur d'autres Etats.

M. Théron. J'appellerai ceci des « échanges compensés » plus que des « compensations ». A mon avis, la Direction des Relations économiques avec l'extérieur doit suivre toutes ces opérations.

Mais, pour en revenir à mon propos, je voudrais vous citer l'exemple d'une pression théorique sur le franc français en cas de crise grave. Quelle pourrait être la ponction sur nos réserves si, partant d'un point zéro où il n'existerait aucune couverture, les opérateurs utilisaient en année pleine toutes les possibilités ? Vous vous doutez bien que la Banque de France connaît, particulièrement en période de crise, le montant des sommes ainsi susceptibles d'être soumises à des comportements spéculatifs.

Les délais d'acquisition des devises au comptant — huit jours — représentent 5 à 6 milliards de francs, compte tenu du fait que 65 à 70 % de nos importations sont facturées en devises.

Les délais de rapatriement et de cession des créances recouvrées sur l'étranger — un mois et huit jours — équivalent à 38 milliards de francs pour les marchandises seulement ; mais un tiers est payable en devises, ce qui permet d'évaluer le coût du risque direct à environ 13 milliards de francs.

Quant aux couvertures à terme — deux mois — elles peuvent atteindre 60 milliards de francs ; mais ici, les importations payables en devises représentent 65 à 70 % du total et l'expérience révèle que la charge réelle est de 42 milliards de francs environ.

Le total de toutes ces sommes ressort à 60 milliards de francs et à 12 milliards de dollars ; je ne vous cacherai donc pas que la situation pourrait être inquiétante en cas de crise, mais ce

risque demeure cependant théorique. Pendant les événements de février 1978, où nous avons connu une alerte relativement sérieuse, les couvertures ont augmenté sans jamais pour autant atteindre un montant supérieur à 50 % du maximum des possibilités. Le chiffre le plus fort que nous avons pu constater à ce moment était d'un peu plus de 20 milliards de francs de couvertures à terme pour des importations pendant le mois de février. Cette évolution n'a pas affecté aussi défavorablement qu'on aurait pu le croire la situation de nos réserves, parce que les exportateurs ont pris la peine de vendre à terme leurs devises. Comme il existait un report important sur les devises, ils recevaient plus de francs en les vendant à terme.

M. Pisani. Nous avons quand même ressenti quelque inquiétude.

M. Théron. Vous savez, Monsieur le Ministre, j'ai passé à peu près vingt-cinq ans à la Banque de France et j'ai déjà vécu des crises de change... Il est certain que les délais actuels demeurent stricts ; mais je ne pense pas que ce choix constitue un risque certain pour les *leads and lags*. Nos exportateurs et nos importateurs ne semblent pas gênés outre mesure par les dispositions du contrôle des changes. Pour les autres opérations courantes — je pense aux touristes et aux salaires — nous avons toujours maintenu une politique très libérale. Vous pouvez emporter 5 000 F par voyage et par personne à l'étranger et, par ailleurs, nous sommes toujours restés très compréhensifs pour les transferts des travailleurs. N'oubliez pas qu'il est possible de rapatrier la totalité des sommes perçues...

M. Pisani. Il faudrait demander au Ministre du Travail quel pourrait être le modèle optimisé de l'emploi en France, compte tenu du chômage, du « travail noir » et du travail immigré. D'après l'Organisation de Coopération et de Développement économique, nous risquons d'avoir 16 000 jeunes ingénieurs et cadres au chômage...

M. Théron. J'ai le sentiment que de nombreux jeunes s'inscrivent très facilement au chômage...

M. Pisani. Certains accomplissent de façon systématique un an de chômage après leurs études.

M. Théron. Il s'agit de la période comprise entre la fin du service militaire et le premier emploi.

Je voudrais évoquer rapidement la question de la réglementation des mouvements de capitaux. A mon avis, c'est le seul domaine où la réglementation des changes peut contribuer à un meilleur équi-

libre de notre balance des paiements. Les Français ne peuvent pas actuellement acheter librement des propriétés, mais en revanche, il me semble que pour les investissements industriels, les autorisations sont accordées assez libéralement, sauf bien entendu, lorsqu'il s'agit de questions d'intérêt supérieur.

A mon avis, le contrôle des changes ne peut pas beaucoup influencer l'évolution de la balance des paiements des pays comme la France, largement ouverts sur l'extérieur, ou alors, il faut bien être conscient du caractère policier des mesures susceptibles d'être prises. Je crois fondamentalement que toute disposition trop rigoureuse qui serait prise dans le domaine du contrôle des changes ne nous rapporterait pas beaucoup ; elle constituerait une incitation au développement de la fraude et de l'astuce... Nous ne pouvons pas attendre un rééquilibrage satisfaisant de la balance des paiements grâce au contrôle des changes. Cela dit, il ne faut quand même pas affirmer qu'il est inutile d'édicter, en période de crise, une réglementation des opérations. Il faut alors recourir au contrôle des changes pour des raisons psychologiques, comme les Japonais et les Suisses qui interdisent aux voitures de circuler le dimanche.

Une telle attitude présente un intérêt majeur : on attire l'attention des citoyens pour leur montrer qu'il se passe quelque chose...

M. Pisani. Si je comprends bien, le contrôle des changes doit être un système d'accompagnement. Je voudrais revenir sur la question des crédits commerciaux accordés par la France aux pays étrangers. Vous nous avez, tout à l'heure, cité des chiffres tirés d'une note ; pouvez-vous nous donner ce document ?

M. Théron. Il s'agit d'une note un peu ponctuelle. Je vous l'adresserai ultérieurement.

Je voudrais enfin aborder la nature de la contribution de la Banque de France au financement du commerce extérieur de notre pays.

Sans chercher à dresser un bilan exhaustif du détail de toutes les procédures, je voudrais vous citer quelques chiffres. Au 31 décembre 1977, la mobilisation des créances nées à moyen terme sur l'étranger représentait 64 % du portefeuille global de l'Institut d'émission.

Du fait de la faiblesse du taux d'intérêt qui permet des refinancements à 4,50 %, alors que le taux de l'escompte est de 9,50 % et que le taux du marché monétaire avoisine 8 - 9 %, les établissements commencent par tous nous apporter leur papier à ce taux préférentiel de 4,50 %. Comme il en existe de plus en plus, nous constatons un approvisionnement très important et nous pouvons dire que les refinancements des banques, actuellement faibles, se trouvent assurés à la hauteur de 64 %, soit des deux tiers.

Cette évolution soulève bien entendu des difficultés. Il faut voir que si les banques se trouvent dans une situation aussi liquide, ce n'est pas parce qu'on leur accorde beaucoup de possibilités de financement, mais parce que leurs obligations de réserves demeurent peu contraignantes. Pour leur permettre de subsister en période de hausse des taux d'intérêt — et n'oublions pas que le coût de l'argent sur le marché monétaire a atteint, pour des raisons de soutien du cours du franc, 11 à 12 % encore récemment — il aurait été possible d'augmenter le taux de base bancaire. Mais le Gouvernement a refusé à cause des impératifs de la lutte contre l'inflation. La Banque de France a donc maintenu à un niveau très faible les réserves obligatoires et les besoins des établissements peuvent être satisfaits par les crédits à moyen terme financés à 4,50 %.

Il faut bien voir que cette évolution comporte en elle-même certaines limites. Tout notre dispositif devrait être reconsidéré si les banques pouvaient ainsi bénéficier de financements privilégiés ; comme on dit en Grande-Bretagne, les banques ne se trouveraient plus « dans la banque ». Il faut bien avoir conscience que le risque pris a été relativement grand.

Je voudrais faire une seconde observation : la masse des accords de mobilisation délivrés par la Banque de France au titre des crédits de préfinancement spécialisé d'exportations et des crédits relais correspondait, le 31 décembre 1977, à 34 % du volume total des accords de mobilisation afférents à des encours à court terme couvrant les besoins d'exploitation des entreprises bénéficiaires. Cela revient à assurer, par des moyens de financement qui sont, si je ne m'abuse, désencadrés, une part non négligeable des besoins de crédit à court terme des entreprises.

Cette proportion d'un tiers est évidemment une statistique globale, mais notre aide est très sensible. Il faut d'ailleurs souligner la part importante que représentent les concours spécialisés à l'exportation bénéficiant de normes privilégiées au regard de l'encadrement du crédit. En effet, au 31 décembre 1977, sur 986 milliards de francs de crédits à l'économie, 125 milliards de francs jouissaient de ces dispositions dérogatoires et ce, de deux façons. Tout d'abord, dans le cadre du désencadrement total, le montant des encours atteignait de 80 à 90 milliards de francs.

L'importance de ces crédits nous a conduits à « désencadrer » partiellement les financements d'exportations, car la progression des encours bancaires normaux, pourrait-on dire, aurait été insuffisante, mais l'exportateur bénéficie d'une prime : d'abord il bénéficie de taux meilleurs ; ensuite, il dispose d'un accès plus facile au financement bancaire grâce au désencadrement.

Il existe aussi des normes spécifiques : une somme de 28 milliards de francs de créances à court terme ne supportant pas le désencadrement est affectée à ces financements. Ces encours peuvent progresser à un rythme plus rapide que tous les autres.

M. Pisani. Connaissez-vous, Monsieur le Gouverneur, une bonne étude portant sur l'analyse du système bancaire français comme instrument de redéploiement de notre économie ?

M. Théron. Le redéploiement de l'appareil industriel me semble relever plus du domaine du marché financier que du secteur bancaire. Demander aux banques un effort accru en la matière me semblerait dangereux.

M. Pisani. Les banques semblent plus prospères que les autres entreprises...

M. Théron. C'est difficile à dire !

M. Pisani. Sur un tout autre sujet, je voudrais vous indiquer que nous avons entendu deux thèses exactement contraires. On nous a dit tout d'abord que les manipulations monétaires n'exerçaient plus d'effets majeurs sur le rétablissement des équilibres extérieurs ; on a ensuite soutenu que l'économie française pouvait continuer à bénéficier d'une prime de change, à l'image de ce qui s'était passé après 1969.

M. Théron. Je voudrais vous répondre très précisément sur cette question. D'abord, je crois que la dévaluation compétitive est passée de mode, qu'elle ne constitue pas une procédure saine pour le rétablissement des équilibres car, comme le démontre l'exemple britannique, l'économie peut en supporter les conséquences. Mais, par ailleurs, il faut bien voir que si jamais nous devions subir un rythme d'inflation supérieur de plusieurs points à celui de nos concurrents, il faudrait bien un jour ou l'autre « remettre le compteur à zéro », c'est-à-dire constater tout simplement cette évolution. Depuis 1974, le franc français a perdu 22,80 % par rapport au Deutschemark, mais il est resté stable vis-à-vis du dollar. En chiffres pondérés, c'est-à-dire compte tenu des dix-neuf monnaies de facturation de nos importations et de nos exportations, la variation globale du cours du franc depuis le début de 1974, est de l'ordre de moins de 4,60 %.

M. Pisani. Le processus s'accélère actuellement ?

M. Théron. Nous constatons un ralentissement. Avec 4,50 % de détérioration, nous nous retrouvons en fait au niveau enregistré au début de l'année 1976. Nous nous étions progressivement amé-

liorés au printemps 1977, avant d'enregistrer une très nette dégradation à partir du mois de septembre 1977, six mois avant les élections législatives françaises. Au plus fort de la baisse du franc, le pourcentage de dévalorisation n'a jamais excédé plus de 12 %.

M. Pisani. L'existence d'une tendance à l'autocorrection me semble encourageante.

M. Théron. En fait, cette tendance n'est pas naturelle ; l'autocorrection est assurée par les Etats-Unis et la dépréciation du dollar nous rend de grands services.

M. Pisani. Est-ce que la Banque de France suit un « tableau de bord des monnaies » ? Je suis frappé par le fait qu'en règle générale, les Français connaissent moins bien le monde contemporain que les Allemands ou les Japonais.

M. Théron. L'orientation traditionnelle de nos échanges vers les colonies explique peut-être cet état de fait.

M. Pisani. Pour en revenir à la question que je vous avais initialement posée, que pensez-vous de l'autonomie de la Banque centrale vis-à-vis du pouvoir exécutif ?

M. Théron. Il existe, en fait, une énorme différence entre les dispositions inscrites dans les textes et les réalités quotidiennes. Il me semble que l'autonomie de la Banque de France par rapport au Gouvernement n'est pas fondamentalement différente de celle dont peut jouir la Bundesbank. Sans doute, l'autonomie de l'Institut d'émission allemand lui est-elle conférée par un texte constitutionnel ; mais il ne faut pas oublier que le Ministre peut venir siéger au Conseil de la Bundesbank. En France, le Conseil général de la Banque de France prend la décision, par exemple, d'augmenter le taux de l'escompte, mais on sait que, de toute éternité, cette mesure est prise en entente avec le Ministère.

M. Pisani. Nous avons quand même le sentiment que le rôle de magistrature monétaire de la Banque de France ne correspond plus exactement à ce qu'il a été autrefois. Les temps ont changé, car l'implication économique des gouvernements est plus importante. Il me semble cependant que dans un pays malade de la dépréciation monétaire tel que le nôtre, il aurait été nécessaire de secréter des mécanismes de prise de conscience, de censure. En tout état de cause, je vous remercie, Monsieur le Gouverneur, de la qualité de votre intervention.

AUDITION DE M. DE LA MARTINIERE

Directeur général de l'Institut de Développement industriel

(26 avril 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Directeur général, d'avoir bien voulu nous présenter votre sentiment sur un des éléments essentiels de notre recherche : comment peut-on mettre la France en état d'affronter, en termes de civilisation, les contraintes du commerce extérieur ?

M. de la Martinière. Je suis très inquiet quand j'observe les principales données de la situation actuelle. L'amélioration récente de nos échanges ne doit pas faire illusion, car il convient de bien distinguer les phénomènes à court terme, qui traduisent sans doute une augmentation des parts de marché, et les évolutions en moyenne période. Je voudrais donc évoquer trois idées essentielles au sujet des principales caractéristiques de nos échanges.

En premier lieu, la France ne dispose pas d'un réseau de représentation commerciale aussi bien organisé, et partant, aussi efficace que celui de ses partenaires. Il n'est pas sans intérêt de constater que des pays à monnaie forte, tels les Etats-Unis, la République fédérale d'Allemagne, le Japon, ont toujours eu une présence très réelle sur les marchés extérieurs : leurs traditions commerciales, souvent plus vivaces que leur héritage industriel, permettent à leur réseau de petites et moyennes entreprises de réaliser à l'exportation un chiffre d'affaires important. J'ai pu apprécier la réalité de ce fait en examinant, à l'occasion des conférences maritimes, la répartition du trafic. Nos exportations présentent toujours un caractère discontinu, alors que les opérations réalisées par les Allemands demeurent d'une remarquable stabilité ; par ailleurs, le nombre des Allemands établis à demeure pour vendre des marchandises est plus important que celui des Français ; il existe une impressionnante représentation des maisons de commerce germaniques sur les marchés.

Je citerai volontiers une anecdote à ce sujet : quand le Président Pompidou m'a demandé ce que j'estimais indispensable de réaliser pour améliorer la situation de notre armement maritime, j'ai répondu — outre la nécessité de ne plus exploiter le « France » — que la solution devait être trouvée grâce à la création de sociétés de commerce international. Le Président de la

République m'a alors indiqué que si je raisonnais ainsi, je rencontrerais sûrement l'hostilité de certains fonctionnaires. J'ai pu pleinement apprécier la valeur de cette remarque en exerçant mes fonctions à l'Institut de développement industriel. Mais il est significatif de constater que 1 000 à 2 000 entreprises françaises, seulement, assurent près de la totalité de nos exportations.

Les firmes les plus modestes de notre pays ne disposent pas d'un système de collecte d'informations sur l'évolution du marché international : tel n'est pas le cas de leurs homologues allemands.

Si l'on tente d'évaluer la part des exportations françaises réalisées par les intermédiaires commerciaux, on aboutit au chiffre de 15 %, et si l'on exclut de cette statistique les ventes assurées par les sociétés dont l'activité est liée au passé colonial de la France, telle la SCOA, le pourcentage est inférieur à 10 %, contre 40 % en République fédérale d'Allemagne.

Le cas de l'industrie de la machine-outil est exemplaire : chaque entreprise française de ce secteur ne cherche qu'à vendre son produit, sans pour autant viser à améliorer les conditions de sa distribution grâce à une représentation commerciale plus active. Au Brésil, il existe des sociétés de commerce allemandes, établies durablement, qui fournissent à une vingtaine d'entreprises de leur pays tous les renseignements nécessaires sur les exigences du marché local. Dans ces conditions, l'efficacité des actions n'est pas identique... De même, au Japon, les grandes « Shoshas » constituent un réseau mondial d'informations, pour savoir qui vend quoi, à qui, où, combien ?

Cette question constitue une des causes structurelles et conjoncturelles de nos difficultés en matière de commerce extérieur.

Que faut-il proposer pour combler cette lacune ?

Devant des législateurs, je ne peux que mentionner la nécessité de protéger la fonction de représentation commerciale. Une réglementation existe sans doute à l'intérieur de nos frontières ; il faut, à l'exemple des Allemands, prévoir des dispositions en faveur des commissionnaires ou des courtiers exportateurs.

Le second type d'action à entreprendre est relatif à l'amélioration de nos procédures financières, qui ont été conçues pour le seul industriel vendant ses propres produits à l'étranger. Dès que le commerçant intervient, la chaîne des aides publiques — prêts bonifiés, Coface, etc. — est interrompue.

De plus, d'autres causes expliquent le développement insuffisant, en France, de sociétés de commerce international. Ces sociétés ne peuvent fournir un gage réel à leurs banquiers à cause de la faiblesse du montant de leurs fonds propres. L'ancien empire

colonial n'a pas favorisé les initiatives tendant à créer de telles sociétés. Enfin, les administrations publiques manifestent une réelle hostilité face à ces organismes : des membres du Conseil d'administration de l'IDI ont demandé que l'étude entreprise sur les SCI ne soit pas diffusée ; le corps des conseillers commerciaux est méfiant vis-à-vis des SCI, car ses membres craignent d'éventuelles atteintes à leurs privilèges. Des projets de l'IDI ont rencontré trois vetos successifs des deux censeurs, et, seul, un lit de justice tenu à l'Hôtel Matignon a pu nous permettre d'agir en faveur des SCI.

En second lieu, il faut évoquer la question de la répartition de notre portefeuille d'activités industrielles. Nos entreprises ne disposent pas d'un réseau d'informations sur l'évolution effective de la demande mondiale.

J'aurais tendance à indiquer que la France est souvent réprouvée, depuis les évêques jusqu'à la Sorbonne, quand elle dispose d'une certaine prééminence dans des domaines tels que l'industrie nucléaire ou atomique... Mais tout se passe, dans la Communauté économique européenne, comme si la République fédérale d'Allemagne se spécialisait dans les biens demandés sur le marché mondial, à forte valeur ajoutée incorporée, et comme si la France était plutôt orientée vers des activités de biens de consommation. Nous construisons sans doute des automobiles, mais avec une main-d'œuvre immigrée à 35-40 %, peu qualifiée, avec des équipements produits aux Etats-Unis ; au surplus, les débouchés de notre production se trouvent assurés par un pétrole d'origine saoudienne. Renault, et même Peugeot, ont cependant cherché — et il faut leur rendre hommage — à réaliser des efforts pour augmenter la valeur ajoutée de leurs véhicules.

Mais la conséquence de cette évolution est évidente : les industries françaises, axées sur les biens de consommation, sont beaucoup plus menacées par leurs concurrentes des pays industrialisés que par celles des Etats du Tiers Monde. L'équilibre de notre balance des paiements passe donc par un changement très profond de la structure de notre portefeuille industriel.

J'avais pensé pouvoir comparer la situation du machinisme agricole de la Grande-Bretagne et celle de la France : en fait, une seule entreprise britannique réalise un chiffre d'affaires qui représente la totalité des ventes de toutes nos firmes...

La France est condamnée soit à une diminution de son niveau de vie, soit à une modification radicale — qui n'a pas eu de précédent depuis la Libération — de la structure de son industrie. Même nos forces ne doivent pas faire illusion : ainsi, dans le domaine des composants de l'automobile, si un soutien n'est pas accordé

au groupe français Ferodo, qui a déjà réalisé des efforts considérables par lui-même, la rentabilité de l'affaire deviendra purement marginale compte tenu de l'existence de deux très grandes sociétés présentes sur le marché européen : il n'est pas exclu, au demeurant, que les Américains eux-mêmes envahissent ce marché... Tout ce que l'on peut dire, c'est que nous disposons de cinq à six ans pour sauver notre industrie des composants de l'automobile...

Ces différents exemples montrent clairement que la sauvegarde des équilibres extérieurs passe par la nécessité de doter notre pays d'un appareil de représentation commerciale à l'étranger et par le souci de procéder à un redéploiement industriel, avec des reconversions inéluctables : il ne sera demain plus possible, selon moi, de créer des filatures de textiles dans les Vosges.

Il faut donc constituer des unités de production assez importantes. Mais ceci ne signifie pas la recherche de la taille maximale : quand on a préparé le IV[e] Plan, une erreur a été commise à ce sujet ; les groupes de dimension moyenne ont enregistré de grands succès à l'exportation, quand ils disposaient d'un créneau limité, et lorsqu'ils ont voulu conquérir le marché : je pense à Mantelet, par exemple...

Il n'est pas possible de résoudre toutes les difficultés en adoptant des solutions purement financières. La définition d'une taille critique est d'autant plus souhaitable que nos entreprises ont trop tendance à constituer des biens de main-morte sur lesquels le marché n'a plus de prise... Des unités viables de production doivent être mises en place : or, certains exemples aberrants révèlent que l'existence même d'un groupe permet le maintien de l'activité déficitaire de filiales et de sous-filiales, qui devraient être cédées, car une compensation financière intervient entre les opérations.

J'aborde maintenant une dernière idée : le Ministre de l'Economie l'a d'ailleurs formulée il y a quarante-huit heures et je peux le faire sans manquer au devoir de réserve. Nos structures financières ne sont pas du tout adaptées aux nécessités du redéploiement industriel. Si certains secteurs doivent affronter une régression de 10 à 20 % de leur production, il est indispensable de définir des procédures très souples d'accès au crédit, afin de permettre la restructuration de notre industrie. Or, dans une telle hypothèse, il faudra combattre les privilèges, les monopoles existant à l'heure actuelle au profit du système financier de répartition des prêts à court terme.

L'objectif majeur doit être d'accorder de l'argent à l'industrie sous une forme aléatoire — à condition que le risque ainsi assumé puisse bénéficier d'une rétribution équitable.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Directeur général. Vous nous avez appris à manier le paradoxe avec habileté, pour formuler des vérités agressives.

M. Chaumont. On nous a dit souvent, au cours des précédentes auditions, qu'une société de commerce international était le bras séculier d'un holding. Pourriez-vous nous apporter des précisions à ce sujet ?

M. de la Martinière. En fait, on peut dénombrer à Hambourg quelques centaines de sociétés de commerce international, dont l'indépendance vis-à-vis des groupes est certaine.

Dans le domaine de la machine-outil, nous avons, en France, tenté de créer une société de commerce international : la Sofimo. En effet, nous nous sommes aperçus que le secteur de la machine-outil présentait de nombreuses faiblesses. Ainsi, la formation que reçoivent les jeunes élèves de l'enseignement technique est dispensée sur des modèles périmés. Nous aboutissons ainsi à un résultat cocasse ; nous obtenons une main-d'œuvre qui n'a pas été réellement formée et qui ne peut plus prétendre qu'à enseigner dans les collèges techniques. Les machines-outils commandées par nos partenaires étrangers ne peuvent pas être proposées par nos vendeurs en raison de l'inexistence d'un réseau commercial. Mais nous nous sommes heurtés, au sujet de la Sofimo, à d'énormes difficultés : entre le moment où le Premier Ministre, M. Barre, a pris la décision de créer cette société et le moment où les administrations se sont décidées à obéir aux instructions de l'Hôtel Matignon, il s'est écoulé quelque neuf mois... Il faut d'ailleurs signaler que nous avons adopté un créneau intéressant : celui des machines-outils qui travaillent par enlèvement du métal.

Siègent au Conseil d'administration de cette société des représentants de l'IDI ; la Sofimo bénéficiera de la représentation commerciale de onze affaires de machines-outils.

En fait, il est difficile de bien comprendre la nature de l'activité d'une société de commerce international. Si je prends l'exemple de la SCOA, je constate que cet organisme réalise la moitié de son chiffre d'affaires africain au Nigéria, possession autrefois britannique et non pas française. Néanmoins, la SCOA n'hésite pas à acheter des actions à d'autres sociétés et je pense, quant à moi, que c'est la seule société dont l'activité soit satisfaisante.

M. Laucournet. Comment concevez-vous l'activité des sociétés de commerce international ?

M. de la Martinière. Ces organismes devraient avoir pour but d'acheter des sociétés implantées dans les pays étrangers.

M. Pisani. Vous avez choisi, tout à l'heure, l'exemple de la Sofimo. Ne doit-on pas doter cette société d'un bureau d'étude ?

M. de la Martinière. La personne qui dirige une société chargée de produire des machines-outils, souvent un ingénieur, dispose déjà d'une remarquable formation technique, ce qui permet de faire l'économie de la création de tout bureau d'étude.

M. Pisani. Comment la profession ressent-elle les nécessités de la solidarité commerciale ?

M. de la Martinière. Quand on a cherché à associer plusieurs industriels, nous n'avons pas compris pour quelles raisons les sociétés françaises ne pratiquaient pas les mêmes conditions de vente à Orléans qu'à New York...

M. Pisani. Vous avez évoqué tout à l'heure la question du statut de la représentation commerciale des sociétés françaises à l'étranger. Pourriez-vous nous donner des indications à ce sujet, en vue du dépôt d'une éventuelle proposition de loi ?

M. de la Martinière. Je ne manquerai pas de vous faire parvenir une note à ce sujet.

M. Pisani. Un des éléments très intéressants de votre exposé était relatif à la ramification des réseaux allemand et japonais qui permettaient d'informer les petites et moyennes entreprises de ces deux pays.

M. de la Martinière. En fait, il faut bien s'entendre sur cette question. Dans tous les pays, nous rencontrons des normes, des habitudes, des contraintes. Le rôle d'une maison de commerce est de préciser à quelles spécificités nationales doivent obéir la conception et la réalisation des produits offerts. Or nous constatons que tous nos industriels cherchent à imposer aux acheteurs étrangers leurs produits définis pour satisfaire aux seuls besoins du marché français.

Si j'examine la question de l'agro-business, je constate que nous disposons incontestablement, en France, de capacités de recherche et de formation tout à fait exceptionnelles : je pense notamment à l'Institut national de la recherche agronomique. Mais nous n'avons jamais su valoriser nos capacités de recherche. Ainsi, le personnel de l'Institut national de la recherche agronomique ne veut pas « se compromettre » avec certains milieux d'affaires...

Les Etats-Unis ont trouvé une formule intéressante. Au moment d'une adjudication, ils créent des clubs chargés de présenter une seule candidature nationale. Il n'est pas rare de constater que trois ou quatre entreprises françaises, tant publiques que privées, s'af-

frontent au moment de la négociation d'un contrat. L'idée d'un club est extrêmement intéressante, mais cette institution fonctionne de manière quasi spontanée aux Etats-Unis. En France, toutes les entreprises se détestent...

M. Chaumont. Que pourrait-on faire pour améliorer cette situation ?

M. de la Martinière. Ce fait est d'autant plus regrettable que ce sont souvent des entreprises publiques ou des firmes qui dépendent de l'Etat qui entretiennent entre elles les plus mauvaises relations.

M. Pisani. Les clubs dont vous nous avez parlé ont, entre autres, pour mission d'élaborer des codes de bonne conduite. Je voudrais rappeler un exemple : au moment de la construction d'une ville nouvelle à Damas, le système de soumission britannique aux adjudications avait abouti à mettre en concurrence deux seuls entrepreneurs anglais. Les français s'étaient livrés entre eux à un véritable jeu de massacre. Mais puis-je vous demander, Monsieur le Directeur général, quelle différence faites-vous entre les sociétés de services et les sociétés de commerce international ?

M. de la Martinière. Ce sont deux notions identiques. Je voudrais attirer votre attention sur l'idée suivante : ne conviendrait-il pas d'acheter — par offre publique d'achat pure et simple — des sociétés de commerce international étrangères ?

Nous rencontrons trop souvent des situations à la limite du ridicule. Handicapées par la construction maladroite d'un bateau trop important, les Messageries maritimes ont dû subir la concurrence étrangère d'une société dont 40 % du capital appartenait à des porteurs français.

N'aurait-il pas mieux valu acquérir les actions permettant aux entreprises françaises de disposer de la majorité dans cette société ?

M. Pisani. Savez-vous que la moitié du capital de Nestlé est possédée par des actionnaires français ?

M. de la Martinière. En fait, je connais l'exemple d'une grande maison de commerce international qui a un capital tellement dispersé que l'on pourrait parfaitement envisager d'en acquérir une partie. Mais si j'ai rencontré des difficultés majeures pour faire investir l'Institut de développement industriel dans le réseau du Pacifique de la SCOA, je ne manquerais pas de me faire révoquer si je proposais d'acheter des parts de cette société de commerce international, qui est une grande maison à vocation mondiale installée dans l'Extrême-Orient.

M. Pisani. Auriez-vous un document disponible sur l'agro-business ?

M. de la Martinière. — Un de mes collaborateurs travaille sur cette question. D'après lui, il a besoin d'un an pour réaliser une étude satisfaisante.

M. Pisani. Enfin, une dernière question mérite d'être évoquée. Incontestablement, les Français ne s'intéressent pas aux placements industriels.

M. de la Martinière. Je vais évoquer un souvenir personnel. C'est une caricature qui ne correspond pas entièrement à la vérité, mais qui est quand même significative d'un certain état de choses. Quand le Premier Ministre, M. Michel Debré, alors que j'étais Conseiller financier à l'Ambassade à Londres, m'a demandé une note tendant à expliquer pour quelles raisons le marché financier britannique implanté dans un pays décadent et ridicule, était plus florissant que la Bourse de Paris, je lui ai répondu que l'on ne pouvait pas avoir tout à la fois une Direction du Trésor et un marché des capitaux abondant et d'accès facile. J'étais autrefois l'un de ceux qui ont demandé le plus vigoureusement possible une séparation entre les services chargés de la gestion des impôts et ceux qui se trouvaient investis de la mission de définir les principes de la politique fiscale. Tant qu'une même personne cumulait ces deux responsabilités, elle se trouvait dans une situation extrêmement délicate.

Le President de la République a rendu en ce domaine un arbitrage marqué au sceau de la sagesse. Le cas est identique en ce qui concerne la Direction du Trésor. On oublie trop souvent que ce service était autrefois responsable « du mouvement général des fonds ». En fait, il cumulait ces deux fonctions : caissier de l'Etat et acteur de la vie économique. On avait pu dire à une certaine époque : « La France est dirigée par ses caissiers ».

Tout un arsenal de mesures interventionnistes a cependant été publié qui excédait la mission initialement dévolue à la direction. Je pense à la réglementation des compagnies d'assurances, aux planchers de bons du Trésor... Toute cette activité avait pour objet, non seulement d'assurer le strict financement du Trésor, mais encore de veiller à préserver l'équilibre du budget de l'Etat. Un stade supplémentaire a été franchi quand il a fallu permettre aux entreprises nationales de disposer des capitaux d'emprunt nécessaires à la réalisation de leur programme d'investissement. On a donc abouti au fameux calendrier du placement des émissions des entreprises publiques. La Direction du Trésor a considéré le marché financier comme un concurrent, mais sûrement pas comme quelque chose dont on a la garde.

Je vous rappelle qu'en Grande-Bretagne, c'est la Banque centrale qui surveille le marché financier et non pas la Trésorerie.

Sans doute vais-je vous choquer, mais vous vous rendez bien compte que, maintenant, l'Etat est intervenu dans tous les domaines et que la Direction du Trésor a bénéficié ainsi de compétences sans cesse accrues. Les fonctionnaires, souvent d'excellente qualité, ont cependant exercé leur mission avec le goût du pouvoir et avec le sens de la délectation. Le résultat de cette situation est bien connu : on considère les augmentations de capital comme attentatoires au désir de réglementation, on refuse d'instituer des actions privilégiées sans droit de vote. Il n'existe pas de fonds commun de placement, et il a fallu engager un combat très dur pour parvenir à obtenir la suppression partielle de l'obligation des Sicav...

Incontestablement, le marché financier a été tari pour les entreprises privées. Il faut maintenant d'autant plus améliorer la situation de la bourse que de nombreuses entreprises françaises ont perdu, au cours des années 1975-1976, la quasi-totalité de leurs fonds propres. N'oublions pas que nous n'avons pas hésité, pour des raisons fiscales, à tuer le contrat de commandite et ce, dans un pays où la diversité des petites et moyennes entreprises était réelle. Des raisons fiscales ont présidé à ce choix : à certaines conditions, les produits de sociétés en commandite se trouvent soumis à l'impôt sur les bénéfices...

Pour compenser cette absence de contrats, on a créé le Fonds de développement économique et social. On a développé considérablement les institutions à statut légal spécial : pensez à l'importance actuelle du Crédit national... mais nous avons été beaucoup trop séduits par cette forme d'intervention : ainsi, quand le Premier Ministre a récemment décidé de faciliter l'accès de l'industrie à de nouvelles ressources, il a tout simplement estimé que les circuits de financement devaient être constitués par ce réseau d'institutions spécialisées. Tout ceci n'est pas raisonnable. On ne fera pas du capitalisme sans inciter le capital à assumer certains risques. Pour permettre à l'épargne de financer une partie non négligeable de l'industrie, il faut créer des actions privilégiées sans droit de vote. Aucun redéploiement industriel ne sera possible si l'on ne procède pas aux choix nécessaires.

Nous n'avons plus de banques d'affaires dans notre pays ! Sans doute reste-t-il Paribas qui s'occupe surtout des secteurs lourds. Mais sa propre capacité de financement est faible.

Quant à la question des prises de participation des trois grandes banques nationales, il faut bien voir que les responsables ne les admettent que pour capter le produit de l'escompte de certaines entreprises... Les prises de participation sont, dans ces conditions, de véritables prises d'otages et l'on assiste à des opérations de racket... Je pourrais vous citer des dizaines d'exemples à ce sujet.

Une idée louable avait cependant germé dans quelques services de la Banque de France : il s'agissait de maintenir l'encadrement du crédit, mais de permettre le développement hors encadrement des encours des banques affectés au renforcement des capitaux permanents de l'industrie. Cette suggestion n'a pas eu de suite. Au demeurant, vous savez tous que le drame du système bancaire de la France est de n'être pas suffisamment régionalisé. Les responsables d'agences implantées sur le territoire cherchent à bénéficier des mutations, et dans ces conditions, pour être bien notés, ils ne doivent pas prendre de risques, ce qui implique une gestion par trop prudente de leurs établissements. Vous constatez combien tout ceci est générateur d'un dynamisme fabuleux...

M. Laucournet. Les établissements publics régionaux pourraient bénéficier de certaines ressources offertes par le système bancaire.

M. de La Martinière. Il y aurait beaucoup de propositions à formuler en ce domaine. Prenons le cas des sociétés de développement régional : sans être trop méchant, je souhaiterais qu'elles s'occupent enfin du développement et qu'elles soient régionales. La même chose a pu être réalisée lorsque l'on a créé l'IDI ; cet institut est une « fausse fenêtre » qui a dispensé les pouvoirs publics de créer une véritable banque. Faute de mieux, on dispose d'un outil qui fonctionne.

M. Pisani. J'attends, Monsieur le Directeur général, que vous nous précisiez vos idées relatives au rôle du système bancaire pour favoriser le redéploiement de notre industrie.

M. de la Martinière. Je vous transmettrai une note à ce sujet.

M. Pisani. Il est inutile de développer un système de réseau commercial s'il n'existe pas de possibilités de financement. Nous avons subi ces contraintes au moment du Plan Monnet.

M. de la Martinière. La nature des enjeux proposés à notre pays est extrêmement ambitieuse. A titre d'exemple, j'ai pu assister progressivement, dans les années 1966-1967, à l'effondrement de la puissance financière britannique. Cela a été quelque chose de terrible. Je n'hésiterai pas à dire que, maintenant, il existe une différence presque culturelle entre la France et la Grande-Bretagne.

M. Pisani. L'état de certaines cités britanniques est repoussant. Certaines villes sont de véritables « zones ».

M. de la Martinière. Nous avons pu constater à Londres que tout un pays sacrifiait progressivement sa Cité à son système bancaire en refusant une dévaluation nécessaire. Souvenez-vous des hésitations travallistes.

Nous, nous aurons à mettre en œuvre des actions de redéploiement industriel, sinon nous subirons un alignement sur les conditions de travail des pays en voie de développement. Mais il faut dire que nous n'avons pas à surmonter des blocages mentaux de la classe ouvrière aussi importants que ceux qui existent en Grande-Bretagne.

M. Pisani. L'influence des syndicats, en Grande-Bretagne, sur les conditions de travail. est effectivement très grande.

M. de la Martinière. En tout état de cause, il nous faudra bien admettre un jour la nécessité de favoriser le développement de notre industrie. Je regrette d'avoir à le dire devant des maires, mais il est infiniment plus important d'accorder des ressources aux usines que de financer des investissements d'ordre socio-culturel tels que les salles des fêtes...

M. Pisani. Parmi la hiérarchie des choix publics, certains types d'investissement doivent être prioritaires.

Je vous remercie de votre contribution aux travaux de ce groupe d'étude, Monsieur le Directeur général.

DEUXIÈME PARTIE

AUDITIONS

ET

CONTRIBUTIONS EXTÉRIEURES

SOMMAIRE

Pages.

VI. — Fonctionnaires des administrations publiques :

M. Michel ALBERT, Commissaire adjoint du Plan d'équipement et de la productivité 527

M. CORTESSE, Directeur de la Prévision (Ministère de l'Economie et des finances) 545

M. de la ROSIÈRE, Directeur du Trésor 559

M. VIDAL, Directeur général des Douanes et droits indirects 575

M. LARRERA DE MOREL, Directeur des relations économiques extérieures (Ministère de l'Economie et des finances) 595

M. ENGERAND, Directeur général de l'Industrie 609

M. FROMENT-MEURICE, Directeur des Affaires économiques et financières (Ministère des Affaires étrangères) 627

M. Christian SAUTTER, Chef du service des programmes à la direction des synthèses économiques de l'INSEE 643

M. ESSIG, Délégué à l'Aménagement du Territoire et à l'Action régionale (DATAR) 655

M. Jean WAHL, Délégué aux Industries agro-alimentaires 665

M. G. OHEIX, Délégué à l'emploi 679

M. BETOLAUD, Directeur général de l'Office national des forêts 697

M. COURCIER, Directeur du Groupe d'études prospectives internationales.. 721

M. Jean-Claude PAYE, Conseiller technique auprès du Premier Ministre.. 737

M. Olivier PHILIP, Préfet 751

M. Jean-Pierre BERARD, Directeur de l'Agence nationale de valorisation de la recherche 757

VII. — Journalistes économistes :

M. Jean BOISSONNAT, Rédacteur en chef de *L'Expansion*..... 767

M. René TENDRON (Journal *Le Nouvel Economiste*)..... 781

VIII. — Personnalités d'institutions internationales :

M. Claude CHEYSSON, Membre de la Commission de la CEE..... 795

M. BERTRAND, Directeur des Affaires financières et fiscales à l'OCDE ... 803

IX. — Personnalités ayant traité des sujets spécialisés :

M. PIGANIOL, Ancien Délégué à la Recherche scientifique et technique.. 815

M. Robert LATTES, Conseiller auprès de la Direction générale de la Banque de Paris et des Pays-Bas 825

M. J.-P. BRULÉ, Président Directeur général de CII-Honeywell-Bull..... 835

Note de la Fédération Nationale des Travaux publics 837

Général GALLOIS 843

Résumé des discussions au Centre d'études de politique étrangère les 24 et 31 mai 1978 853

VI. — FONCTIONNAIRES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES

AUDITION DE M. MICHEL ALBERT

Commissaire adjoint du Plan d'équipement et de la productivité.

(20 février 1978.)

M. Pisani invite M. Michel Albert à préciser comment le Plan intègre dans ses études et ses conclusions la dimension « équilibres extérieurs ».

M. Michel Albert. Monsieur le ministre, vous m'avez remis un questionnaire. Je commencerai par y répondre.

Quelles devraient être les perspectives de l'économie mondiale au cours des prochaines années ?

(M. Michel Albert communique aux membres du groupe le tableau suivant :)

Caractéristiques globales de l'économie mondiale dans la décennie 1980.

(Volume et prix.)

	1970-1973	1974-1975	1976-1980 (4)
Croissance du PIBET (1).....	4,2	— 0,7	3,3
Croissance des échanges internationaux (2)..	9,3	+ 1 %	+ 6,5
Evolution du prix moyen pondéré du PIB des économies internationales (3).....	6,7	+ 12,5	6,5

(1) Moyenne de la croissance en volume du PIB des économies étrangères, pondérée par leur part dans les exportations de la France. (Coefficients modifiés à partir de 1974 avec l'essor des exportations vers l'OPEP.) (Source : OCDE).

(2) Evolution à prix constant du montant cumulé des importations mondiales (somme des importations de chaque pays). (Source : GATT.)

(3) Taux de croissance des prix du PIB de chaque pays pondéré comme en (1). (Source : OCDE.)

(4) De 1978 à 1980, hypothèse Commissariat général du Plan.

Dans la période 1970-1973, nous avons assisté à un dérèglement du système monétaire international. En 1974 et 1975, ce fut une phase de récession économique assez générale toutefois avec l'apparition d'un phénomène de discordance dans l'évolution des grands pays industriels, phénomène qui se développera fortement les années suivantes.

Rappelez-vous l'évolution parallèle qu'ont connue l'Allemagne et la France pendant la décennie 1960, en particulier en ce qui concerne les hausses des prix. En 1968, personne ne pouvait

penser à une dépréciation du franc français par rapport au Deutschemark. Il s'est produit une explosion des différents pays industriels face à la récession économique.

Pendant cette période 1974-1975, nous avons constaté une forte réorientation en direction des échanges internationaux au profit des pays de l'Est et du Tiers Monde, notamment des pays producteurs de pétrole dont les ressources ont augmenté dans des proportions fabuleuses.

Par conséquent, depuis 1976, nous nous retrouvons dans un monde sans système monétaire international ordonné ; le système actuel permet, dans le principe, des rééquilibrages automatiques, mais demeure en fait autodéséquilibrant, dans un monde qui, ayant subi sa première grande crise en 1974 depuis une génération, voit s'accentuer les disparités aussi bien entre les pays industriels qu'entre ceux-ci et certains pays du Tiers Monde.

C'est dans cette perspective que se situe l'évolution probable des caractéristiques de l'économie mondiale au cours des prochaines années.

Nous pensons que la croissance sera relativement ralentie par rapport à la période récente, mais non négligeable.

Dans le tableau que je vous ai remis, vous notez tout d'abord la croissance du PIBET — c'est-à-dire la moyenne de la croissance en volume du PIB des économies étrangères, pondérée par leur part dans les exportations de la France qui était de 4,2 % pour la période 1970-1973 et de moins 0,7 % en 1974 et 1975. Nous prévoyons qu'elle sera de 3 à 3,5 % pendant les années qui viennent.

M. Pisani. Vous avez pondéré le PIBET par rapport à un indice d'échange avec notre pays. Quelle est la production intérieure brute mondiale d'après l'INSEE ? Si nous connaissions ce chiffre, nous pourrions, par différence avec moins 0,7 %, démontrer que nos échanges sont orientés en moyenne vers des pays plus pauvres ou vers des pays plus riches.

Notre système d'échanges est-il mal orienté ?

M. Michel Albert. Je ne le pense pas. Mais je ne peux pas vous donner une réponse précise, car je n'ai pas les chiffres.

Nous prévoyons que la croissance en volume des échanges internationaux va atteindre un rythme environ deux fois plus rapide que la croissance en volume du PIBET. Or, pour la période 1960-1970, le volume des échanges internationaux s'était accru en moyenne, en volume de 8 % par an, alors que la croissance du PIBET était de l'ordre de 4,7 % par an. Vous constatez que le rapport n'était pas tout à fait de un à deux.

Nous n'observerons globalement pour le moment aucune tendance au resserrement des échanges internationaux, aucun effet massif d'éventuelles mesures protectionnistes. Le taux de croissance des échanges internationaux rapporté au PIBET tend à s'accélérer quelque peu, mais en tout cas ne diminue pas.

A l'échelon international, il apparaît notamment que les effets de spécialisation demeurent plus importants que les effets de protection dont je ne conteste pas que, marginalement, ils peuvent exister.

« *Quel rôle la planification peut-elle jouer, selon vous dans une économie ouverte sur l'extérieur ?* »

Cette question mériterait un long développement. Le fantasme de tout planificateur, c'est d'avoir une économie fermée qu'il domine entièrement et où les relations économiques se font en matière et non en valeur. Une économie ouverte c'est une économie que le planificateur maîtrise peu.

En France, depuis 1946, tous les planificateurs ont cherché à permettre l'intégration de l'économie française dans l'environnement international. M. Jean Monnet était persuadé que les Français seraient bien vite las des contingentements, des tickets de toutes sortes en matière de commerce international et qu'il fallait préparer l'ouverture des frontières. C'est l'un des éléments constants de tous nos plans.

La planification tend de plus en plus à sortir du cadre des pays d'économie fermée. Si elle est une idée d'avenir, c'est beaucoup plus dans les économies ouvertes que dans les économies fermées, étant précisé que la planification des économies ouvertes n'est pas la même que celle des économies fermées.

La planification consiste à répartir des pénuries de matières, comme l'acier ou le ciment, ou des pénuries financières, telles que les ressources d'investissement.

Cette planification de répartition tend à faire place à une planification stratégique dans laquelle la nation est la grande firme. Bien des exemples tendent à montrer que mes collègues des pays de l'Est ont pour volonté, pour désir, de faire passer leur vieille planification fermée, autoritaire, répartitrice en une planification stratégique.

Plus nous entrerons dans un monde incertain, plus chaque entité nationale dépendra du jeu des autres, plus nous nous rendrons compte que les bonnes vieilles idées de la planification à la française, telles que Pierre Massé les a exposées voilà quelques années, sont des idées d'avenir.

Il ne suffit pas qu'une telle planification stratégique soit nationale ; elle doit devenir internationale. La tâche première du planificateur consiste à poser des diagnostics d'ensemble.

Quels sont les travaux actuellement menés par le Commissariat du Plan d'équipement et de la productivité en vue de préciser les orientations d'un redéploiement industriel permettant une meilleure adaptation de la France aux conditions de l'échange international ?

Je vous ferai état des rapports Berthelot et Mayer. Le premier porte sur les conséquences pour l'économie française de l'augmentation des importations de produits industriels en provenance des pays en voie de développement.

En outre, M. le Premier Ministre a institué au mois de novembre un groupe d'étude, présidé par M. Jacques Mayer, inspecteur général de l'INSEE, qui examine les conditions de l'équilibre extérieur de la France à l'horizon 1985-1990. C'est un sujet très proche de vos préoccupations.

« N'y a-t-il pas une limite au-delà de laquelle la spécialisation internationale du travail porte atteinte à l'indépendance nationale ? Comment apprécier cette limite ? La spécialisation ne conduit-elle pas à l'apparition de monopoles mondiaux ? »

En réalité, il existe un dilemne. Pour un pays de taille moyenne, comme la France, il n'est pas question de choisir entre plus ou moins d'indépendance. Si elle choisit plus d'indépendance, c'est-à-dire plus de capacité d'auto-approvisionnement, le pouvoir d'achat des Français sera moindre et le niveau de vie plus faible.

N'oublions pas que l'échange international présente tous les inconvénients, sauf un : l'augmentation des niveaux de vie. Pour augmenter le pouvoir d'achat à long terme d'une population, il n'existe pas d'autres moyens que l'échange international.

Le dilemne réel, c'est soit plus d'indépendance et moins de pouvoir d'achat, soit moins d'indépendance et davantage de pouvoir d'achat.

Il est indispensable de tenir compte de ces deux éléments. Sur ce point, le débat public est faussé en raison de la différence existant entre les termes « indépendance » et « pouvoir d'achat ». Le premier, visible et concret, peut avoir des conséquences à court terme.

Plus d'indépendance, cela signifie que des frontières seront fermées pour empêcher telle usine de cesser son activité. Cette solution, qui tend à éviter le chômage, comporte une participation financière immédiate pour le Gouvernement en place.

Le terme « pouvoir d'achat » est diffus et ses effets se répartissent sur une longue période. C'est seulement si nous n'étions pas entrés dans le Marché commun, comme nous le conseillaient toutes nos forces économiques et sociales il y a une quinzaine d'années, que nous pourrions aujourd'hui mesurer l'écart existant entre notre pouvoir d'achat actuel et celui de pays voisins, comme la Belgique et la Hollande, par exemple.

A mon sens, on ne voit pas suffisamment la face cachée des choses dans ce domaine.

La cinquième question revêt une grande importance :

« *A quelles conditions la croissance française pourrait-elle être plus économe en produits importés ? Quelles structures économiques seraient les mieux adaptées à ce type de croissance ?*

Tout d'abord, nous ne sommes pas seuls à définir ces conditions.

Par ailleurs, il existe les produits fongibles, les produits du type énergie ou matières premières, ces dernières étant considérées dans un sens large, car j'y inclus le soja, par exemple.

Si nous parvenons à fabriquer ces produits dans de bonnes conditions, rien ne nous empêche de devenir plus économes.

Mais dans bien des domaines, être plus économe sur le plan des importations reviendrait à s'exposer à des mesures de rétorsion, j'irais même jusqu'à dire — l'expression n'est pas trop forte — à l'angine de poitrine, c'est-à-dire à la situation dans laquelle on ne peut plus ni expirer ni inspirer.

Si un pays aussi développé que le nôtre, aussi imbriqué dans les relations internationales, décidait d'importer beaucoup moins, il éprouverait de grandes difficultés pour exporter autant qu'il le fait ; par conséquent, il serait un peu comme le malade frappé par l'angine de poitrine.

Mais bien d'autres considérations entrent en ligne de compte. Ainsi, une règle fondamentale préside à la conduite de l'économie : si nous voulons être économes en produits importés, nous devons surveiller la régularité de nos évolutions économiques.

En 1975, notre croissance marchande s'est traduite par moins 0,5 % environ et, en 1976, par plus 5 %, soit une différence de 6 %. *Grosso modo*, l'élasticité de nos importations a doublé, elle est passée de deux à quatre. Cela signifie que dans le cas d'une forte relance de l'économie — et nous n'en sommes pas loin actuellement — lorsqu'il existe, comme dans nos secteurs de biens de consommation, des tendances à des goulots d'étranglement, la demande qui ne peut pas être satisfaite par la production intérieure l'est par la production extérieure.

L'adaptation du marché intérieur nécessite des investissements, donc du temps, tandis que sur les marchés extérieurs, les marchandises sont immédiatement disponibles, puisque nous pouvons nous adresser à de nombreux pays.

Dans une telle perspective, nous risquerions, à terme, si nous n'y prenions garde, de voir se poser la question de la capacité d'endettement extérieur de notre pays, lequel s'est beaucoup endetté en 1974.

Je ne terminerai pas sans souligner que la manière la plus simple — à laquelle on ne pense pas suffisamment en France — pour un pays à pouvoir d'achat élevé, de réaliser des économies sur les produits importés, c'est d'éviter les dévaluations monétaires et d'avoir une monnaie dont la parité ait tendance à monter.

Je me permettrai de conclure par un témoignage personnel.

Je présente la singularité, parmi les fonctionnaires responsables en France, d'avoir été formé à l'économie au Marché commun où j'ai travaillé longtemps. J'ai pu observer comment raisonnaient les Belges, les Italiens, les Hollandais, les Allemands. Rien ne m'a plus frappé que de voir à quel point mes collègues allemands, lorsque je suis arrivé en 1963, estimaient que la réévaluation de 5 % du Deutschemark était insuffisante. Pour une économie compétitive, disaient-ils, notre pays aurait dû prévoir un taux beaucoup plus élevé.

Je les trouvais curieux. On m'avait appris que pour être compétitif il fallait une dévaluation compétitive. Je considérais alors que les Allemands allaient un peu loin.

Comme vous pouvez le constater, leur influence s'est beaucoup manifestée dans ce pays.

Lorsque les Français veulent réduire le coût de leurs importations, ils ne tiennent pas suffisamment compte de l'aspect monétaire du problème.

M. Pisani. Ce qui est frappant, à la suite des deux auditions auxquelles nous venons de procéder, c'est cette répétition du fait que la France est atteinte de la tentation de dévaluer sa monnaie, qu'elle a cru percevoir là un élément de dynamisme économique, alors qu'elle y a trouvé un facteur de déséquilibre.

Lorsque nous procéderons à d'autres auditions, il serait intéressant d'avertir ceux que nous entendrons sur les problèmes monétaires de notre particulière sensibilité aux observateurs et aux acteurs.

Monsieur le commissaire, j'ai envie de vous demander de nous en dire davantage sur la rupture du parallélisme des croissances, qui a eu lieu aux environs de 1973. Alors que les économies nationales de pays comparables avaient évolué parallèlement, brusquement, il y a eu divergence.

Est-il possible d'en expliquer la raison ? Que s'est-il passé pour que des pays, dont le cheminement semblait substantiellement comparable, réagissant tout d'un coup d'une façon tout à fait différente à la crise ? Quelles sont les fragilités qui expliquent que notre économie — peut-être aussi celle de l'Angleterre, mais d'une manière différente — a si mal réagi alors que d'autres, après une crise conjoncturelle monétaire, ont retrouvé leur équilibre ?

M. Michel Albert. L'affirmation selon laquelle l'économie française a, sur tous les points, mal supporté la crise de 1974 serait inexacte.

Ce qui me paraît essentiel de ce point de vue réside plutôt dans la comparaison des évolutions de croissance, d'une part, et, d'autre part, des évolutions de la contrainte extérieure.

Pour simplifier, si vous le voulez bien, nous allons comparer la France et l'Allemagne.

Que s'est-il passé en Allemagne depuis 1973-1974 ? Tout d'abord, en 1973, ce pays a connu une politique restrictive, qui a commencé avant la guerre du Kippour.

Je rappelle qu'une inflation assez forte s'est produite en Allemagne et aux Etats-Unis dans les années 70. En 1972-1973, une pénurie de produits alimentaires a entraîné une forte hausse du prix du blé, à tel point que les prix de la Communauté européenne ont été dépassés par le prix mondial.

Face à cette tendance à l'inflation mondiale, les Etats-Unis et l'Allemagne avaient déjà pris des mesures restrictives pour juguler la leur.

Au lendemain de la guerre du Kippour et du quadruplement du prix du pétrole, l'Allemagne notamment a renforcé sa politique restrictive, poursuivant, accentuant même, sa politique d'assainissement déflationniste.

La France, au contraire, a tenté — elle y est d'ailleurs parvenue — de préserver sa croissance en 1974. Nous nous sommes endettés d'environ 30 milliards. Nous avons essayé d'échapper à la crise, de régler le spectre du chômage. C'est l'époque où la politique économique a consisté à demander aux entreprises de garder leur main-d'œuvre excédentaire.

De ce fait, la croissance moyenne en France atteint maintenant un niveau supérieur à celui du produit intérieur brut. Il est d'environ 1 % par rapport à la moyenne pondérée des grands pays et partenaires. Mais, en contrepartie, nous nous sommes endettés et pendant toute cette période notre pays a été globalement déficitaire ; de sorte que l'on a pu observer deux catégories de comportements.

Les pays qui ont procédé à un assainissement vigoureux n'ont, certes, pas résolu tous leurs problèmes, mais ils ont tout de même obtenu de bons résultats en matière d'inflation, ceux qui ont trait au chômage et à la croissance étant relativement mauvais.

L'Angleterre est un cas particulier. C'est en 1975 que les salaires y ont augmenté de 30 % et elle en ressent encore les répercussions à l'heure actuelle. Ce précédent doit susciter la méditation.

En présence de cette épreuve, d'autre pays, qui ont tenté de repousser les échéances — l'Histoire dira certainement que nous avons compté parmi eux — connaissent aujourd'hui des conditions de contraintes extérieures plus rudes que les autres.

Avant 1973, nous parvenions, *grosso modo,* à l'équilibre extérieur, avec des taux de croissance de l'ordre de 5 à 6 % par an. En 1977, avec un taux de croissance inférieur à 3 %, nous aurons enregistré un déficit de nos paiements courants de l'ordre de 15 milliards de francs.

C'est dire qu'en période moyenne, indépendamment des phases de tensions ou de relance trop forte, nous n'atteignons l'équilibre extérieur qu'avec un taux de croissance très bas. Cela provient indiscutablement, pour une part, du fait que notre assainissement a été tardif. Il n'a commencé, en effet, qu'avec le plan Barre du 22 septembre 1976. De plus, il a été beaucoup moins brutal que ceux auxquels se sont livrés certains pays.

N'en concluez pas que je suis partisan inconditionnel des assainissements brutaux et déflationnistes. Nous ne devons, au contraire, pas perdre de vue que, globalement, la vertu individuelle des Etats, dans le monde où nous sommes, entraîne des effets en chaîne de tendance déflationniste et qu'ainsi il n'y a pas non plus d'ajustement global par le bas. Mais c'est là un problème d'organisation internationale.

M. Pisani. De quels moyens disposez-vous et quelles méthodes envisagez-vous d'utiliser pour que notre économie intègre mieux cette exigence d'équilibre extérieur ? Comment doit-on piloter ? Vous avez fait le rêve, un peu noir, d'une économie fermée dont vous seriez le seul maître.

M. Michel Albert. C'est le fantasme que je rejette, Monsieur le Président.

M. Pisani. En contrepartie de cet abandon — ou de ce rejet — de fantasme, des méthodes et des moyens sont nécessaires.

De quelles méthodes et de quels moyens dispose le Commissariat au Plan en 1978 et pour les années futures, compte tenu de la conception qu'a la France de son propre Plan ?

M. Michel Albert. Votre question appelle une réponse simple et claire et des éléments de réponses beaucoup plus complexes et diffus.

Tout d'abord, la politique à moyen terme du Gouvernement, telle qu'elle s'exprime, notamment par le VII[e] Plan, comporte deux facteurs. Le premier concerne l'énergie et le deuxième nos activités agricoles et alimentaires.

Le VII[e] Plan a notamment pour objectif que l'agriculture devienne une sorte de pétrole de la France, ce qui se traduit par un excédent agro-alimentaire qui devrait être de l'ordre de 20 milliards de francs en 1980.

Je ne suis pas sûr que nous atteindrons ce chiffre.

M. Pisani. Dans le secteur agro-alimentaire, incluez-vous la branche forestière ?

M. Michel Albert. Dans ce secteur, j'inclus les importations de bois mais ni celles de la pâte à papier, ni celles du papier.

Sur ce point, les résultats ne sont pas aussi favorables qu'ils auraient dû l'être.

Par ailleurs, le Commissariat au Plan a joué un rôle essentiel dans l'administration française en faveur du programme nucléaire et des économies d'énergie.

Jusqu'à présent, en matière de pétrole, les ajustements sont intervenus par les prix, mais les études que nous effectuons — et sous cet angle la conférence d'Istanbul nous a encore davantage ouvert les yeux — nous conduisent de plus en plus à penser que nous risquons fort, vers les années 1985-1990, pour la première fois dans l'histoire du monde, d'assister à une différence de caractère physique entre les besoins de consommation en produits pétroliers et l'offre de ces produits, ce qui pourrait nous conduire à envisager des rationnements.

Si les importations de pétrole des Etats-Unis évoluent jusqu'à la fin du siècle comme jusqu'en 1974, avant l'an 2000, leurs seules

importations dépasseront l'ensemble des excédents de tous les pays producteurs. Ce sont des compagnies pétrolières internationales elles-mêmes qui le disent.

Sauf à porter atteinte à ses conditions de vie, par exemple l'utilisation de tickets d'essence, la France doit, d'une façon impérative, disposer de moyens de substitution en matière énergétique, notamment sur le plan nucléaire.

Par ailleurs, sa politique concernant l'économie d'énergie est très ambitieuse, puisque pour 1985 son programme porte sur 45 millions de tonnes d'équivalent pétrole, c'est-à-dire presque autant que le programme nucléaire. C'est très important mais il y a des retards.

En 1974-1975, les bons résultats que nous avons obtenus en matière d'économie d'énergie traduisaient largement l'incidence des prix. Le législateur ne doit pas ignorer que depuis 1976-1977, nous accusons un retard qui sera grave pour l'avenir du pays.

Nous devons, d'une manière générale, penser au développement de nos ressources primaires, qu'elles soient minières, agricoles ou énergétiques.

J'ai annoncé, d'autre part, un ensemble d'idées plus vagues, plus générales. Pourquoi ? parce qu'il n'est pas possible, Monsieur le Président, dans un pays à niveau de vie aussi élevé que le nôtre, où tout est si fragile, que le Commissariat au Plan émette l'idée selon laquelle tel ou tel secteur doivent être développés de préférence à d'autres.

Duverger déclarait : « Nos économies ont subi une évolution qui me rappelle le contraste entre la brouette et la Caravelle. »

En 1968, nous étions beaucoup plus proches de la brouette, notre économie était moins prospère, moins riche, mais plus solide.

Dans le cadre d'une économie dite de la Caravelle, c'est-à-dire une économie très développée, très évoluée, il n'est pas possible d'imaginer qu'un gros cerveau central puisse préciser au pays quelles sont, parmi les 600 branches du tableau de l'INSEE, les bonnes et les mauvaises, celles qui doivent être développées et celles qui ne doivent pas l'être.

En France, tout secteur a de l'avenir, même celui du textile, le plus apparemment touché, mais par ailleurs l'avenir n'est pas sans risques pour les branches où nous sommes actuellement les plus avancés. Cela ne signifie pas que nous ne puissions rien faire.

Des politiques sectorielles ont été animées par le Plan. La plus frappante a trait aux Postes et télécommunications. Ce n'est pas par hasard qu'il a été décidé, dans le cadre du VII[e] Plan, de construire 8 millions de postes en cinq ans. C'est parce que nous avons bien compris qu'en face de la crise de l'énergie notre société devait devenir une société de l'information et de la communication. Or, nous avions, à ce point de vue, un important retard à combler.

De plus, nous avons considéré que la France avait vocation à devenir un pays exportateur dans ce domaine. J'espère que le développement de cette politique sectorielle aboutira à des résultats positifs, encore que des risques ne soient pas à exclure. Je confesse d'ailleurs que je m'y intéresse avec une particulière attention.

Certaines politiques sectorielles peuvent donc être envisagées, mais réfléchissons, soyons honnêtes avec nous-même : quels sont, depuis trente ans, les secteurs dans lesquels les interventions de l'Etat ont véritablement permis à la France d'être compétitive dans le monde ? Ils sont très peu nombreux.

Dans le domaine nucléaire, c'est vrai ; pour les armements d'une manière générale, des succès ont indiscutablement été enregistrés, nous sommes compétitifs, encore que les conditions de la compétitivité soient bien difficiles à déterminer, car on ne connaît pas les subventions qui sont accordées. Un char d'assaut, par exemple, ne s'achète pas comme une automobile.

Il sera bien difficile de trouver beaucoup d'autres secteurs où des interventions directes de l'Etat, payées par les contribuables, aient permis d'atteindre des niveaux de compétitivité élevés. Dans bien des cas, au contraire, les politiques sectorielles ont conduit à des déconvenues d'ampleur variable.

Cela tient à deux grands types de facteurs.

Premièrement, de plus en plus, les économies modernes s'interpénètrent. Ainsi, un appareil compliqué, dont nul n'a plus le monopole, est composé d'éléments français, japonais, américains, anglais, etc.

Deuxièmement, la France est un pays moyen, non comparable aux Etats-Unis ; s'il souffre d'une faiblesse en matière industrielle, c'est en raison non pas de son excès de spécialisation mais plutôt de sa trop grande diversité.

C'est la France qui a le plus large secteur de production — sous cet angle, seule l'Angleterre se trouve dans le même cas que nous — vieille puissance impériale, elle produisait tout et organisait ses échanges essentiellement avec son empire. Elle en est encore très fortement marquée.

Depuis une génération, nous essayons, avec les Anglais, de prendre pied un peu partout dans les fameuses techniques de pointe.

En conclusion, monsieur le président, il existe dans le pays une certaine illusion quant à la possibilité de développer des politiques sectorielles pour en faire des facteurs de renforcement de la compétitivité de notre pays.

Je ne dis pas qu'il faille les écarter totalement, mais il convient d'agir avec discernement, en n'oubliant jamais que nous sommes en économie ouverte et, de ce fait, qu'une politique industrielle, dans un domaine déterminé par l'Etat, doit se donner pour objectif de placer la France au premier ou au deuxième rang dans le monde, faute de quoi elle n'aurait pas d'avenir. Si elle occupait la place de quinzième, par exemple, elle serait éliminée un jour ou l'autre.

Beaucoup plus fécondes que la méthode de caractère sectoriel me paraissent être des méthodes difficiles à définir, certes, parce que plus vagues, mais plus fondamentales, que je résumerai de la manière suivante :

Ce qui fait aujourd'hui la faiblesse de l'industrie française, c'est que ses activités, pour une trop grande part, ne survivent que grâce à un coût de main-d'œuvre bas. Derrière le débat relatif au SMIC, qui se déroule actuellement en France, il convient de ne pas négliger la supériorité dans la compétition internationale.

En France, le SMIC est largement supérieur à la moitié de ce qu'il est en Hollande. Ainsi toute une fraction de notre industrie se trouve directement en concurrence avec les pays en voie de développement. Cela n'existe plus dans la plupart des autres pays de la Communauté, sauf en Italie et, hélas, de plus en plus en Grande-Bretagne et en Irlande.

L'efficacité de la planification se fonde non pas sur les pouvoirs planificateurs, mais sur l'influence du planificateur sur sa capacité à dire la vérité, à influencer les décisions et les états d'esprit.

S'il existe un principe fondamental pour l'adaptation de notre économie au nouveau défi né de la crise de l'énergie, c'est ce que j'appellerai le « théorème » de l'OS.

Dans un pays comme la France, à niveau de vie élevé, toute entreprise soumise à la concurrence internationale, qui emploie un pourcentage élevé d'OS, de main-d'œuvre peu qualifiée, est vouée soit à la faillite, soit au départ, soit à la délocalisation vers les pays du Tiers Monde.

Je veux dire par là que beaucoup plus importante que toutes les considérations de caractère sectoriel, que toutes les déclarations sur le manque de fonds propres des entreprises. sur la fiscalité, m'apparaît la prise de conscience par le pays que la France est une nation bizarre, avec un niveau de vie moyen élevé et une base de population ouvrière appartenant à des entreprises qui n'ont survécu qu'en raison de la mauvaise rémunération d'une catégorie de travailleurs qui, dans ces conditions, doit bien être appelée la classe ouvrière.

Tout doit être fait pour que les conditions de travail soient adaptées aux jeunes Français qui vont à l'école jusqu'à dix-huit ans.

Tel est le chemin du progrès social dans notre pays. C'est la conditions de notre développement économique et de notre accession à la qualité de démocratie industrielle.

M. Pisani. Vous désectorialisez substantiellement l'action du Plan qui s'exprime en termes d'incitation et d'orientation plus qu'en termes de décision.

Comment aider le système industriel et économique français à payer le prix de sa spécialisation et lever les obstacles à la mutation de notre système industriel ?

Au gré de quelle politique conduire cet effort de requalification de l'industrie française ? Les viscosités étant considérables. quel est le rôle de la planification pour les corriger ? Je citerai un exemple que je connais bien, celui du FASASA pour lequel nous avons payé. d'une certain façon. le prix de la conversion.

Telles sont les questions qui me viennent à l'esprit.

M. Michel Albert. Une réponse valable à ces questions d'une telle ampleur mériterait réflexion.

M. Pisani. Je vous ferai parvenir des questions auxquelles je vous demanderai de répondre par écrit.

M. Michel Albert. Comment aider le système industriel français à payer le prix de sa spécialisation ? Il faut, d'une part. en avoir les ressources, d'autre part, placer ce système industriel dans un système social qui l'accepte.

M. Pisani. Pourquoi ne pas proposer un pacte social pour négocier la plasticité du système ?

M. Michel Albert. Je partage votre sentiment.

M. Pisani. C'est l'axe principal d'une politique planifiée.

M. Michel Albert. Des secteurs entiers de l'industrie devront faire face à des conversions. Ne croyez pas que c'est en accordant des subventions aux entreprises condamnées que nous résoudrons le problème à long terme.

La tentation, je le dis pour les hommes politiques que vous êtes, consiste à donner de l'argent. Mais, monsieur le président, les problèmes industriels ne sont presque jamais des problèmes d'argent. La faillite d'une entreprise dépend souvent de la fabrication de mauvais produits, trop chers, de l'incapacité de ses dirigeants.

Tel est le message qu'il faudrait adresser aux Français.

Le rapport du CERC du deuxième semestre 1974 est, à mon sens, merveilleux, Monsieur le Président. Il s'agit, pour la première fois, de comparer les industries françaises et allemandes. Cette analyse a été réalisée sur sept entreprises françaises et sept entreprises allemandes, de même dimension, choisies dans les mêmes secteurs.

On a constaté que si, en France, les résultats étaient moins satisfaisants qu'en Allemagne, c'était parce que les chefs étaient trop bien payés et les ouvriers moins nombreux et moins bien payés.

En Allemagne, ce sont les meilleurs qui deviennent chefs. En France, les deux voies d'accession au pouvoir, ce sont les diplômes ou l'héritage.

Il ne faut plus continuer à octroyer des subventions à toutes ces entités moribondes. Ce serait de l'acharnement thérapeutique, comme on le pratique à l'égard des grands vieillards dans les hôpitaux. En revanche, il faut faciliter l'innovation, la création et le développement de nouvelles entreprises.

Rien ne me paraît plus urgent que de commencer à réfléchir aux conséquences de l'encadrement du crédit que, fin 1972, le Gouvernement a créé comme méthode conjoncturelle de lutte contre l'inflation. Cela fait cinq ans. L'argent est toujours destiné aux grandes entreprises, vieilles clientes des banques. Mais les petites, les jeunes entreprises, comment sont-elles financées ? Si elles ne pleurent pas, elles n'ont pas le droit de se développer.

Dans le domaine de l'aménagement du territoire, nous constatons — et les techniciens financiers ne le contestent pas — que l'encadrement du crédit est difficile à obtenir lorsqu'une entreprise se décentralise.

Ce qui est mort doit être enterré ; ce qui bourgeonne doit pousser.

Il faut revoir le système de financement de nos charges sociales. Nous avons trouvé dans les cotisations sociales des entreprises un fabuleux gisement d'argent gratuit. A chaque fois qu'un problème se pose, on augmente les cotisations sociales des entreprises. C'est ainsi que nos transferts sociaux augmentent de façon exponentielle.

Je souhaiterais attirer l'attention du législateur sur la mauvaise évolution des finances publiques de la France depuis 1974.

Monsieur le Président, si les Français veulent avoir une industrie prospère, ils devront prendre à leur charge sur l'impôt direct une part croissante de leurs régimes sociaux.

Lorsque vous recevrez M. de Larosière, vous pourrez l'interroger sur le rapport qu'a établi son collaborateur, M. Camdessus, Directeur adjoint du Trésor, et qui doit sortir à la fin du mois, sur la réorientation des circuits financiers. L'argent ne se dirige pas vers l'industrie.

M. Pisani. Le foncier !

M. Michel Albert. La terre, la pierre !

Je m'aperçois, Monsieur le Président, que vous êtes tout à fait dans la ligne du VII[e] Plan.

M. Pisani. Je le découvre.

M. Michel Albert. L'une des constatations fondamentales qui ont été faites lors de la préparation du VII[e] Plan, c'est que les circuits de l'investissement sont déviés vers la moindre productivité, vers la moindre nécessité. M. Barre est très attentif à ce problème.

M. Louis Boyer. Il faut modifier un état d'esprit. Ce sera difficile.

M. Michel Albert. Il faut bien prendre conscience que la France ne vit pas de son régime foncier, de sa pierre, mais de son industrie, de l'oxygène que celle-ci apporte.

M. Pisani. Et du gaz carbonique que nous exportons !

M. Michel Albert. Nous n'exportons pas que du gaz carbonique. Les produits industriels représentent les quatre cinquièmes de nos exportations et les produits agricoles le cinquième.

M. Pisani. Lorsque, au cours des dernières années, l'indice général des prix a augmenté de 50 %, l'indice général des prix dans le domaine foncier s'est élevé de 100 %, c'est-à-dire deux fois plus vite que dans le secteur des instruments de production.

M. Michel Albert. Tout le monde se prononce contre les profits des entreprises. Je vous parlerai en toute franchise, et je constate avec étonnement que mes collaborateurs de toutes opinions pensent que les entreprises doivent réaliser des profits. Il faudra avoir le courage de l'expliquer aux Français.

C'est le problème fondamental de la société française. Premièrement, la puissance publique doit laisser mourir les entreprises incapables. C'est la seule voie du progrès. Deuxièmement, nous ne devons pas empêcher la réalisation des profits en système de libre concurrence. Je ne connais pas un seul pays au monde où la population a un niveau de vie élevé et où les entreprises ne font pas de profits.

L'idée que le pouvoir d'achat des ouvriers ne peut augmenter que par prélèvement sur les profits des entreprises est fausse. Il faut accepter que les entreprises fassent des profits. Les dirigeants sont trop payés et les ouvriers ne gagnent pas assez. C'est ma conviction la plus ferme.

Des entreprises telles que Michelin et Saint-Gobain, ont besoin d'un certain *cash-flow* pour rester ces formidables « vaches à lait » qu'elles sont pour l'économie française.

M. Pisani. Comment payer la requalification, la remise en cause des revenus, le consensus des entreprises et des forces sociales à la mutation ? Tel est le problème central de la planification.

M. Louis Boyer. Je voudrais revenir à la cinquième question. Le freinage des importations conduit souvent, a-t-on dit tout à l'heure, à des mesures de rétorsion. Une étude a-t-elle été effectuée sur les possibilités de rétorsion et ses conséquences ?

M. Pisani. Nous devons distinguer les marchés ouverts et les marchés liés. La réaction des acheteurs n'est pas la même.

M. Michel Albert. Le rapport Berthelot formule les constatations suivantes. La France est un pays structurellement déficitaire avec l'ensemble des pays industrialisés de l'OCDE. Elle l'est moins maintenant. Nous réalisons notre excédent commercial avec les pays de l'Est et le Tiers Monde et notamment avec trente des trente-six principaux pays commerciaux du Tiers Monde. Ces pays ont, vous le savez, la peau sensible et un commerce d'Etat. Si nous sommes imprudents à leur égard, des effets de retour se feront sentir, comme nous l'avons constaté, cet été, avec l'Algérie, la Tunisie et le Maroc.

M. Pisani. L'analyse n'est pas seulement économique, mais politique.

M. Michel Albert. Nous sommes fort peu dépendants de l'Amérique, sauf pour la défense nationale. Les dangers de rétorsion sont très importants de la part des pays de l'Est et du Tiers Monde.

M. Pisani. Tout à l'heure, ma réflexion hésitait entre deux mots qui ne sont pas contradictoires, mais pas synonymes. Le concept de sécurité présente un aspect quantitatif et objectif. Celui d'indépendance offre une autre tonalité. L'analyse de ces deux concepts au niveau de l'Europe prend une signification particulière et enrichit l'étude de la construction européenne.

Je vous remercie, Monsieur Albert.

AUDITION DE M. CORTESSE

Directeur de la Prévision au Ministère de l'Economie et des Finances.

(20 février 1978.)

M. Pisani. Le groupe a deux objectifs, l'un de vulgarisation, l'autre de recherche ; d'abord, souligner l'importance des équilibres extérieurs sur tous les choix internes que nous voulons faire ; ensuite, comment piloter l'économie en sauvegardant indépendance et sécurité, d'une part, et croissance, d'autre part. Voilà schématiquement nos préoccupations.

La parole est à M. Cortesse, Directeur de la Prévision.

M. Cortesse. J'essaierai au cours de mon exposé de répondre aux questions que vous m'avez adressées.

En 1977, notre solde commercial aura été déficitaire d'environ 11 milliards de francs en termes douaniers et notre balance des paiements d'environ 16 milliards de francs, contre 29 milliards de francs en 1976. Si la politique économique actuelle était maintenue jusqu'à la fin de l'année 1978, je pense que nous parviendrions à l'équilibre de la balance des paiements ou à un chiffre voisin de l'équilibre dès cette année.

Si on compare la France aux autres pays de l'OCDE, on constate qu'en 1977 la position de la France a été relativement bonne puisqu'elle s'est située après le Japon, la République fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas, la Suisse, la Grande-Bretagne et l'Italie, mais devant tous les petits pays de l'OCDE. En 1978, si nous parvenions à un chiffre voisin de l'équilibre, la France ferait mieux que la moyenne des pays de l'OCDE. Cela serait essentiellement lié au ralentissement des importations et à un ralentissement relatif de la croissance française par rapport à la croissance de ses principaux partenaires. Entre 1970 et 1976, la croissance française en terme de progression du produit intérieur brut marchand a été de 1,4 % supérieure à celle de ses principaux partenaires, c'est-à-dire les grands pays de l'OCDE, plus ceux du Benelux. En 1977-1978, dans l'hypothèse que j'ai retenue, elle serait inférieure en moyenne de 0.7 %.

Avant de répondre directement à vos trois premières questions, il est important d'essayer de caractériser l'environnement international des trois prochaines années. Il n'est pas douteux que nous allons assister à un ralentissement de la croissance dans toutes

les économies occidentales. De 1970 à 1973, la croissance de nos principaux partenaires de l'OCDE a été de 4,2 % ; de 1974 à 1978, cette croissance n'a été que de 1,9 %. Les échanges à l'intérieur de la zone OCDE avaient crû, entre 1970 et 1973, au rythme de 9,7 % par an. Ils n'auront crû, de 1974 à 1978, que de 3,1 %.

La demande mondiale a été soutenue par les revenus des pays producteurs de pétrole ou de matières premières, par la demande des pays pétroliers peuplés et par la forte demande des pays de l'Est. Néanmoins, avant 1973, la demande mondiale augmentait à un rythme de l'ordre de 8,5 % par an ; depuis 1973, elle n'augmente plus que à un rythme de 6,5 % par an. L'écart n'est que de 2 %. Nos prévisions conduisent à envisager, pour la période 1978-1980, pour nos principaux partenaires, une croissance de 3,5 % par an. Pourquoi ce chiffre, qui peut paraître relativement faible ?

C'est d'abord, parce que la désinflation très sensible depuis un an dans les principaux pays occidentaux est encore fragile et interdit une relance très importante. Un certain nombre de pays continuent à être confrontés à des déficits extérieurs importants. Même dans des pays où l'assainissement a largement réussi, comme en Allemagne fédérale, par exemple, et aux Etats-Unis, le déficit est important ; il est de l'ordre de 4 % du PNB en Allemagne fédérale. Ces mesures de relance ont été, toujours pour l'exemple allemand, de l'ordre de 1,5 % du PNB au cours du second semestre de l'année 1977. Mais ce qui a été réalisé jusqu'à maintenant ne garantit pas une expansion auto-entretenue des économies de ces pays pour deux ordres de raisons. Les premières sont conjoncturelles : c'est la médiocrité des anticipations, notamment des chefs d'entreprise, en raison de la faible utilisation des capacités de production et de l'insuffisance des profits qui, dans aucun pays, même en Allemagne et au Japon, n'ont retrouvé leur niveau d'avant la crise pour des facteurs structurels. Les secondes raisons tiennent aux surinvestissements effectués au début de la décennie 1970 dans les industries de pointe. L'exemple de la sidérurgie est bien connu. Elles tiennent également à l'apparition d'une très forte concurrence des pays du Tiers Monde. Elles tiennent encore à une certaine stagnation de la demande, notamment en ce qui concerne les biens durables. Seuls les Etats-Unis, grâce au privilège que leur confère la spécificité du dollar, connaissent une croissance soutenue.

Après 1980, et là je m'engage sur un terrain qui n'est pas le mien, je ne crois pas qu'il soit possible de donner des indications précises sur ce que sera la croissance des pays occidentaux. Il est tout à fait hors de question de raisonner sur une croissance soutenue, forte ou très ralentie. Je signale simplement que le phénomène majeur des années 1980 à 1990 sera le risque dénoncé par tous les

rapports d'experts d'une très forte augmentation du prix du pétrole : 20 à 25 dollars le baril sont les chiffres les plus cités. Cela représente le coût des énergies de substitution. Cela pose également la question de savoir s'il vaut mieux accepter le risque d'une brutale augmentation du prix du pétrole, comme en 1973, ou au contraire s'il faut organiser une hausse progressive de ce prix dans les cinq ou dix années qui viennent.

Des pays hors OCDE on peut dire deux choses. D'une part, le recyclage des ressources des pays pétroliers s'est opéré jusqu'à maintenant dans des conditions qui permettent de ne pas nourrir de crainte sur la solidité du système des paiements internationaux, ni sur la solvabilité de la plupart des pays en voie de développement.

La dette des pays en voie de développement, rapportée à leurs exportations, est passée de 87 % en 1967 à 75 % en 1976. Elle a donc décru. Bien entendu, la situation varie selon les groupes de pays : pour les pays à faible revenu, elle est passée de 184 à 200 % ; pour ceux à revenu moyen, elle est passée de 77 à 80 %, et pour les pays exportateurs de pétrole, elle est passée de 52 à 40 %.

En ce qui concerne les pays de l'Est, nous assisterons à un ralentissement de leur demande extérieure en raison de la forte augmentation de leur endettement, et, en ce qui concerne l'URSS, en raison de la diminution progressive de ses excédents pétroliers, qui va contribuer à diminuer sa capacité d'achat à l'étranger.

Pour résumer, en ce qui concerne l'environnement international des trois prochaines années, je citerai deux chiffres. La demande de nos principaux partenaires se situera à un niveau inférieur de 7 % à ce qu'il est actuellement et la demande des autres pays, c'est-à-dire essentiellement les pays en voie de développement et les pays de l'Est, augmentera à peu près du même ordre de grandeur, 7 à 8 % par an. Il s'agit là d'un phénomène nouveau puisque depuis la crise, la demande des pays non industrialisés a été l'un des éléments importants de soutien de la demande mondiale. Je réponds maintenant à votre première question. En ce qui concerne les grandes catégories de produits, on peut schématiquement distinguer quatre catégories : les biens d'équipement, les biens agro-alimentaires, les biens de consommation et les biens intermédiaires.

La progression de la demande sera forte sur les deux premières catégories de produits, parce que même si les pays de l'OCDE connaissent une croissance ralentie, ce facteur sera très largement compensé par la forte demande des pays producteurs de pétrole des pays du Sud-Est asiatique et des pays en voie d'industrialisation rapide.

Quant aux produits agro-alimentaires, l'expérience montre que les pays qui se développent ne parviennent pas à obtenir de résultats en matière agricole au même rythme que ceux obtenus en matière industrielle. Par conséquent, la demande de ces produits augmentera rapidement.

En revanche, la demande de biens de consommation sera freinée en raison, d'une part, de la saturation progressive des pays de l'OCDE et, d'autre part, de l'accès des pays à bas salaire à un certain nombre de marchés internationaux, comme celui du textile notamment.

Quant aux besoins intermédiaires, d'une part, une surcapacité existait déjà avant la crise — cas de la sidérurgie — d'autre part, un certain nombre de pays producteurs de matières premières ont décidé de valoriser sur place celles-ci.

Je vais essayer de répondre maintenant à votre deuxième question (1). Partons de deux constatations essentielles. Premièrement, dans un monde où la sous-utilisation des capacités de production est générale, il n'est pas possible pour un pays de croître tout seul aux limites de ses capacités. Secondement, la dépréciation du franc n'a pas ou n'aurait pas, en 1977-1978-1979, les mêmes conséquences que celles qu'elle a eues dans les décennies 1950 et 1960. Autrement dit, la stratégie définie en 1969, qui était de développer et de porter la production aux limites de ses capacités, en opérant un transfert des ressources des ménages au secteur exportateur, ne fonctionne plus aujourd'hui. Pourquoi ? Tout d'abord, parce qu'une part importante des importations est insensible ou peu sensible aux prix. C'est le cas de l'énergie. Ensuite, parce qu'une part croissante des importations n'est que très modérément sensible aux variations de prix. C'est le cas des biens d'équipement. Enfin, parce qu'en période de change flottant on constate l'apparition d'effets pervers. Lorsqu'une monnaie se déprécie, entraînant une dégradation des termes de l'échange industriel, on peut assister et on assiste en général à des mouvements spéculatifs sur les achats en volume qui peuvent entraîner pendant plusieurs semestres des effets contraires à ceux que l'on recherche, c'est-à-dire une baisse de parité qui accompagne une dégradation de la balance commerciale. C'est ce qui s'est passé en Grande-Bretagne entre 1973 et 1976.

Il n'est pas possible d'envisager une autre stratégie actuellement que celle qui associe un ralentissement de la croissance à une amélioration de l'équilibre de la balance commerciale et de la balance des paiements. En effet, seule une réduction de la croissance permet à la fois une réduction des importations et, dans une mesure beaucoup moindre, une réduction des exportations.

(1) Rapport entre la croissance et l'équilibre des échanges extérieurs.

La réduction des importations est un phénomène tout à fait classique. Sur vingt ans, l'élasticité des importations par rapport au produit intérieur brut est de 2. Par conséquent, quand la croissance du produit intérieur brut diminue d'un pour cent, le montant des importations en francs actuels diminue de 8 milliards. C'est un coefficient moyen de moyenne période.

En ce qui concerne les exportations, la moindre pression de la demande interne obère bien entendu des capacités de production disponibles. Néanmoins, ce mécanisme joue beaucoup moins aujourd'hui dans la mesure où, dans de nombreux secteurs, les capacités de production ne sont pas saturées. Mais il faut prendre en considération de surcroît le fait que l'élasticité des importations, par rapport au produit intérieur, est beaucoup plus forte en période de reprise qu'en moyenne période. En 1976, année de reprise forte en France, ce coefficient d'élasticité a été de 3,7 alors qu'il a été dans l'OCDE de 2,6. Cela tient à la particularité de l'économie française, et cela implique par conséquent un réglage conjoncturel extrêmement soigneux.

Par conséquent, la question fondamentale est de définir à la fois l'objectif que l'on vise, c'est-à-dire l'équilibre commercial, l'équilibre de la balance des paiements avec un déficit tolérable, et le terme que l'on assigne à la réalisation de cet objectif. Le VII[e] Plan avait fixé comme objectif l'équilibre de la balance des paiements courant en 1979. Or il est tout à fait concevable que l'on atteigne cet objectif en 1978 et que l'on puisse le consolider en 1979, à condition que la relance éventuelle opérée en 1979 soit modérée. Mais cet objectif ne peut être atteint que si notre croissance est plus faible que celle de nos principaux partenaires, cela pour un certain nombre de raisons. Notre dépendance énergétique est plus forte que celle de nos principaux partenaires, Hollandais, Anglais ou Allemands, parce que notre place sur les marchés en expansion et sur les marchés des produits qui font l'objet d'une très forte demande est relativement médiocre. Cela n'est pas un phénomène nouveau mais antérieur à la crise. Entre 1970 et 1973, notre part du marché mondial était de 8,6 %. Or notre part du marché des biens d'équipement n'était que de 7,6 % et notre part de marché dans les pays membres de l'OPEP, Algérie exclue, n'était que de 6,2 %.

Par ailleurs, un certain nombre d'incidents climatiques ont pesé sur notre solde agro-alimentaire en 1975 et en 1976. Leur influence se fera encore sentir pendant plusieurs mois.

Quant à nos relations avec l'Algérie, elles se sont détériorées, et nous avons perdu environ quinze points de part de marché dans ce pays depuis quelques années : 30 % au lieu de 45 % avant la crise.

Il faut également savoir que nous ne pouvons plus utiliser la dépréciation du franc pour obtenir un différentiel de croissance, ce qui était un élément de notre politique au cours des vingt dernières années.

Il est clair que l'on peut envisager une croissance un peu plus forte et un déficit modéré, cela dans la limite des emprunts à long terme que la France peut contracter sur les marchés extérieurs.

La signature de notre pays est excellente ; les conditions d'emprunt sont les meilleures possibles et, sur ce plan, il n'y a pas de limite d'ordre financier à l'accès au marché des capitaux internationaux.

Mais, bien entendu, ce type de politique qui conduirait à desserrer la contrainte extérieure ne peut se faire qu'à la condition de respecter, d'abord, les règles du marché des changes. C'est ainsi qu'il ne faut pas prendre le risque d'une dépréciation du franc qui pourrait résulter, par exemple, d'une dégradation continue de la balance commerciale ou de la balance des paiements. Cela suppose, par conséquent, une gestion très stricte de la balance extérieure, même si l'on ne se fixe pas l'équilibre comme objectif.

Il convient, ensuite, de maintenir une lutte très rigoureuse contre l'inflation. Aucune relance — l'expérience des six dernières années le prouve — ne résiste à une inflation trop forte.

Je parlerai maintenant de la spécialisation internationale (troisième question).

Il s'agit d'une notion ambiguë parce qu'elle peut s'entendre comme une spécialisation subie — un pays est contraint de travailler dans des secteurs délaissés par les autres — ou recherchée, c'est-à-dire qu'un pays maintient un avantage initial qu'il a obtenu dans un certain nombre de secteurs et « engrange » les résultats d'un phénomène cumulatif de spécialisation, à moins qu'il ne consente une protection temporaire à un certain nombre d'industries naissantes pour leur permettre d'être concurrentielles sur certains marchés.

On peut constater, depuis 1967, que les gouvernements ont pris de nombreuses mesures pour renforcer le potentiel financier des industries ou des entreprises spécialisées dans l'exportation. Je ne vous les citerai pas, car je pense qu'elles sont suffisamment connues.

Nous voyons bien les limites pratiques et concrètes d'une telle politique. En effet, encourager certaines industries ou certains secteurs c'est, bien entendu, se résigner à en abandonner d'autres.

Or, ce que l'on constate à l'heure actuelle, dans ce domaine, c'est une véritable antinomie entre les objectifs à court terme et à moyen terme.

En effet, l'objectif à court terme est la consolidation de la balance commerciale et de la balance des paiements. Or il conduit à accepter ou à recommander une croissance relativement modérée.

En revanche, si l'on veut obtenir une bonne spécialisation à moyen terme, il est clair que nous devons nous trouver dans un contexte de croissance rapide.

En effet, il est relativement facile de renoncer à certains secteurs ou d'accepter que certaines entreprises ferment lorsque la vigueur de la croissance permet des reconversions rapides et n'a pas d'effets massifs sur le chômage. Il est évident qu'en période de croissance ralentie ce phénomène de spécialisation est infiniment plus coûteux socialement et, par conséquent, plus difficile à mettre en œuvre.

On peut craindre également que dans l'hypothèse d'une croissance très ralentie, les capacités de production n'augmentent plus et que le progrès technique « s'essouffle ». On se trouve alors dans une situation que je qualifierai de « britannique », où l'on cumule une croissance ralentie et des difficultés extérieures sans que, pour autant, la spécialisation de l'économie s'améliore.

En ce domaine, il faut retenir une règle cardinale : il est, bien entendu, nécessaire d'assurer la reconversion d'un certain nombre d'activités ou d'entreprises, mais il est indispensable de s'interdire formellement de garantir une survie artificielle aux entreprises abandonnées. En effet, celle-ci ne peut être consentie que dans la mesure où l'on freine l'expansion des autres secteurs.

Bien entendu, cette position n'exclut pas la mise en œuvre de mesures temporaires de sauvegarde et l'utilisation de l'arsenal que les gouvernements possèdent pour éviter la disparition brutale d'entreprises ou de secteurs.

En résumé, j'estime donc que le problème de la spécialisation est beaucoup plus un problème de calendrier que de principe.

A cet égard, je ne pense pas que l'abandon d'une production, sauf dans un nombre extrêmement limité de domaines — chacun en a présents à l'esprit — présente un véritable risque. En effet, dans la plupart des cas, il y a une pluralité de fournisseurs, et quand existe un monopole — ce peut être le cas pour des raisons technologiques, politiques ou commerciales — il ne semble pas, comme

le prouve l'expérience que nous avons en ce domaine, que les « contre-feux nationaux » soient d'un poids quelconque face à de véritables monopoles ou de positions dominantes en matière politique ou technologique.

Votre quatrième question était la suivante : quelles sont les difficultés rencontrées pour la défense des intérêts français au sein des instances de la CEE lors de la définition de la politique des échanges extérieurs ?

Ni mes collaborateurs ni moi ne participons aux négociations commerciales de Bruxelles. Par conséquent, je ne peux vous faire part que de mes idées personnelles. Je n'ai pas de compétences particulières sur ce point.

M. Pisani. Peut-être pouvez-vous nous parler de la difficulté des négociations et des objectifs ?

M. Cortesse. Je peux vous parler des difficultés objectives.

En ce qui concerne les relations intracommunautaires, c'est-à-dire entre les pays de la Communauté, je ne pense pas qu'il y ait de difficultés importantes. Bien entendu, un certain nombre de problèmes se posent depuis quelques années, notamment ceux qui concernent les détournements de trafic en matière d'habillement en provenance du Tiers Monde ou les mini-aciéries de Brescia, mais ils sont mineurs et relèvent de la négociation quotidienne.

En revanche, la politique agricole commune soulève des difficultés beaucoup plus importantes.

Il est clair que le marché européen est aujourd'hui désorganisé par le régime des montants compensatoires et par le système des changes flottants.

On assiste actuellement à ce paradoxe que les pays dont la monnaie se réévalue régulièrement, comme l'Allemagne fédérale ou les Pays-Bas, bénéficient, par le jeu des montants compensatoires, d'une position de force par rapport aux pays comme la France dont la monnaie a tendance à se déprécier, et cela pour des raisons assez compliquées qui font que, par exemple, les Allemands sont actuellement exportateurs de lait et que les Pays-Bas produisent des porcs dans des conditions plus favorables que la France.

Pensez aux effets de la dépréciation de la lire sur nos échanges avec l'Italie, notamment en ce qui concerne les vins, les fruits et les légumes.

Par ailleurs, il est clair que la République fédérale d'Allemagne supporte de moins en moins bien le coût élevé de la politique

agricole et que, d'autre part, la Grande-Bretagne conserve la nostalgie des marchés internationaux sur lesquels elle pouvait acheter ses produits alimentaires à des prix nettement moins élevés que sur les marchés européens.

En ce qui concerne les relations entre la Communauté et le reste du monde, la politique commune est, comme vous le savez, attaquée par les Etats-Unis qui reprochent à la Communauté, d'une part de subventionner fortement un certain nombre de productions et, par conséquent, de se livrer à une concurrence déloyale, d'autre part de développer artificiellement l'offre d'un certain nombre de produits et donc de peser en permanence sur les cours mondiaux.

Dès lors, on peut dire que la politique agricole commune est menacée à la fois par les Etats-Unis et la République fédérale d'Allemagne qui, par ailleurs — il ne faut pas se le cacher — serait assez disposée à abandonner un certain nombre d'éléments de cette politique et à se servir de cet abandon comme monnaie d'échange pour obtenir une diminution des tarifs américains.

Ce que l'on constate actuellement — mais je pense que le directeur des relations extérieures vous le dira mieux que moi — c'est une certaine détérioration de la cohésion communautaire (elle s'est manifestée notamment à l'occasion du « Tokyo round ») et un certain nombre de divergences de vues entre les pays européens à l'occasion de plusieurs négociations.

Cela a été le cas, notamment, au moment des négociations sur les importations de produits textiles en provenance de pays tiers ou sur la réglementation de l'importation des produits sidérurgiques. Les Allemands ont manifesté une attitude beaucoup plus temporisatrice que la nôtre.

Cela a été le cas également pour l'application de la Convention de Lomé, les Allemands marquant leur attachement aux mécanismes libéraux alors que les Anglais voulaient obtenir un élargissement pour les pays de l'ancien Commonwealth.

Vous m'avez également demandé quelles seraient les conséquences prévisibles de l'élargissement de la CEE sur l'économie et le commerce extérieur de la France.

Ces conséquences sont extrêmement différentes selon qu'il s'agit de l'Espagne, du Portugal ou de la Grèce et selon, également, que l'on parle de produits industriels ou alimentaires.

En ce qui concerne les produits agro-alimentaires, le taux de couverture avec ces pays est très faible et il ne cesse de se dégrader. Il était de 50 % en 1970 ; il n'était plus que 25 % en 1976.

C'est l'Espagne qui, à elle seule, explique ce phénomène puisque sur le total de nos importations en provenance de ces trois pays, elle représente 80 %, contre 12,5 % au Portugal.

On peut distinguer trois catégories de produits.

D'abord, ceux pour lesquels la concurrence est vive, c'est-à-dire les cultures méditerranéennes.

Il n'est pas douteux que l'entrée de l'Espagne dans le Marché commun poserait de redoutables problèmes à cet égard. Il en est de même pour la Grèce dont les produits, notamment les vins, sont de qualité et dont la main-d'œuvre est payée à bas prix.

En ce qui concerne la viande et le lait, il ne semble pas que nous puissions espérer une augmentation de nos exportations vers ces pays, en raison notamment de leur niveau de vie et de leurs habitudes alimentaires.

En revanche, il n'est pas exclu que, dans quelques années, la production de bovins espagnols nous concurrence à l'intérieur même du Marché commun.

Enfin, troisième catégorie de produits, les céréales. Nous ne devons pas, là encore, nourrir de trop grands espoirs. En effet, il est vraisemblable que l'Espagne demandera à bénéficier, comme la Grande-Bretagne, d'une période transitoire pendant laquelle elle pourra se procurer des céréales sur le marché mondial. D'autre part, la production espagnole est en très forte augmentation et il n'est pas évident que nous bénéficierons, dans cinq ans, d'un marché plus important.

Le problème des produits industriels est beaucoup plus important. En effet, nous exportons dans ces trois pays pour 10 milliards de francs de produits industriels contre 500 millions de francs de produits alimentaires. Or, notre taux de couverture se détériore régulièrement. Il était de 275 % en 1970 ; il n'était plus que de 140 % en 1976.

Nous continuons à avoir un excédent vis-à-vis de la Grèce et du Portugal, mais il se dégrade profondément vis-à-vis de l'Espagne qui représente 70 % des exportations industrielles françaises vers les trois autres pays.

Or, de 1970 à 1976, les importations industrielles françaises en provenance d'Espagne ont augmenté de 35 %. Nous sommes donc un marché privilégié pour les exportations de biens industriels espagnols.

Ces questions sont suffisamment connues pour que je n'insiste pas davantage.

En résumé, il est clair que l'entrée de la Grèce et du Portugal dans le Marché commun ne poserait à la France que des problèmes mineurs et marginaux. En revanche, celle de l'Espagne présente des difficultés incontestables, tant au point de vue agricole — elles sont bien connues et limitées — qu'au point de vue industriel. Ce pays dispose d'atouts importants sur les marchés des principaux produits industriels que nous fabriquons.

Il faut néanmoins atténuer quelque peu le pessimisme de ce tableau. D'une part, la détérioration de notre solde avec l'Espagne n'a été, en six ans, que de 600 millions de francs, ce qui n'est pas considérable en valeur absolue.

Par ailleurs, le tarif douanier espagnol est plus élevé que le tarif communautaire. Par conséquent, un desserrement tarifaire serait défavorable à l'Espagne.

Enfin, le processus actuel de démocratisation de ce pays se traduit par une très forte inflation et l'on constate une réduction importante de la part du profit dans la valeur ajoutée depuis trois ans qui laisse planer un doute sur l'avenir de la compétitivité espagnole.

Enfin, vous m'avez demandé quel rôle la planification peut jouer dans une économie ouverte sur l'extérieur (sixième question).

On a l'habitude d'opposer la planification à l'ouverture sur l'extérieur, soit que l'on considère que les échanges extérieurs interdisent toute maîtrise de l'économie intérieure, soit que l'on estime, pour des raisons de préférence théorique, que l'expansion de la spécialisation internationale s'accommode mieux d'un mécanisme libéral que d'un régime de planification.

Ce raisonnement est tout à fait vrai si l'on se réfère à une planification excessivement centralisée et impérative où chaque secteur voit sont avenir défini au travers d'un tableau d'échanges industriels extrêmement précis.

Par contre, il est inexact et excessif s'il s'agit d'une planification souple semblable à celle que nous connaissons depuis dix ans. Son objectif essentiel est, je le répète, de mettre en évidence des tensions à moyen terme et définir, par là même, une politique économique de nature à le réduire, tout en laissant une large place à l'initiative.

Les projections sectorielles n'y jouent pas un rôle prééminent.

La planification exercée en France depuis 1958 l'a été dans cet esprit et trouve sa justification profonde dans l'idée que l'ouverture nécessaire des frontières, destinée à rendre possible une hausse de la productivité — telle a été l'option prise en 1958 — comporte des risques importants en ce qui concerne les équilibres macro-économiques ou sectoriels. Le rôle de la planification est précisément de repérer ces tensions, ces déséquilibres et de proposer les moyens de les réduire ou de les supprimer.

De manière plus précise, je dirai que la fonction de la planification peut s'analyser en un certain nombre de sous-fonctions.

D'abord, il s'agit de faire apparaître les conditions de la cohérence des évolutions et des enchaînements et, par conséquent, de mettre en évidence les risques d'apparition de déséquilibres.

Ensuite, il convient de définir une ou plusieurs stratégies de riposte dans l'hypothèse où un certain nombre de déséquilibres seraient sur le point d'apparaître, d'assurer dans cette perspective la compatibilité entre la politique à court terme et les nécessités de la politique à moyen terme, de fixer un certain nombre d'objectifs économiques et sociaux et, par là même, de permettre une plus grande stabilité des comportements, et notamment d'améliorer les anticipations des agents économiques.

Enfin, bien entendu, il convient d'assurer une programmation des dépenses publiques, comme c'est le cas aujourd'hui dans la plupart des pays, même les plus libéraux.

J'émettrai simplement deux réserves en ce qui concerne le rôle de la planification. D'abord, je crois qu'à l'époque actuelle il n'est pas concevable de retenir des calendriers trop rigides. D'autre part, il serait tout à fait contraire à l'orientation de l'ouverture sur l'extérieur qui a été prise — si elle est maintenue, bien entendu — de tomber dans le pointillisme.

En revanche, il me semble que la planification devrait traiter davantage des problèmes sectoriels non quantifiés, c'est-à-dire ceux qui concernent, par exemple, la concurrence interne, l'organisation des circuits de financement, l'optimalisation ou la localisation des ressources.

On peut observer que, dans les quinze dernières années, une partie de ces problèmes, qui me paraissent fondamentaux au regard des objectifs de la planification, ont été fréquemment traités en dehors du Plan.

Telles sont les réponses que je pouvais apporter aux nombreuses et fort intéressantes questions que vous m'aviez posées.

M. Pisani. Je vous remercie pour votre contribution.

Vous nous avez apporté beaucoup d'informations et il va nous falloir réfléchir maintenant sur ces divers éléments.

J'aurai encore une question à vous poser. Avez-vous établi des scénarios sur le thème Croissance et dépendance extérieure ?

M. Cortesse. Nous n'avons pas fait de scénario fondé sur la recherche d'une optimisation des deux contraintes.

M. Pisani. C'est-à-dire la détermination du point de moindre risque ?

M. Cortesse. C'est-à-dire le point le plus satisfaisant selon la pondération que l'on accorde aux deux contraintes. Mais nous avons établi un certain nombre de scénarios fondés sur des hypothèses de politique économique différentes, c'est-à-dire soit sur une plus forte relance intérieure, soit au contraire sur une politique très rigoureuse en matière de régulation de la demande globale, soit, troisième scénario, sur une politique de soutien modéré de la croissance. Nous aboutissons à l'idée que, pour les trois années qui viennent, une croissance supérieure à un chiffre de l'ordre de 3,5 %, en supposant que nos principaux partenaires croissent à cette vitesse, comporte des risques considérables pour le taux de change et pour les prix.

M. Pisani. Si j'ai bien compris votre analyse, pour un pays qui n'a pas une économie dominante, comme le nôtre, la différence tolérable de taux de croissance avec le taux de croissance de son environnement reste extrêmement faible ?

M. Cortesse. Absolument. Notre différence de croissance, entre 1955 et 1973, a été rendue possible par une dépréciation ou par des dévaluations du franc par rapport aux monnaies dominantes, dollar et mark. Nous ne pouvons plus utiliser aujourd'hui la procédure de la dévaluation dans la mesure où cette procédure est pratiquement interdite en régime de change flottant et de dépréciation contrôlée.

M. Pisani. M. Boissonnat disait que, compte tenu des données extérieures, la tentation de dévaluer devenait suicidaire.

M. Cortesse. Absolument.

M. Pisani. Pourquoi, selon vos prévisions, les pays de l'Est restreindront-ils leur demande ?

M. Cortesse. Nous avons construit cette hypothèse à partir de la constatation du très fort endettement de ces pays et de la nécessité où ils se trouvent de rééquilibrer progressivement leur balance

des paiements et, par conséquent, de la nécessité, très rapidement, de restreindre leur demande dirigée vers les pays occidentaux.

M. Pisani. Disposez-vous d'une étude sur le problème des montants compensatoires et sur leurs effets pervers ?

M. Cortesse. Nous avons deux sujets auxquels nous avons l'intention de nous intéresser plus particulièrement, l'un concerne l'agriculture et notre capacité à exporter, l'autre est la cause de l'étroitesse de nos marges de manœuvre et concerne l'énergie. Pour ce qui est des montants compensatoires, nous avons le sentiment que c'est là un des domaines les plus pervers et les plus révélateurs de toutes les réalités. C'est un révélateur des faiblesses de notre économie, de notre système monétaire et de la position privilégiée de l'Allemagne.

M. Louvot. Il serait peut-être intéressant de montrer comment les montants compensatoires, utiles sur le plan de la régulation et de l'équilibre, sont maintenant devenus déséquilibrants.

M. Cortesse. Il est difficile de mener une étude sur les montants compensatoires car l'explication du phénomène se situe au niveau macro-économique. Un des avantages majeurs que l'Allemagne tire des montants compensatoires vient bien sûr du mécanisme lui-même, mais également du fait que lorsque le mark se réévalue, les produits intermédiaires de l'agriculture à base d'énergie coûtent moins cher pour l'agriculteur allemand, alors qu'ils coûtent plus cher pour l'agriculteur français. Par conséquent, les montants compensatoires ont non seulement un effet conjoncturel mais également un effet structurel. Ils aboutissent à une contre-spécialisation de l'agriculture allemande et de l'agriculture française.

M. Pisani. C'est la première fois que je mesure à quel point les montants compensatoires auront pour résultat d'augmenter la capacité concurrentielle de l'agriculture allemande vis-à-vis de l'agriculture française.

Je vous remercie de votre contribution à nos travaux.

AUDITION DE M. DE LAROSIÈRE
Directeur du Trésor.
(20 février 1978.)

M. Pisani. Monsieur le Directeur, vous avez sans doute trouvé dans la lettre que nous vous avons adressée des indications assez précises sur l'esprit dans lequel nous engageons nos travaux. Je vous donne la parole.

M. de Larosière. Avant de m'efforcer de répondre à vos questions, je voudrais survoler devant vous l'évolution de la balance des paiements de la France depuis 1974, c'est-à-dire depuis le déclenchement de la crise pétrolière, en allant des opérations courantes aux mouvements monétaires.

I. — *Les transactions courantes.*

La mesure de la capacité d'un pays à jouer le jeu de la compétition internationale et à subsister est donnée par la balance des opérations courantes. Cette balance retrace à la fois les opérations de commerce extérieur et les mouvements dits de services et de transferts.

Comment s'est donc comportée la balance des transactions courantes, qui est le bon indicateur pour mesurer la compétitivité d'un pays ?

1. L'évolution des soldes globaux.

En 1974, le déficit des transactions courantes s'est élevé à 29 milliards de francs, c'est-à-dire près de 6 milliards de dollars. Ce chiffre est très important si on le compare, par exemple, au montant actuel de nos devises librement utilisables (5 milliards de dollars environ) ; je ne parle pas de l'or, qui représente une masse considérable (16 milliards de dollars environ) mais dont la mobilisation est plus difficile à obtenir.

En 1975, le solde des transactions courantes est nul. Nous sommes passés brutalement d'une situation de très fort déficit courant à une situation d'équilibre. Ce chiffre, bien entendu, est à rapprocher de l'arrêt de l'expansion interne qui a caractérisé l'année 1975. Les importations ont régressé parce que la demande interne s'est tassée. La qualité de l'équilibre de nos transactions courantes en 1975 n'est donc pas celle qu'il faut rechercher dans

l'avenir, parce qu'elle est plus marquée par la détérioration de la conjoncture interne que par de très brillants résultats en matière d'exportation.

En 1976, à nouveau, 29 milliards de francs de déficit. 1976 est une année marquée par un programme énergique de stimulation de la demande interne, notamment par la voie de la dépense budgétaire. Cette situation, jointe aux effets de la sécheresse et de la dépréciation du franc ainsi qu'à une croissance relativement faible de la demande mondiale, explique que nos importations aient fortement progressé et que nous n'ayons pas trouvé du côté de nos clients étrangers un très vif soutien pour nos exportations.

En 1977, le déficit est de 15 milliards de francs. C'est donc une amélioration de l'ordre de deux fois ce que nous avons connu en 1976 avec une progression du produit intérieur brut qui sera comprise entre 2,7 et 3 % en termes réels (probablement plus près de 2,7 %) alors qu'en 1976 le taux de croissance avait été près de deux fois plus fort.

C'est la première considération que je voulais indiquer. Les soldes de transactions courantes se caractérisent donc par de très forts déficits en 1974 et 1976, par une année de stabilité fragile en 1975 et par une année d'amélioration encore modérée en 1977.

M. Pisani. Quel est le rapport entre le volume des opérations courantes et le volume des opérations commerciales ?

M. de Larosière. Je vais vous donner les chiffres des soldes afin de répondre exactement à ce que vous me demandez.

2. Les opérations commerciales.

En 1974, sur le déficit courant de 29 milliards de francs, nous comptons un déficit de 20 milliards de francs pour les marchandises. En 1975, l'équilibre global courant comporte un excédent de plus de 4 milliards de francs pour le commerce extérieur ; en 1976, les 29 milliards de francs de déficit courant s'expliquent à hauteur de 22 milliards de francs par le déficit commercial ; en 1977, le déficit global courant de 15 milliards de francs provient à concurrence de 13 milliards de francs environ des opérations sur marchandises.

Ainsi, depuis quatre ans, la ligne commerce extérieur représente, en soldes, les huit ou neuf dixièmes des chiffres considérés. C'est donc le commerce extérieur qui est l'élément décisif du solde de nos transactions courantes.

Tout ce qui ne relève pas du commerce extérieur dans la balance des transactions courantes se décompose, d'une part, en services, d'autre part, en transferts.

3. Les services.

Cette rubrique est essentiellement constituée par les ventes et achats de services divers à l'étranger (tourisme, transports, travaux publics, brevets, assurances, revenus du capital, etc.). Cette ligne des services est traditionnellement faiblement excédentaire en France. En 1974, les services ont dégagé un excédent de près de deux milliards de francs ; en 1975, de 4 milliards de francs ; en 1976, de 4,5 milliards de francs et en 1977 de 10 milliards de francs. Ce dernier chiffre a été un peu la « révélation » de l'année 1977.

La balance des services s'est en effet améliorée pratiquement sur tous les fronts. Ainsi, nos opérations de marine marchande sont devenues plus favorables ; un des postes qui a « explosé » est celui de la réalisation de travaux publics à l'étranger, en particulier dans les pays du Moyen-Orient : barrages, routes, ports, etc. C'est un élément de satisfaction. Nous avons maintenant, au titre des services, un solde bénéficiaire de 10 milliards de francs, donc presque aussi important en valeur que le déficit actuel de notre balance commerciale.

M. Pisani. Dans une grosse usine de pétrochimie, le génie civil représente les deux tiers des dépenses finales, matières premières comprises.

M. de Larosière. Ces exportations de génie civil progressent rapidement avec l'appui de crédits importants.

M. Pisani. Faites-vous figurer dans ce chiffre les exportations de salaires gagnés par les travailleurs étrangers en France ?

M. de Larosière. Une partie seulement. Le gros des exportations de salaires des travailleurs étrangers figure à la ligne des transferts.

4. Les transferts.

Les transferts constituent un poste très important en solde de notre balance. Bon an, mal an, ils représentent un déficit structurel de l'ordre de 10 à 12 milliards de francs. En 1974, 11,6 milliards de francs ; en 1975, 10,5 milliards de francs ; en 1976, 10,9 milliards de francs et, en 1977, 13 milliards de francs. L'essentiel de ce poste des transferts est composé de deux éléments. Le premier représente les transferts vers l'étranger des économies réalisées par les travailleurs étrangers en France ; cela représente à peu près 6 à 7 milliards de francs sur les 10 à 13 milliards de francs dont j'ai parlé.

Cet élément est maintenant assez stable puisque la population étrangère en France ne varie pas beaucoup dans sa masse. En fait, les variations qui peuvent affecter ce poste concernent aussi la masse salariale française en général.

Le deuxième élément des transferts est constitué par les « dons et transactions unilatérales » du secteur public. Ce poste regroupe notamment les dons que le Gouvernement français fait à des pays étrangers au titre de l'aide extérieure. Il présente un solde négatif structurel de l'ordre de 4 à 5 milliards de francs par an.

M. *Pisani*. Quel pourcentage des salaires effectivement perçus par la masse salariale étrangère est-il transféré à l'extérieur ?

M. *de Larosière*. Je ne connais pas le chiffre, mais il serait aisé de le calculer.

J'ai le sentiment que les travailleurs étrangers en France transfèrent une part très substantielle de leurs salaires. En effet, la plupart d'entre eux ne sont pas installés « familialement » chez nous.

II. — *Les mouvements de capitaux.*

Pour mieux comprendre les mécanismes qui régissent l'établissement de la balance des paiements, il convient d'observer maintenant ce que nous appelons depuis plusieurs années « les capitaux à long terme autonomes ».

1. Les « capitaux à long terme autonomes ».

Cette expression désigne les mouvements de capitaux à long terme autres que ceux qui sont initiés par les autorités monétaires françaises dans le but de solder le déficit résiduel de la balance des paiements.

Il paru opportun de regrouper, d'abord, les opérations dites « autonomes », c'est-à-dire celles qui se font spontanément sans l'intervention du Gouvernement français.

a) Je distinguerai d'abord *les investissements de portefeuille.*

Les achats d'actions ou d'obligations étrangères par des résidents français constituent, pour nous, des sorties de capitaux qui doivent donc être affectées du signe « moins ». A l'inverse, les achats de valeurs mobilières françaises par des non-résidents (1) sont affectés du signe « plus » car ce sont des entrées.

Quel bilan peut-on dresser ?

---

1) A l'exception des emprunts obligataires émis à l'étranger par des sociétés françaises et qui sont recensés plus loin sous la rubrique « Emprunts à long terme ».

En 1974, les investissements de portefeuille ont été négatifs pour 1,6 milliard de francs ; en 1975, pour 1 milliard de francs ; en 1976 — cela nous a quelque peu inquiétés — pour 3,8 milliards de francs et en 1977, pour 0.6 milliard de francs.

Quelles conclusions en tirer ? Nous avons le sentiment que les non-résidents qui détiennent des valeurs mobilières françaises sont, depuis plusieurs années, incités à s'en défaire. C'est ainsi que nous avons assisté à des liquidations importantes et que nous avons pu constater une certaine défiance vis-à-vis des valeurs françaises. La situation médiocre de la Bourse en a été le reflet.

En 1974 et 1975, aucun fait marquant n'est à signaler, mais en 1976, alors que les non-résidents vendaient leurs valeurs françaises, les résidents, eux, achetaient des valeurs mobilières étrangères. C'est la conjonction de ces deux phénomènes qui explique la situation et le mauvais résultat enregistré cette année-là.

M. Pisani. N'était-ce pas la conséquence de l'imposition des plus-values ?

M. de Larosière. Un certain nombre de facteurs ont influé, notamment celui-là.

En 1977, les résidents français ont beaucoup moins acheté de valeurs étrangères que l'année précédente. Il faut dire que la mauvaise situation des Bourses étrangères, en particulier aux Etats-Unis, y est pour beaucoup.

b) Venons-en maintenant aux *investissements directs*. Ce sont des opérations de prise de contrôle, de création ou d'extension : par exemple, l'achat d'entreprises françaises par des non-résidents ou la constitution d'entreprises françaises à l'étranger par des résidents.

Traditionnellement, ce poste est, depuis la fin de la guerre, positif. Il ne faut pas oublier que la France a été une terre de large accueil et qu'une grande partie de nos entreprises ont été, depuis 1950, remodelées par les investissements étrangers.

La situation a changé depuis quelques années, et les chiffres que je vais vous fournir sont à certains égards surprenants.

En 1974, nous avions un solde positif de 3,8 milliards de francs ; en 1975, il n'était plus que de 1,3 milliard de francs ; en 1976, pour la première fois depuis de nombreuses années, il était négatif — moins de 1,8 milliard de francs — c'est-à-dire que les Français avaient davantage investi à l'étranger que les étrangers en France ; en 1977, nous avons retrouvé un solde positif, encore modeste, de 2 milliards de francs.

Quelles explications peut-on donner ? La situation que nous constatons depuis quelques années est le résultat de la conjonction de plusieurs phénomènes.

D'abord, les investisseurs directs étrangers se sont montrés, depuis 1974, moins désireux de reprendre ou de créer des affaires en France. Le climat économique et les incertitudes qui pèsent peuvent l'expliquer.

Ensuite, un certain nombre d'entreprises françaises se sont efforcées — elles y ont été du reste incitées par les Pouvoirs publics — à s'implanter à l'étranger. Pensez, par exemple, à Michelin, à L'Air liquide ou aux grandes industries automobiles.

M. Pisani. Les pays du Moyen-Orient ne nous demandent-ils pas de participer à la constitution de leurs sociétés ?

M. de Larosière. Notre contribution, en ce domaine, est encore minime.

M. Robert Laucournet. Et le Brésil ?

M. de Larosière. Ce pays est effectivement très demandeur.

Pour en revenir à ce que je vous disais, c'est la conjonction des deux phénomènes que je vous ai signalés qui explique les résultats médiocres que nous connaissons actuellement alors que, autrefois, nous enregistrions sur ce poste un solde positif de l'ordre de 10 milliards de francs.

M. Jacques Chaumont. Pourrait-on avoir une idée de l'importance de ces mouvements et savoir si ces masses sont croissantes ou décroissantes ?

M. de Larosière. Les chiffres que je vais vous donner ont été établis par le service administratif de la rue de Clichy qui octroie les autorisations d'investissements. Ce ne sont pas ceux de la balance des paiements, au sens précis du terme.

Etudions, d'abord, les investissements en France, des non-résidents, en défalquant les liquidations qui ont pu intervenir.

Ils se sont élevés, en 1971, à 2,9 milliards de francs ; en 1972, à 3,3 milliards de francs ; en 1973, à 4,9 milliards de francs ; en 1974, à 7 milliards de francs ; en 1975, à 5,5 milliards de francs et en 1976, à 3,7 milliards de francs.

Pendant cette même période, quel a été le montant des investisements français à l'étranger ?

Il a été, en 1971, de 1,9 milliard de francs ; en 1972, de 2,8 milliards de francs ; en 1973, de 3,2 milliards de francs ; en 1974, de 3,1 milliards de francs ; en 1975, de 4,1 milliards de francs et en 1976, de 5,1 milliards de francs.

Vous pouvez donc constater qu'en 1976, l'investissement français à l'étranger a été assez important. Ce phénomène est plus net encore si l'on considère les investissements directs bruts, c'est-à-dire si l'on néglige les liquidations. En effet, ils sont passés de 2,5 milliards de francs en 1971 à 7,2 milliards de francs en 1976.

Je ne vous parlerai pas des prêts à long terme car ils représentent un poste peu important.

c) Venons-en aux *crédits à l'exportation :*

Vous savez qu'une grande partie des exportations françaises est dirigée vers les pays en voie de développement et vers les pays de l'Est qui ont encore de grands besoins d'équipement. Il n'est pas possible à ces pays de régler la totalité de leurs achats comptant ni de fournir, en échange, des produits. Il est donc nécessaire de leur consentir des crédits.

Ces crédits accordés à l'étranger sont affectés du signe « moins ».

Quant aux exportations, physiques, de matériels qui ont fait l'objet de ces crédits, elles ont été comptabilisées en recettes à la ligne « exportation » de la balance des transactions. Cependant, comme nous avons consenti des crédits pour les financer, ceux-ci doivent être enregistrés et affectés d'un signe négatif.

Comme nous payons rapidement nos importations et que nous achetons relativement peu de biens d'équipement à l'étranger, nous sommes un fournisseur net de crédits-export. L'évolution, très rapide, de ce poste a été la suivante : en 1974, moins 2,4 milliards de francs ; en 1975, moins 10 milliards de francs ; en 1976, moins 16 milliards de francs et, en 1977, moins 17 milliards de francs.

Les bons résultats que nous avons obtenus à l'exportation avec les pays du Moyen-Orient, de l'Est, ou ceux qui sont en voie de développement, l'ont été en partie grâce aux crédits assez généreux que nous leur avons consentis. C'est, du reste, une exigence de la concurrence internationale, et l'on constate ce même phénomène à la lecture des balances des paiements d'un certain nombre de pays exportateurs.

d) Enfin, le Gouvernement accorde des *prêts à des Gouvernements étrangers.*

M. Pisani. Sans contrepartie ?

M. de Larosière. La contrepartie, c'est la vente de biens d'équipement français à ces pays.

Nous signons des protocoles avec certains Etats étrangers et nous leur proposons l'achat de biens d'équipement correspondant à leur programme de développement.

M. Pisani. Ce sont des conventions d'Etat à Etat.

M. de Larosière. Oui, le Trésor leur consent des prêts à long terme et à faible taux d'intérêt qui sont associés à des crédits-export garantis du type de ceux dont je viens de vous parler.

Comment cela se traduit-il au niveau de la balance des paiements ? en 1974, moins 3 milliards de francs ; en 1975, moins 1 milliard de francs ; en 1976, moins 1,5 milliard de francs et, en 1977, moins 1,5 milliard de francs également.

Comme vous pouvez le constater, ces chiffres sont à peu près constants, mais ils devraient augmenter légèrement dans les années à venir.

Telles sont les données que je pouvais vous fournir à propos des « capitaux à long terme autonomes ». Si l'on ajoute aux chiffres que je vous ai donnés les remboursements d'emprunts et les prêts à long terme nets, les résultats sont les suivants : moins 4 milliards de francs en 1974, moins 13 milliards de francs en 1975, moins 27 milliards de francs en 1976 et moins 20 milliards de francs en 1977.

Ces sorties nettes de capitaux (dont une partie représente des recettes que nous ne percevrons que plus tard) doivent être compensées, si nous voulons équilibrer notre marché des changes et ne pas laisser le cours du franc se déprécier exagérément.

Pour apprécier le montant total des besoins à financer, il faut ajouter à ces chiffres de capitaux à long terme « autonomes » les déficits que nous enregistrons au titre de la balance courante et que je vous ai indiqués tout à l'heure.

Comment l'équilibre se réalise-t-il ?

2. Capitaux à court terme et ajustement.

a) Un certain nombre d'opérations échappent à une identification précise en termes de balance des paiements. Ce sont les banques qui saisissent les renseignements à la base et qui les transmettent, ensuite, à la Banque de France. Cependant, certaines transactions ne sont pas identifiées soit parce qu'elles sont trop minimes, soit parce qu'elles échappent à tout recensement. Nous n'avons alors qu'une possibilité : les faire figurer dans une ligne « fourre-tout ».

M. Pisani. Les entreprises vous présentent une balance et non des opérations.

M. de Larosière. Non. Chaque transfert à l'étranger que réalise une entreprise est porté sur une fiche qui est comptabilisée par la banque, celle-ci transmettant les chiffres ensuite à la Banque de France. Nous connaissons donc la masse de tous ces transferts,

mais certains ne sont pas identifiables parce que les statistiques ne sont pas parfaites. Ils sont donc inclus dans ce poste « secteur privé et ajustement » (qui comprend en outre le solde des mouvements de trésorerie entre maisons-mères et filiales, les crédits commerciaux à court terme, les acomptes à la commande, etc.). Fort heureusement, les opérations figurant à ce chapitre sont, depuis 1974, positives et pour un montant assez régulier compris entre 15 et 25 milliards de francs par an.

La part des opérations non identifiées (ajustement) dans cette masse est peut-être de l'ordre de 5 milliards de francs par an. Il faudrait donc corriger d'autant et dans un sens positif le chiffre des transactions courantes que je vous ai indiqué tout à l'heure.

b) *Les mouvements de capitaux à court terme du secteur privé :*

Il reste donc 10 à 20 milliards de francs à expliquer. Comme vous le savez, le comportement des opérateurs qui font du commerce avec l'étranger peut varier dans certaines circonstances.

Certains peuvent être tentés, à un moment donné, d'accorder des crédits à court terme à leurs acheteurs étrangers. Ces opérations ne sont pas recensées dans les crédits à l'exportation évoqués tout à l'heure en raison de leur courte durée. Dans ce cas, la marchandise sort, sans faire l'objet d'un règlement, et un crédit, affecté du signe « moins », apparaît dans la balance des paiements.

Depuis quelques années, compte tenu de l'encadrement du crédit, les exportateurs français qui opèrent à court terme s'efforcent de ne pas accorder trop de crédits à leurs acheteurs étrangers. Il peut être, en effet, intéressant pour eux du point de vue de leur trésorerie de recevoir rapidement le produit de leurs exportations. Si la concurrence internationale leur impose d'accorder de tels crédits, ils peuvent emprunter à court terme par l'intermédiaire de leurs banques à l'étranger.

De même, les importateurs français sont-ils incités à obtenir des délais de paiement de leurs acheteurs étrangers. Depuis 1974, une partie importante du poste « Secteur privé et ajustement » représente ainsi le jeu des « termes de paiement » des importateurs ou des exportateurs désireux d'échapper aux contraintes de l'encadrement du crédit ou d'obtenir de leurs acheteurs étrangers des conditions de paiement plus rapides.

Telles sont les raisons qui expliquent que l'ensemble de ce poste ait atteint 21,5 milliards de francs en 1977.

Compte tenu de ces mouvements à court terme, les conditions de l'équilibre global se présentent ainsi en 1977. Les résultats ont été les suivants : moins 15 milliards de francs au niveau de la balance courante, moins 20 milliards de francs au niveau des mouvements des capitaux autonomes. C'est dire qu'il nous fallait

financer 35 milliards de francs. Une vingtaine de milliards de francs nous ont été fournis grâce au phénomène d'ajustement et aux capitaux à court terme. Restaient 15 milliards de francs, c'est-à-dire pratiquement le montant des sommes que nous avons empruntées à long terme sur les marchés extérieurs.

3. Emprunts à long terme à l'étranger.

J'en viens à la rubrique des emprunts à long terme sur les marchés extérieurs. Une fois que nous avons déterminé l'importance de notre solde à financer, il nous est plus facile de décider ce que l'on peut emprunter de façon volontaire. J'oppose ces opérations à celles dites « autonomes ». Ce recours au marché financier à long terme procède, en effet, de deux inspirations. La première consiste à boucler la balance des paiements dans de bonnes conditions pour éviter de se trouver devant un solde non financé qui entraînerait soit une perte de réserves de la Banque de France, soit une dépréciation du franc sur le marché des changes. La seconde réside dans les besoins de financement à long terme d'un certain nombre d'investisseurs français, notamment ceux du secteur public, qui ont quelque mal à trouver l'intégralité de leurs moyens de financement sur le marché intérieur.

Ces deux raisons font que depuis 1974 nous avons emprunté à long terme des sommes non négligeables sur les marchés étrangers : en 1974, 15 milliards de francs ; en 1975, 13 milliards de francs ; en 1976, 22 milliards de francs ; en 1977, 20 milliards de francs. Le total de ces quatre années, 70 milliards de francs, constitue à première vue un endettement impressionnant. Il faut cependant savoir que nous nous sommes constitués dans le même temps des créances françaises sur l'étranger, au titre, notamment, de crédits à long terme à l'exportation, pour un montant de quelque 45 milliards de francs qu'il serait juste de défalquer de nos 70 milliards de francs de dettes à long terme. En réalité, les sommes à défalquer de ce fait sont plus importantes encore parce que notre endettement a commencé en 1974, tandis que les créances que nous nous sommes constituées par la voie des crédits exports sont plus anciennes.

Il est vrai de dire aussi qu'au titre des crédits à court terme, à travers certaines des opérations que j'ai décrites, il existe un endettement du secteur privé sur l'étranger ; mais il est par nature plus court, présente un caractère « revolving » et n'est pas retenu en général dans les stastitiques de l'endettement national.

J'ai cru de bonne méthode de traverser ainsi sommairement les divers postes de la balance des paiements pour en arriver au solde final qui représente la variation des avoirs extérieurs. Les deux années où ces avoirs ont vraiment varié de manière significative sont d'abord l'année 1975, avec un accroissement d'une vingtaine de milliards de francs de notre position monétaire extérieure, et l'année 1976, avec un phénomène inverse d'un montant voisin. En effet, cette année-là, le franc avait été soumis à de rudes épreuves. Au début de l'année, il était encore dans le « serpent monétaire » et nous avions été obligés, pour maintenir son cours, de céder un volume assez important de réserves. En 1977, la balance des paiements s'étant améliorée, on enregistre un gain modéré de l'ordre de 7 milliards de francs, des avoirs extérieurs.

Voilà, Monsieur le Président. Pour les questions plus précises qu'auraient à me poser vos collaborateurs, je suis, bien entendu, tout prêt à donner les documents ou renseignements nécessaires.

M. Pisani. Je vous poserai quelques questions. Où figurent les remboursements des emprunts à long terme à l'étranger et quelle est la politique que nous entendons suivre à cet égard ?

On parle beaucoup d'opérations triangulaires, d'arbitrages extérieurs. On dit que Renault achète d'un côté et vend de l'autre. Qu'en est-il de ces opérations ?

Ce matin, notre attention a été attirée sur le fait que notre système bancaire n'était peut-être pas le mieux adapté pour favoriser nos échanges extérieurs. Cela figurerait en particulier dans un rapport en cours d'élaboration où les problèmes seraient examinés dans le détail.

Dernière question portant sur la politique monétaire et l'équilibre extérieur : dans quel sens et à quelles conditions la monnaie constitue-t-elle un élément parmi d'autres d'arbitrage, d'intervention, de régulation, d'animation ?

M. de Larosière. Le remboursement de nos emprunts à long terme figure à une ligne spéciale de la balance des paiements que je n'ai pas indiquée en raison des faibles montants qui y figurent. Actuellement, de façon *a priori* surprenante, et bien que nous ayons emprunté à l'étranger 70 milliards de francs depuis quatre ans, les remboursements ont encore pesé assez peu sur la balance des paiements parce que nous sommes souvent dans des périodes de différés d'amortissement (les montants sont de l'ordre de 1 à 2 milliards de francs par an). Evidemment, si nous continuions à emprunter tous les ans des sommes de l'ordre de 20 milliards

de francs, très vite nous atteindrions une limite que nous ne pourrions pas dépasser parce que les montants cumulés de nos dettes entraîneraient des charges financières trop lourdes et seraient considérés par les prêteurs étrangers comme trop importants au regard de nos réserves de change.

En outre, les prêteurs étrangers ne peuvent avoir une totale certitude sur la valeur de toutes les créances que nous détenons sur l'étranger parce qu'ils ne peuvent pas juger de la qualité des crédits que nous détenons, notamment sur certains pays débiteurs en développement. Certains de ces pays peuvent, en cas de difficultés de balance des paiements, retarder leurs remboursements et des moratoires peuvent intervenir. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes efforcés, depuis 1976, de réduire l'appel aux emprunts étrangers. Ainsi, le montant de nos emprunts de 1977, qui est en légère diminution sur celui de 1976, indique une tendance. Celle-ci est modeste, mais il est difficile d'agir brutalement sur la demande d'emprunts car beaucoup d'investisseurs français ont besoin d'obtenir des capitaux longs. C'est le cas notamment d'Electricité de France, des Télécommunications, de la SNCF, etc.

Notre objectif serait de parvenir, pour l'année 1978, à un montant total d'emprunts à long terme de l'ordre de 15 à 17 milliards de francs. Il est, en effet, très important pour l'extérieur de montrer que notre balance des paiements est en voie de redressement.

J'en viens aux opérations triangulaires du type Renault. En réalité, toutes les entreprises situées en France, à capitaux français ou étrangers, sont soumises à la réglementation française des changes, c'est-à-dire que tout produit d'exportation doit donner lieu à un rapatriement dans un délai d'un mois. Ce délai comprend, une fois le rapatriement opéré, un délai d'une semaine pour procéder à la cession des devises sur le marché des changes. De même, les importateurs ne peuvent pas acheter les devises nécessaires à leurs importations plus d'un mois avant le passage en douane de la marchandise. Ils sont soumis à des contrôles de la part des établissements bancaires agréés et de la direction générale des douanes. En ce qui concerne les mouvements financiers, aucun transfert correspondant à des opérations non autorisées par la réglementation des changes n'est possible, à moins d'une autorisation spéciale du Ministère des Finances, soit au titre des investissements étrangers — c'est la procédure dite de la rue de Clichy — soit au titre de la Banque de France pour les opérations financières plus particulières. Toutes les entreprises sises en France, même les multinationales, sont soumises à cette réglementation des changes telle qu'elle est définie par nos textes.

M. Pisani. Cela est-il également valable pour la monnaie scripturale ?

M. de Larosière. Oui.

D'une manière générale, chacune des opérations de transfert doit faire l'objet d'une « domiciliation » spécifique auprès d'une banque. Les grosses sociétés sont, pour des raisons de simplicité, autorisées à globaliser leurs opérations sur un mois. Mais ce mécanisme n'enlève rien à la rigueur des principes. Dans ces conditions, que des entreprises qui ont investi à l'étranger, qui y ont des réseaux, des succursales, des filiales, essaient d'avoir une gestion internationale optimale de leur trésorerie à l'étranger dans le cadre de la réglementation des changes, cela est parfaitement possible. En effet, si une entreprise comme Renault, dans le délai d'un mois de rapatriement pour l'ensemble des exportations effectuées à l'étranger, maintient un volant de trésorerie important, il ne me choque pas que des cambistes avisés utilisent ces masses pour effectuer des opérations semblables à celles que font tous les trésoriers d'entreprises nationales, c'est-à-dire qu'ils gèrent au mieux ces fonds.

A mon avis, il y a deux limites à ce genre d'opérations.

La première, c'est le danger d'opérations qui ne seraient pas parfaitement couvertes. Il serait dangereux de voir de grandes entreprises se livrer au jeu de la spéculation monétaire. A ma connaissance, les trésoriers de firmes transnationales ne se prêtent pas, en tout cas en ce qui concerne les entreprises françaises, à des opérations de ce type. Evidemment, je ne peux pas répondre de ce que font les entreprises étrangères.

La deuxième limite est qu'il faut que ces opérations soient conformes à la réglementation générale des changes et qu'elles ne dépassent pas les délais normaux de rapatriement fixés par nos textes.

En ce qui concerne votre question portant sur notre système bancaire, je ne comprends pas très bien ce que l'on a voulu vous dire ; nous avons en France un système bancaire très développé, trop peut-être. Les secteurs internationaux et nos banques ont pris énormément d'extension depuis quelques années. A ma connaissance, il n'y a pas d'opérations de change, en particulier de couverture à terme, ou d'emprunts en devises que les banques françaises ne soient capables d'assurer pour leurs clients.

M. Pisani. Ce n'est pas sur ce point mais sur l'assistance que le système bancaire peut apporter aux exportateurs que portait ma question.

M. de Larosière. Je n'ai pas de lumière particulière sur ce sujet, mais c'est un point sur lequel je peux me pencher. Les banques françaises sont, cependant, remarquablement outillées pour monter des crédits-exports.

M. Pisani. N'y a-t-il pas un rapport sur ce problème ?

M. de Larosière. Peut-être ; je vais m'en enquérir.

En ce qui concerne la politique monétaire et l'équilibre extérieur, je dirai que je suis convaincu qu'une politique monétaire vigilante est indispensable et qu'elle joue un rôle très important pour la réalisation de l'équilibre extérieur. Elle est un des maillons indispensables de toute politique économique centrée sur une meilleure performance à l'étranger. Si nous voulons améliorer le solde encore déficitaire de notre balance des paiements courants et atteindre l'équilibre, il ne faut certes pas fixer cet objectif pour l'année prochaine. Nous sommes confrontés à la nécessité dure d'exporter progressivement davantage de produits et de services à l'étranger. Nous devons sacrifier un peu la croissance de la consommation domestique au profit de la consommation extérieure. Une politique de ce type, c'est-à-dire de limitation de la demande interne, n'est possible que si elle s'accompagne d'une politique monétaire adaptée. En revanche, une politique monétaire n'est pas, à elle seule, capable de parvenir à cette restriction de la consommation intérieure.

Le fait de fixer un objectif à la croissance de la masse monétaire, comme on l'a fait depuis deux ans, et de s'y tenir est un élément important pour éviter les dérapages inflationnistes. De ce point de vue, la corrélation est nette entre la politique monétaire et les résultats globaux de la balance des paiements.

Cette corrélation est plus nette encore si l'on examine ce qui se passe en matière de taux d'intérêt. Notre politique en ce domaine est très dépendante des taux qui prévalent sur les marchés étrangers. Nous ne pouvons pas, en effet, aggraver nos résultats de balance des paiements par des sorties de capitaux que pourrait engendrer une politique de taux trop bas sur le marché intérieur français.

Nous avons également constaté que toute action sur la liquidité des banques ou sur la liquidité des entreprises avait des effets rapides sur la balance des mouvements de capitaux et en particulier des capitaux à court terme. Si nous pratiquions une politique un peu trop laxiste en matière monétaire, — taux d'intérêt plus bas, plus de liquidités dans l'économie,

plus de capacité d'accorder des crédits de la part des banques — nous aurions très vite moins d'emprunts à court terme de la part des résidents français auprès de l'étranger et moins de francs déposés en France par les banques étrangères, c'est-à-dire toutes choses indispensables pour maintenir le franc dans une situation convenable sur le marché des changes.

Tout cela est fondé sur le fait que nous ne nous désintéressons pas du cours du franc sur le marché des changes, sinon nous pourrions être beaucoup plus placides dans notre conduite monétaire. Mais cela serait une mauvaise politique. Il est en effet apparu que les pays qui s'étaient laissé tenter par cette facilité l'avaient regretté par la suite. En effet, une forte dégradation de la monnaie nationale sur le marché des changes ne se traduit pas par une surcompétitivité à l'exportation mais par un renchérissement des importations et donc par une tension sur les prix, une relance de l'inflation et un arrêt des investissements.

Nous considérons qu'il y a une sorte de cercle vicieux dans les glissements de taux de change auquel s'oppose un « cercle vertueux » dans l'autre sens. En Allemagne, par exemple, l'appréciation du mark a joué un rôle favorable pour les exportations dans la mesure où cette appréciation, liée à un modeste taux d'inflation interne, a renforcé la compétitivité même des entreprises allemandes sur les marchés extérieurs. Nous ne croyons donc pas à la possibilité d'une politique négligente sur le plan du marché des changes.

M. Pisani. Monsieur le Directeur, serait-il possible d'approfondir cette étude ? En effet, il semble que l'idée qu'une dévaluation bien faite peut être utile est assez profondément ancrée dans nos réflexes. Nous avons l'intention d'être vertueux dans cette commission, au risque de déplaire, c'est-à-dire de dire les choses telles qu'elles apparaissent et non pas telles qu'on voudrait les voir apparaître.

M. de Larosière. Nous avons des chiffres concernant les expériences britannique et italienne et je suis prêt, bien entendu, à vous les communiquer.

M. Pisani. Monsieur le Directeur, l'encadrement du crédit se faisant toujours sur termes de référence n'a-t-il pas pour résultat de figer des situations et de favoriser, finalement, des entreprises de médiocre dynamisme au détriment d'entreprises sans référence et qui, pourtant, représenteraient un élément positif sur les marchés extérieurs ?

Ce système ne recèle-t-il pas un vice fondamental ?

M. de Larosière. Il est vrai que l'encadrement du crédit est fondé sur des références, mais elles sont globales pour chaque banque et non fixées entreprise par entreprise.

Par exemple, la BNP sait qu'elle ne peut pas voir son encours de crédit dépasser 5 % en 1978 celui de 1977. Cependant, elle peut choisir entre les entreprises et favoriser celles qui lui paraissent les plus dynamiques.

L'élément sclérosant de l'encadrement du crédit, je le trouve plutôt au niveau des banques. En effet, les plus « performantes » sur le marché sont bloquées par des références maintenant anciennes puisqu'elles datent de 1973.

M. Pisani. Nous vous remercions et souhaitons vous revoir bientôt.

AUDITION DE M. VIDAL

Directeur général des douanes et droits indirects.
(28 février 1978.)

M. Pisani. Monsieur Vidal, notre objectif est d'analyser le commerce extérieur en tant qu'élément décisif d'une politique globale. Notre mission consiste à faire un tour d'horizon sans limites et à déboucher sur des analyses de méthodes.

Je vous donne immédiatement la parole.

M. Vidal, Directeur général des douanes et droits indirects. Je vous remercie, Monsieur le Président, et je vais essayer d'orienter l'exposé que je vais vous faire à partir des premières questions que vous avez bien voulu me poser.

Il est toujours très difficile, en 1978, d'allier les deux concepts de douane et de commerce extérieur parce que, trop souvent nous sommes prisonniers de nos souvenirs scolaires ou d'idées fausses.

A l'école, lorsque l'on parlait de la douane, surgissait immédiatement l'image du blocus continental ou celle des brigades impériales se promenant le long des frontières de l'Europe pour interdire l'entrée des marchandises en provenance de la Grande-Bretagne.

D'autre part, après la signature du Traité de Rome intervenue en 1957, d'aucuns ont pensé que puisque les droits de douane étaient supprimés entre les pays du Marché commun, la douane elle-même devait être abolie. Ils oubliaient d'abord que nous faisons une très grande partie de notre commerce avec des pays extérieurs à la Communauté européenne, ensuite que toutes les différences existant entre les législations et les réglementations des pays membres n'ont pas été supprimées.

Avant de répondre aux questions que vous m'avez posées, j'aimerais tenter de définir les missions de la douane au regard de l'économie française.

Sa première mission est de protéger l'espace économique. Elle se manifeste, au plan communautaire, par les droits de douane et la réglementation du tarif extérieur commun, mais elle vise aussi la protection de la monnaie à travers le contrôle des changes, celle de la santé par la lutte contre la drogue, celle de la sécurité des citoyens par la recherche des armes, etc.

Sa deuxième mission est beaucoup plus récente. La douane, avec d'autres administrations, est chargée de faciliter l'insertion de l'économie française dans l'économie mondiale.

Au plan communautaire, comme vous le savez, la douane est chargée d'appliquer l'ensemble de la réglementation, en particulier en matière de politique agricole commune.

Plus généralement, elle doit s'assurer que les accords dans lesquels la France est partie sont appliqués convenablement. A ce titre, elle exerce une action de police économique, ce qui permet de mettre à égalité, au point de vue de la concurrence, les entreprises françaises et étrangères, mais également les sociétés françaises entre elles parce que celles qui n'appliquent pas vraiment la réglementation communautaire ou nationale sont avantagées par rapport aux autres.

Sa troisième mission consiste à recouvrer un volume non négligeable de recettes qui vont soit à la Communauté économique européenne — ce sont les droits de douane — soit au budget de l'Etat français, soit à différentes collectivités.

A ce titre, les recettes que nous encaissons au bénéfice de l'Etat représentent environ un quart de celles qu'il perçoit.

Quant aux droits de douane, ils représentent environ 4 milliards de francs sur les 90 milliards de francs de recettes que la douane récupère.

Je passe sur les autres missions qui ont pu être confiées à la douane d'une manière circonstancielle ou en raison de ses capacités opérationnelles. Je fais allusion au rôle qu'elle joue, par exemple, dans la lutte contre la violence. On demande souvent au douanier d'effectuer des contrôles dans un but de sécurité.

Dans quel contexte général s'exercent ces missions ? Je ne citerai que quelques chiffres pour illustrer l'accroissement de ses activités et l'évolution de l'environnement économique. Le trafic commercial contrôlé à l'importation et à l'exportation est passé de 290 millions de tonnes en 1970 à 372 millions de tonnes en 1977, soit une augmentation d'environ 28 %.

En franc courant, le commerce extérieur est passé de 206 milliards à 658 milliards, c'est-à-dire une progression de 219 %. En franc constant, la progression est de 75 %.

Si l'on essaie d'analyser les données du problème en termes administratifs, en prenant pour référence le nombre des déclarations de douane prises en charge dans les centres de saisies, on constate qu'elles s'élevaient à 11 918 000 en 1970 et à 15 117 000 en 1977, soit une progression de l'ordre de 27 %.

Toutefois, ce chiffre est sous-évalué, car les déclarations inférieures à 1 500 F ne sont pas reprises en statistiques.

On peut néanmoins estimer que la progression, au cours de la période 1970-1977, oscille entre 30 et 50 %.

Au regard de cette situation, quels sont les moyens de l'administration douanière ? Au 1er janvier 1978, elle disposait d'un effectif budgétaire de 20 208 agents, répartis très schématiquement entre 8 000 agents dans les services chargés de la surveillance et 12 000 personnes dans les bureaux.

Le nombre d'emplois créés au cours de la période considérée, en ne prenant pas en compte la budgétisation des agents rapatriés d'outre-mer, est de 1 580, soit une augmentation de 8,5 %.

Ces remarques préalables étant faites, je voudrais orienter mon exposé autour de questions que vous m'avez posées, en essayant de souligner, d'une part, l'effort de l'administration douanière pour s'adapter à la libération des échanges, d'autre part, les limites auxquelles elle se heurte. Je tenterai ensuite d'analyser comment la douane a été amenée à renforcer ses actions de protection, compte tenu de l'évolution récente du commerce international, et de préciser les limites auxquelles elle se heurte sur ce plan également, notamment au regard des importations sauvages.

L'effort d'adaptation à la libération des échanges a été conduit avec deux soucis. Le premier a été de favoriser la fluidité du trafic afin que les marchandises séjournent le moins longtemps possible à la frontière, le deuxième étant, parallèlement, de maintenir — voire d'améliorer — les contrôles auxquels la douane doit se livrer pour assurer le respect de la législation et de la réglementation.

Cet effort se traduit à trois niveaux : l'organisation des services, les procédures douanières et les relations avec les usagers.

M. Pisani. Si vous le voulez bien, sur ce point, nous nous contenterons d'une documentation écrite.

M. Vidal. A votre disposition, Monsieur le Président.

M. Pisani. Dans le cadre de cette réunion, nous sommes davantage intéressés par la perception que vous avez des phénomènes d'échanges, des tendances, d'un phénomène plus global, que par l'analyse des mécanismes et des moyens, celle-ci pouvant faire l'objet d'un document écrit.

M. Vidal. Cette analyse peut être reprise soit dans un document, soit dans le cadre des questions qui pourront m'être posées. Il conviendrait cependant, me semble-t-il, d'insister non pas sur l'effort d'adaptation mais sur les limites auxquelles nous nous heurtons. A ce sujet, certains points doivent être soulignés.

M. Pisani. Quelle est la philosophie comparée — si j'ose m'exprimer ainsi — des systèmes de protection extérieure d'un pays comme la France, des autres pays de la Communauté, de l'Amérique et du Japon ?

La douane est-elle considérée comme le symbole ou comme le moyen d'une attitude à l'égard du commerce extérieur ?

M. Vidal. Je ne possède pas d'éléments permettant d'effectuer une analyse comparative. Au-delà de tous les textes existe la pratique administrative, au sujet de laquelle on sait fort peu de chose, car chaque administration, chaque pays se garde bien de livrer ses secrets (1).

Ce dernier terme est d'ailleurs excessif car il ne peut pas être vraiment question de secrets dans ce domaine ; il s'agit plutôt de pratiques bien connues, qui passent par la mise en place de normes ou de contrôle des marques.

Les normes peuvent d'abord être justifiées par des raisons de sécurité et de santé publiques. Elles peuvent aussi être d'ordre technique et se rapporter à la qualité des produits. Elles permettent aux administrations douanières de contrôler strictement l'importation des produits.

Ce procédé est largement utilisé dans le monde.

Le contrôle des marques permet d'assurer une surveillance étroite sur les envois. Ainsi, la douane américaine exige, pour les bouteilles d'alcool arrivant sur son territoire, que la marque et la quantité soient gravées dans le verre. De nombreux moyens de cette nature sont très efficaces.

A l'heure actuelle, la situation de la France se présente d'une manière très différente de celle de l'Amérique ou du Japon, la France étant intégrée dans un ensemble communautaire. Autrement dit, depuis l'instauration du Marché commun, la réglementation française en matière de normes n'a plus l'autonomie qu'elle possédait autrefois.

Si l'on veut agir sur ce plan, une intervention n'est possible qu'à l'intérieur de la marge laissée par les articles 30 et 36 du Traité de Rome. Les mesures prises en matière de normes ne doivent pas avoir un effet équivalent à des restrictions quantita-

(1) Voir cependant note en annexe.

tives ; elles sont interdites à l'importation entre les Etats membres en vertu de l'article 30, sauf si ces restrictions sont justifiées par des raisons d'ordre public, de moralité, de sécurité et de santé prévues par l'article 36.

Il faut donc que les normes instituées en France répondent à ces critères mais aussi qu'elles s'appliquent indistinctement aux produits nationaux et aux produits importés et qu'elles ne soient pas excessives par rapport aux buts visés.

Par ailleurs, les mesures prises à l'importation doivent tenir compte des directives prises dans un cadre communautaire pour rapprocher les réglementations techniques relatives à divers produits.

La grande difficulté réside dans le fait que la Communauté n'a pas une véritable politique commerciale commune.

Cette situation s'explique d'ailleurs assez bien par la divergence des intérêts économiques : l'exemple de la France et des Pays-Bas au regard des difficultés que connaissent les industries textiles européennes est tout à fait probant. L'industrie textile française compte 600 000 ou 700 000 personnes, alors que les Pays-Bas n'ont aucune industrie comparable. Par conséquent, ils vont réagir en tant que commerçants et faciliter l'arrivée de produits textiles sur le territoire de la Communauté alors que nous réagirons comme des producteurs menacés dans leur activité en essayant de nous protéger contre ces importations.

Or à partir du moment où un pays tiers a « acquitté » les droits auxquels sont soumises ses productions, ses produits circulent librement sur le Marché européen. Si des taxes n'ont pas été intégralement payées ou si des restrictions diverses ont été tournées, ces produits pourront concurrencer de manière déloyale nos productions nationales.

J'assiste deux fois par an, avec mes collègues du Marché commun, à une réunion présidée par le Commissaire chargé de la gestion de l'union douanière, au cours de laquelle sont examinées les questions de nature communautaire qui posent des problèmes. Mais nous abordons le plus souvent des questions de réglementation douanière générale, rarement des dossiers ponctuels.

Deux fois par an également, au cours d'une réunion des directeurs généraux des douanes du Marché commun, à laquelle prennent part des Turcs et des Grecs, en vertu d'une Convention dite de Naples, qui a été signée en 1967, est étudiée la manière d'améliorer la collaboration des services douaniers entre eux dans tous les domaines qui dépassent la compétence communautaire.

Dans le cadre de ces discussions peuvent se nouer des liens personnels permettant, lorsque des sujets deviennent particulièrement brûlants, de régler à l'amiable des questions qui n'auraient pu l'être autrement.

M. Pisani. Je vais poser la question d'une manière plus précise. On entend souvent dire que la douane française est très formaliste et que son ambition est non pas de favoriser le commerce extérieur, mais d'appliquer le règlement. Est-ce justifié ?

Ce que vous venez de dire n'est pas mérité dans tous les cas par la douane hollandaise, mais est-ce mérité par la douane française ?

M. Vidal. Etant donné que je suis juge et partie, vous pouvez sans doute penser que ma réponse est tendancieuse. Je vais essayer néanmoins d'être aussi objectif que possible. Laisser passer les marchandises pour un douanier, c'est en quelque sorte un viol. Le réflexe spontané du douanier consiste très certainement à contrôler et certainement pas à favoriser le commerce extérieur.

Ce reproche ne peut plus être adressé, aujourd'hui, à l'administration douanière française, car depuis vingt-cinq ans elle a fait un effort de reconversion fantastique pour faciliter les transactions internationales.

La création des bureaux intérieurs a permis de dédouaner les marchandises non plus seulement au passage de la frontière mais au départ ou à l'arrivée de ces mêmes marchandises ; une action a été entreprise pour se rapprocher de l'usager et faire en sorte que le temps pendant lequel la douane opère son contrôle soit aussi court que possible et s'insère dans l'ensemble du processus administratif commercial de la transaction internationale.

Sur les aéroports parisiens, grâce à un système informatique, les formalités de douane ne pèsent nullement sur la durée du passage des produits. A l'heure actuelle, dans huit cas sur dix, à partir du moment où la personne qui procède au dédouanement a fait sa déclaration, la marchandise peut être retirée sans délai. Cette procédure se généralise et deviendra opérationnelle en 1978 dans diverses gares routières de la région parisienne.

Un effort est donc accompli, d'une part en ce qui concerne les procédures et, d'autre part, en ce qui concerne les moyens opérationnels permettant d'assurer que l'action de la douane n'est plus de nature à entraver le passage des marchandises.

Bien évidemment la situation n'est pas identique pour l'ensemble du territoire français, car les installations et la qualité des personnes ne sont pas partout comparables. Dans certains cas, la

marchandise peut séjourner plus longtemps qu'il ne serait souhaitable. La douane française constitue un grand ensemble administratif, qui ne peut pas fonctionner d'une manière parfaitement homogène, les hommes étant ce qu'ils sont, avec leur caractère et leurs réactions différentes. Mais les consignes qui leur sont données sont claires : les produits doivent rester le moins longtemps possible sous le contrôle de la douane.

Je voudrais également insister sur un autre point. J'ai le plus grand souci de contacts directs avec les entreprises exportatrices et importatrices. Jusqu'en 1975 ou 1976, nous avions des rapports très suivis avec les organisations professionnelles — chambres de commerce, clubs des exportateurs ou autres — et avec les représentants des professions dont le commerce extérieur est la spécialité, notamment les commissionnaires et déclarants en douane.

Très souvent, ces organisations ne transmettaient pas exactement, comme nous l'aurions souhaité, l'information jusqu'au niveau de l'entreprise, j'allais dire du spécialiste du commerce extérieur.

C'est la raison pour laquelle, depuis l'année dernière, à intervalles réguliers, des réunions douane-entreprises sont organisées en province et les responsables du commerce extérieur des entreprises concernées y sont convoqués. Le programme est d'environ six réunions par an.

Au cours de la dernière, qui a lieu à Amiens, à laquelle assistaient 280 à 300 personnes, 200 questions ont été posées : les unes de portée générale, prouvant que le manque d'information se faisait encore sentir, d'autres, très techniques et précises, faisant la preuve que certaines entreprises sont, en revanche, très au courant de ce qui se passe, puisqu'elles cherchent à améliorer leurs connaissances sur des points particuliers.

Qu'en est-il maintenant de la douane française comparée aux douanes étrangères ?

Il est très difficile de faire cette comparaison, car il faut tenir compte de l'environnement économique et des structures d'ensemble.

La douane française, au moment du passage de la marchandise, essaie de vérifier un certain nombre d'éléments matériels qui, par définition, disparaissent lorsque la marchandise est passée. Nous nous efforçons ensuite, par un contrôle *a posteriori*, de vérifier que les lois et règlements ont bien été respectés.

Pour les douaniers allemands, par exemple, la situation est différente. Ils n'exercent pratiquement plus de contrôle lors du passage des produits. Ils se contentent d'un contrôle *a posteriori*.

Ils peuvent se le permettre car le tissu économique allemand, plus solide que celui de la France, permet de prendre davantage de risques mais aussi parce que les méthodes de gestion des entreprises allemandes sont très différentes de celles des entreprises françaises.

En Allemagne, le contrôle *a posteriori* est exercé d'une manière extraordinairement approfondie, les stocks font l'objet d'enquêtes précises, la vérification des inventaires est beaucoup plus poussée qu'en France où la plupart du temps, les entreprises ne disposent pas d'inventaires permanents de stocks ni de comptabilité matière. Cette divergence de situation explique que l'Allemagne puisse se contenter de contrôles *a posteriori* en France, le recours à cette seule méthode n'est pas actuellement possible. Cette situation est liée à la différence de structures des deux économies.

M. Pisani. Ma question a trait à l'utilisation de la douane comme instrument à peine perceptible — ou plus largement perceptible — d'une politique, à partir des mêmes règlements, des mêmes textes. L'Amérique en joue.

M. Vidal. Oui, l'Amérique en joue.

En ce qui concerne les pays européens, je suis convaincu que les Italiens en jouent très largement.

M. Pisani. Voir maïs.

M. Vidal. Par exemple.

M. Pisani. On contrôle le résultat.

M. Vidal. Il est difficile de connaître l'impact exact du contrôle *a posteriori.* Quelle que soit toutefois son efficacité, il existe certainement dans le contrôle un trou béant lié aux rapports existant entre la République démocratique allemande et la République fédérale d'Allemagne. Les facilités d'accès des marchandises de l'Allemagne de l'Est sur le marché de l'Allemagne de l'Ouest permettent de faire pénétrer au sein du Marché commun toute une série de produits dans des conditions très favorables.

Je pense qu'en fait il existe en Allemagne un état d'esprit très ouvert au commerce extérieur, notamment par l'intermédiaire de l'Allemagne de l'Est, sur les pays de l'Est.

M. Louis Boyer. Monsieur Vidal, pourriez-vous préciser quelle est la position de la douane anglaise, notamment vis-à-vis des produits du Commonwealth ?

M. Vidal. Je ne suis pas en mesure de vous répondre avec précision en ce qui concerne les produits du Commonwealth. C'est

très difficile à savoir. D'une manière générale, on peut dire que la douane anglaise paraît protectionniste dans ses réactions administratives.

Ceci étant dit, existe-t-il à l'égard des produits du Commonwealth des régimes privilégiés ? Je ne le sais pas. Pour être informé, il faudrait se livrer à une enquête sur place, au sein de l'administration.

M. Pisani. La réponse à la question suivante nous intéresse tout particulièrement : la douane constitue-t-elle l'instrument avoué d'une politique des échanges ?

La connaissance objective des phénomènes que vous nous décrivez est certes intéressante, mais tel n'est pas l'objet précis de notre recherche. De plus, la définition que vous avez donnée de la douane nous incite à vous interroger non seulement sur les procédures, mais également sur les pratiques.

M. Vidal. Monsieur le Président, toutes les pratiques dépendent des procédures. L'administration des douanes ne peut intervenir que dans la mesure où elle peut appliquer une procédure.

Toutefois, les pratiques elles-mêmes dépendent du nombre des personnels de contrôle et des instructions qui leur sont données. Si l'on veut contrôler de très près d'éventuels détournements de trafic, il suffit d'augmenter le taux de contrôle des marchandises ; si, en règle générale, celui-ci oscille entre 5 % et 10 %, on peut le faire passer à 35 %, 50 % voire 100 % par des contrôles renforcés ou systématiques de toutes les marchandises, voire par leur blocage.

J'allais dire : telle est l'action quotidienne de la douane. En fait cela dépend des risques auxquels se trouve confrontée l'économie française à un moment donné, sur une marchandise donnée, en provenance d'un pays donné.

Par exemple, en cas d'importations massives de moteurs électriques en provenance d'Allemagne de l'Est — cela a été le cas pendant un certain temps — nous envoyons des directives aux services et nous faisons contrôler tous les moteurs électriques qui entrent en France. Pour des raisons de commodité le nombre des postes frontières où le passage en douane de ce produit est possible est limité, ce qui permet d'y rassembler les spécialistes de ce type de contrôle. A ce moment-là, ou bien le contrôle est très rapide, ou bien il est très lent.

M. Pisani. Je suis surpris par la confusion qui semble s'établir constamment dans votre discours entre la capacité mécanique de la douane, qui contrôle plus ou moins vite, et la capacité qu'elle aurait ou qu'elle n'aurait pas d'être plus ou moins sélective.

Bravo ! Vous avez mis en place tous les moyens pour que les contrôles soient rapides, c'est une des données de progrès administratif, mais le fait que vous puissiez aller vite n'exclut pas que vous puissiez être sévère.

M. Vidal. C'est exact.

M. Pisani. La viscosité d'un système et sa sévérité sont deux concepts totalement différents.

M. Vidal. En définitive, une fois que les instruments sont en place, on peut faire ce que l'on veut...

M. Pisani. Que veut-on ?

M. Vidal. Tout dépend des nécessités économiques du moment. A l'heure actuele, il n'existe pas de politique communautaire commerciale. Les intérêts de l'ensemble des pays européens divergent et la France doit donc protéger certains secteurs. Quel est alors le rôle des douanes ?

Je laisse de côté l'ensemble des mesures de protection auxquelles je faisais allusion tout à l'heure. Le rôle de la douane, en définitive, est de s'assurer qu'il n'y a ni détournement de trafic, ni importation irrégulière dans les secteurs sensibles. Afin de mieux les protéger, nous sommes en train de réfléchir pour déterminer l'ensemble des fraudes théoriquement envisageables et, sur cette base, nous donnerons des instructions aux services pour orienter leur action.

Une marchandise étrangère contingentée doit être déclarée à son entrée en France sous un numéro donné : par exemple, le n° 60-00. Une des fraudes peut consister à la déclarer sous un numéro voisin correspondant à une marchandise comparable sur laquelle il n'y a pas de contingent. Pour éviter de telles pratiques, des directives sont données aux services : par exemple, vérifier qu'une marchandise déclarée sous tel numéro ne relève pas d'un autre numéro sur lesquel il y a contingentement.

Cet exemple se fonde sur le contrôle de l'espèce de la marchandise ; il aurait pu se fonder sur le contrôle de son origine ou de sa valeur. De nombreuses fraudes et de multiples détournements sont pratiqués ; aussi vient-on de créer un centre de documentation et d'évaluation chargé d'analyser l'ensemble des statistiques et des réglementations pour tenter de déterminer l'ensemble des fraudes possibles pour telle ou telle marchandise. Cela permettra d'orienter d'une manière sélective l'action de l'administration des douanes.

Cette action d'exécution dépendra des directives générales qui lui seront données par le Gouvernement. En effet, nous jouons à la fois le rôle d'exécutant, d'avertisseur et de participant, c'est-à-dire que lorsque nous constatons des importations ou des exportations anormales, nous les analysons et nous les signalons. Toutefois, la Direction générale des douanes n'est pas chargée de définir la politique commerciale de la France. Telle est d'ailleurs la raison pour laquelle mes réponses se référaient toujours au concret, aux procédures et non à l'aspect politique commerciale qui relève d'autres instances.

M. Pisani. Par la manipulation du taux de contrôle vous exercez une politique plus ou moins sélective dans le cadre des règlements et des accords en vigueur.

M. Vidal. Absolument.

M. Maurice Prévoteau. En raison des oppositions d'intérêts entre les membres de la Communauté européenne, les Français sont plutôt en position de défense. En effet, alors que des pays comme la Hollande, l'Italie se protègent par les marques et les normes, nous ne disposons pas, quant à nous, de protections.

M. Vidal. Depuis le 12 juillet 1977, à la suite d'une réflexion sur la politique extérieure de la France, des normes fondées sur le respect d'un certain nombre de règles — protection de la qualité des produits, protection de la santé et de la sécurité des utilisateurs, etc. — ont été instaurées dans un certain nombre de secteurs tels les jeux audio-visuels, les ardoises, les jouets, les grues, les réfrigérateurs, les appareils à gaz, les appareils électriques, etc.

M. Maurice Prévoteau. On crée donc un outil, mais pas depuis longtemps !

M. Vidal. Avant, cet instrument était fort peu utilisé, je l'avais d'ailleurs signalé. Il existait une distorsion entre les règles très contraignantes applicables aux produits fabriqués sur le marché français et celles beaucoup plus souples applicables aux produits importés en France.

Cela dit, les dispositions communautaires nous interdisent de mettre en place une réglementation protectionniste autonome.

M. Pisani. Votre seul comportement vicieux, c'est la grève du zèle !

M. Vidal. A ce moment-là, il s'agit d'un comportement spontané !

M. Pisani. Monsieur, fermez votre dossier, nous l'étudierons à tête reposée et veuillez répondre à la question suivante : comment ressentez-vous, non en tant qu'acteur mais en tant qu'obser-

vateur, le déséquilibre extérieur de la France ? Vous êtes un excellent observateur de ces phénomènes car vous les vivez par le menu et car vous disposez du meilleur système d'information.

M. Vidal. La question que vous me posez, Monsieur le Président, dépasse largement mes compétences administratives. Comme je l'ai rappelé tout à l'heure la direction générale des douanes est une administration d'exécution. La réponse que je puis donner à votre interrogation n'est donc que le reflet d'une opinion purement personnelle. A mon sens le problème du commerce extérieur français est beaucoup plus celui de nos importations que celui de nos exportations ; cela est lié à la faiblesse et au caractère très récent du tissu économique et industriel français. En effet, si nos capacités d'exportation sont assez comparables à celles de n'importe quel autre pays évolué, la situation est tout à fait différente pour nos importations.

Une des faiblesses essentielles de l'économie française est que toute reprise de la consommation entraîne un déficit du commerce extérieur. En 1976, le plan de relance du Gouvernement s'est traduit par une augmentation de la consommation qui a amené une augmentation immédiate et massive des importations de biens de consommation.

La capacité de réponse de l'économie française à des sollicitations du marché est insuffisante. Tel est le problème fondamental du commerce extérieur français : cela ne signifie pas pour autant que tout est au mieux pour les exportations. Des progrès sont certainement possibles en ce domaine au niveau des petites et moyennes entreprises, d'une part, dans le secteur des services, d'autre part.

Je pense néanmoins que le problème essentiel est celui de nos importations. Cette situation a d'ailleurs une explication simple : l'industrie française est relativement récente, elle n'a pas la force et par suite le dynamisme de certaines autres.

M. Pisani. J'ai récemment bavardé avec un spécialiste des questions agricoles qui prétend que nous importons du papier, du bois, des porcs alors que nous pourrions en produire, en élever. C'est en cela que nous sommes renvoyés à notre approche, le redéploiement et la mise en condition de notre propre économie.

Pourriez-vous, pour l'information de notre groupe de travail, essayer de présenter quelques remarques plus concrètes, étant entendu que les décisions dépendent de votre ministère de tutelle ?

M. Vidal. Cela dépasse complètement mes compétences administratives.

M. Pisani. Un groupe de recherche comme le nôtre doit essayer de comprendre le fond du problème.

Pourquoi importer certains produits tels que le bois, le carton, le papier, les meubles, ce qui nous coûte la somme faramineuse de 8 400 000 F ? Vous pourriez certainement nous citer des exemples significatifs.

M. Vidal. Vous avez certainement une résidence secondaire.

M. Pisani. J'ai une résidence principale à la campagne !

M. Vidal. Avez-vous essayé d'acheter un petit motoculteur ? Il est impossible d'en trouver un de marque française !

L'évolution des pays du Tiers Monde est fantastique. En janvier, je suis allé à la Réunion et je suis passé par l'île Maurice où j'ai visité une usine textile récente. Son matériel est plus moderne que celui qui est utilisé dans les usines françaises et les salaires sont de 350 F par mois pour douze heures de travail par jour, sept jours par semaine et sans vacances, le tout sans charges sociales. Comparez cette situation à la situation française où un ouvrier travaillera beaucoup moins que son homologue mauricien et coûtera à son entreprise 3 500 F par mois, charges sociales comprises. Quel que soit l'éloignement, les produits arrivent sur le marché français à des prix que nous ne pouvons pas concurrencer.

Actuellement, une partie de nos contrôles sur l'origine des productions dans ce secteur sont d'ailleurs fondés sur le prix comparé des produits à leur arrivée sur le marché français avec les prix auxquels on peut les produire normalement en Europe.

M. Pisani. Pourriez-vous nous donner quelques chiffres significatifs ?

M. Vidal. Le plus simple consisterait à vous remettre le texte d'une note de juillet 1977 indiquant aux services les prix en dessous desquels certains produits textiles ne pouvaient pas avoir été fabriqués dans un pays de la Communauté.

M. Pisani. La découverte des créneaux de compétitivité possible, en production interne, et l'analyse des prix comparés des produits « in » et « out » constitueraient incontestablement pour nous un élément important de réflexion.

M. Vidal. Vous me demandez, Monsieur le Président, d'anticiper sur les futurs travaux du centre de documentation et d'évaluation en cours de création : pour l'instant, nous disposons essentiellement des prix comparés des textiles.

M. Pisani. Si vous disposiez d'éléments de comparaison sur les prix des conserves en provenance, en particulier, des pays déjà concurrents et éventuellement associés, tels l'Espagne, le Portugal, la Grèce, cela nous intéresserait puisque nous avons l'intention de faire porter une étude sur l'agrégat alimentaire.

M. Vidal. Pourriez-vous m'indiquer précisément les sujets sur lesquels vous souhaiteriez recevoir des informations ? Peut-être pourrais-je vous apporter des éléments d'information.

M. Pisani. Nous souhaitons recevoir des informations sur l'agrégat alimentaire. M. le Président de la République a déclaré que l'agriculture serait le pétrole de la France. Nos recherches sont donc actualisées. Nous souhaiterions savoir quel est l'ensemble des données sur ce sujet et quelles sont les perspectives d'ouverture du Marché commun.

M. Vidal. Je ne peux pas vous répondre immédiatement mais nous vous ferons parvenir les informations que nous pourrons recueillir.

M. Pisani. Nous n'avons pas du tout l'intention de nous placer au niveau des mécanismes, de la micro-analyse, nous souhaitons envisager les problèmes fondamentaux : l'équilibre de nos échanges lié à la capacité de réponse de l'industrie aux modifications de la demande, c'est-à-dire le redéploiement interne de notre économie, sa plasticité, étant entendu que l'effort en faveur de l'exportation a déjà été substantiel.

M. Vidal. Je vais de nouveau dépasser mes compétences administratives, mais je pense que l'on peut améliorer nos exportations en mobilisant les PME à travers des sociétés de commerce international. Notre potentiel est important mais de telles sociétés ne connaissent pas un grand développement en France.

Une moyenne entreprise occupant un créneau tout à fait particulier n'a pas les moyens de se lancer dans l'exportation. Le simple fait d'envoyer une lettre ou de téléphoner à l'étranger coûte cher ; de plus, il y a l'obstacle de la langue. Une entreprise doit dépasser un certain niveau pour accéder au marché international. Seules de grandes sociétés de commerce international — il en existe notamment en Grande-Bretagne — peuvent servir de relais aux moyennes entreprises et plus encore aux petites.

M. Pisani. Connaissez-vous un homme, en France, qui puisse nous en « causer » ? Vos contacts vous permettraient-ils de nous apporter plus de détails ?

L'outil purement institutionnel n'a qu'un intérêt limité. Si on avait voulu l'étudier, on aurait choisi une autre équipe de sénateurs. Je n'ai pas envie d'entendre les fonctionnaires me raconter ce qu'ils font !

Qu'est-ce qu'une société de commerce international ? Comment fonctionne-t-elle ? Comment de telles sociétés se sont-elles constituées à l'étranger ?

M. Vidal. La Société générale a déjà constitué une société de ce type. Il vous suffirait d'interroger la personne qui s'occupe de cette question.

La Direction des relations économiques extérieures pourrait certainement vous citer des noms de Français ou d'étrangers que vous pourriez inviter.

M. Pisani. Un ou deux membres de l'OCDE connaissent ce sujet, on pourrait très bien les interroger.

La fonction des sociétés de commerce international n'est-elle pas de faciliter les relations des entreprises avec les douanes ?

M. Vidal. Sur ce plan, le problème est pour moi de savoir si j'ai, en face de moi, des personnes compétentes. En principe, dans une société qui s'est spécialisée dans le commerce international, les personnes qui sont chargées des rapports avec la douane sont, par définition, spécialistes des questions douanières.

Les relations sont plus faciles lorsque l'interlocuteur connaît les techniques douanières. Le langage est alors le même.

M. Pisani. Il faut connaître la clé.

M. Vidal. C'est un problème de langage. Je suis toujours surpris de constater que l'essentiel des difficultés de communication tient à la manière dont les notes techniques sont rédigées, à la manière dont les questions sont posées. Une question mal posée ne sera pas forcément comprise par le douanier.

Je reviens aux problèmes de procédure. Il est un point que je voudrais signaler.

La Cour de justice de Luxembourg a rendu, le 15 décembre 1976, un arrêt très important dit « Schou-Donckerwolcke » qui, sur le plan du contrôle de l'origine, affaiblit très sensiblement les pouvoirs de contrôle et donc de protection de la douane. Je vous donne son contenu en substance.

Cette affaire concernait l'origine d'une marchandise d'un pays extérieur à la Communauté, qui avait été mise en libre pratique dans un Etat membre de la CEE puis était arrivée en France. La Cour a, certes, indiqué qu'il était permis à la douane de deman-

der l'indication du pays d'origine, c'est-à-dire, en l'espèce, celle du pays tiers, mais cet arrêt a considérablement réduit le pouvoir réel de contrôle des services douaniers en précisant :

— qu'il ne pouvait être demandé à l'importateur en matière d'origine autre chose que ce qu'il connaît ou peut vraisemblablement connaître ;

— que l'omission du pays d'origine ou son inexactitude ne devraient pas être frappées de sanctions disproportionnées à la nature d'une infraction purement administrative.

Or il est très difficile, pour la douane, d'administrer la preuve que l'importateur connaissait l'origine exacte de la marchandise. Et quand bien même cette preuve serait apportée par la douane, celle-ci ne peut infliger qu'une pénalité d'un montant maximum de 2 000 F, insignifiante par rapport au dommage qui a été causé.

Cet arrêt limite donc considérablement notre action de protection en matière d'origine.

M. Pisani. C'est la charge de la preuve renversée.

M. Vidal. Exactement.

M. Pisani. Je vous remercie du dossier que vous nous avez remis, des explications que vous nous avez apportées et du travail que vous acceptez d'effectuer, non plus en tant qu'acteur, mais en tant que spectateur du phénomène qui nous intéresse.

J'ai trouvé votre jugement très intéressant, ainsi que le double aspect que vous avez développé : aspect redéploiement interne pour faire face à la flexibilité du marché, aspect mobilisation d'une réserve encore inexploitée.

M. Vidal. Pouvez-vous me donner des précisions concernant l'analyse sur les prix comparés que vous souhaitez ?

M. Pisani. Cette analyse pourrait concerner essentiellement le domaine agro-alimentaire, y compris le bois. Il s'agirait d'un bilan intégré du secteur agro-sylvo-pastoral et alimentaire entre l'import et l'export.

On dit que l'agriculture française est exportatrice nette. C'est faux. Si l'on introduit la consommation de pétrole, d'engrais, de phytosanitaire, l'équipement des industries agricoles et alimentaires, on aboutit à un bilan sans doute négatif. C'est important.

M. Vidal. En avez-vous parlé à M. Cortesse, Directeur de la prévision ?

M. Pisani. Non.

M. Vidal. Je ne suis pas sûr que nous puissions faire un bilan intégré.

M. Pisani. Vous pourriez peut-être demander à votre ministre si l'ensemble de son administration peut réaliser un bilan totalement intégré. Une recherche universitaire serait pour cela nécessaire.

M. Maurice Prévoteau. Pourquoi vouloir démontrer que l'agriculture n'est pas exportatrice ? Il en est alors de même pour l'industrie lourde.

M. Pisani. Je n'ai pas voulu dire cela. Nous ne voulons pas faire le procès de l'agriculture. Simplement, nous avons choisi, lors d'une précédente réunion, d'approfondir le dossier agro-alimentaire.

M. Vidal. Je reviens aux questions qui m'ont été posées.

Concernant la question n° 5, je vous ferai parvenir une réponse écrite.

Concernant la question n° 6, un certain nombre de précisions me seraient nécessaires. En effet, établir un bilan des mesures de protection prises en faveur de l'industrie française depuis 1972 représente un très vaste travail. La réponse peut être d'une page, mais elle peut ressembler aussi à une encyclopédie. Il serait souhaitable que vous me précisiez les points plus particuliers qui vous intéressent.

Concernant la question n° 7, M. de Larosière, Directeur du Trésor, pourra vous répondre. De même, la réponse à la question n° 9 est de la compétence de M. Larrera de Morel, Directeur des relations économiques extérieures.

Je vous ferai parvenir une réponse écrite à la question n° 8.

M. Pisani. Nous vous remercions de cette audition, dont nous tirerons beaucoup de profit.

ANNEXE

NOTE SUR LA POSITION FRANÇAISE AU SUJET DE L'APPROFONDISSEMENT DE L'UNION DOUANIERE

La Commission des Communautés européennes souhaite accélérer le processus d'approfondissement de l'union douanière entre les neuf Etats membres. Elle est appuyée à cet égard par le Parlement européen et par le Conseil économique et social de la CEE qui ont respectivement adopté, récemment, une résolution et un avis allant dans le même sens.

En effet, si de nombreux textes harmonisant le droit douanier sont déjà intervenus au niveau communautaire, certaines réglementations nationales sont encore en vigueur dans ce domaine, intéressant plus spécialement les échanges avec les pays tiers à la CEE. C'est ainsi que chaque Etat membre continue d'appliquer ses propres dispositions en ce qui concerne, par exemple, la mise en libre pratique des marchandises importées de pays tiers et qui peuvent ensuite circuler librement à l'intérieur de la Communauté, ou l'admission temporaire, en suspension des droits du tarif douanier commun, de matériels destinés à être réexportés en l'état après avoir été utilisés pour l'exécution de travaux, ou encore les conditions dans lesquelles prend naissance et s'éteint la dette douanière.

Certains Etats membres connaissent même des régimes douaniers qui n'existent pas dans d'autres, tel, par exemple, en Allemagne, celui qui permet de transformer des marchandises importées avant qu'elles aient été dédouanées, les droits de douane étant acquittés sur les produits issus de cette transformation.

Il en résulte des distorsions de traitement importantes selon que les marchandises sont importées dans un Etat membre ou dans un autre, ce qui peut avoir sur le plan économique des conséquences non négligeables et entraîner notamment des détournements de trafic au profit des Etats membres qui ont les réglementations les plus laxistes.

C'est pourquoi la France, dont plusieurs secteurs de l'économie ont déjà eu à souffrir de tels détournements de trafic, est favorable à un approfondissement de l'union douanière reposant sur la poursuite de l'harmonisation des réglementations qui sont encore nationales, la conséquence essentielle de cet approfondissement étant de supprimer les distorsions de traitement qui existent actuellement. Mais son soutien à l'action entreprise est subordonné au respect des conditions suivantes, qui sont essentielles pour permettre d'atteindre le but recherché :

— le droit communautaire doit être aussi complet que possible, de façon à supprimer toute distorsion de traitement ;

— il doit être le plus précis possible, afin de ne pas pouvoir donner lieu à des interprétations divergentes, elles-mêmes génératrices de nouvelles distorsions de traitement ;

— ce droit doit être exempt de tout laxisme et préserver dans tous les cas les pouvoirs de contrôle, notamment de contrôle physique des marchandises, par les administrations douanières nationales.

Ce n'est en effet que si ces trois conditions sont réunies qu'il sera possible de protéger l'économie française contre les « agressions extérieures » résultant de l'introduction sur le marché de marchandises qui ont pu pénétrer dans la Communauté dans des conditions irrégulières sur le plan concurrentiel en profitant de certaines failles dues, soit au maintien de réglementation nationales laxistes, soit aux interprétations différentes qui peuvent être faites de la réglementation communautaire, soit encore à l'absence de rigueur dans cette réglementation communautaire.

Les avantages qui doivent résulter de la mise en place d'un droit communautaire ainsi conçu ne seront toutefois effectifs que pour autant que ce droit soit appliqué de façon uniforme par les différentes administrations nationales. Les mêmes risques de détournement de trafic que ceux qui existent actuellement subsisteraient en effet s'il n'en était pas ainsi.

Il conviendra donc de mettre en place, le plus rapidement possible, des méthodes de coopération administrative intéressant tous les aspects de la réglementation douanière, alors qu'actuellement cette coopération est essentiellement axée sur la recherche de la fraude.

Les contacts directs entre les fonctionnaires chargés de l'application de cette réglementation dans les différents Etats membres devront, d'autre part, être très fréquents.

Mais il ne faut pas se dissimuler que la Commission des Communautés estimera sans doute que le soin de veiller à l'application uniforme du droit douanier communautaire relève exclusivement de sa compétence. Il est donc à craindre que cet organisme soit amené à exercer des contrôles à cette fin, en intervenant ainsi directement dans le fonctionnement du service, avec tous les risques pouvant en découler au plan politique.

AUDITION DE M. LARRERA DE MOREL

Directeur des Relations économiques extérieures.
(28 février 1978.)

M. Pisani. Ce n'est pas l'acte de commerce en lui-même qui nous intéresse, mais l'ensemble du dispositif économique dans son déploiement extérieur, du point de vue, d'abord, de la connaissance des phénomènes existants, ensuite de la prévision résultant de la projection des tendances lourdes et, enfin, des méthodes d'anticipation.

M. Larrera de Morel, Directeur des relations économiques extérieures. Votre groupe d'étude sera sans doute intéressé de savoir ce qu'ont été les évolutions de notre situation par rapport à l'extérieur et les conséquences que l'on doit en tirer.

On distingue deux types d'évolution : d'une part, une évolution à long terme, liée à l'ouverture progressive, mais constante, de l'économie française sur le monde extérieur ; d'autre part, une évolution brutale qui a fait suite à la hausse des produits énergétiques, et plus spécialement des produits pétroliers.

Quelles conséquences découlent de ces deux types d'évolution et quels doivent être, dans cette situation nouvelle, les comportements des pouvoirs publics et des gouvernements, quels qu'ils soient ?

Considérons, pour commencer, le premier type d'évolution, lié à l'ouverture sur le monde. En 1960, nos exportations représentaient entre 11 et 12 % du PNB, en 1970 15 % et en 1976 19,5 %. En 1977, elles représenteront vraisemblablement un peu plus de 20 %.

Ces chiffres sont déjà importants en soi, mais ils le deviennent davantage encore si l'on rapproche les exportations de la production intérieure brute exportable. En effet, 40 % de la PIB sont constitués de services non exportables. Lorsqu'on calcule le rapport entre les exportations et la PIB exportable, on constate qu'un tiers environ de notre production intérieure brute a été exporté en 1977, ce qui est considérable.

M. Pisani. Puis-je vous demander, Monsieur le Directeur, de nous faire parvenir une fiche précisant ce qui est considéré comme exportable et comme non exportable ?

M. Larrera de Morel. Ce sera fait, Monsieur le Président. Actuellement, un certain nombre de services sont exportables — travaux publics, transports routiers — et constituent de plus en plus un facteur de rééquilibre pour notre balance des paiements ; mais une partie importante — que nous estimons à environ 40 % — des services et des activités intérieures demeure non exportable. Dans la note que nous vous remettrons, nous affinerons ce chiffre et mentionnerons les têtes de chapitre.

Devant l'évolution assez dramatique et impressionnante de l'économie française, le Gouvernement et les Pouvoirs publics doivent surtout tirer des conséquences en matière de politique commerciale, d'abord, puis en matière de politique économique et financière générale.

En matière de politique commerciale, les chiffres montrent de façon assez évidente que tout recours à un protectionnisme assez généralisé est impossible. Il ne s'agit point, ici, de faire de la théorie pour savoir si le libre-échange est bon ou mauvais ou si le développement autonome est préférable, mais simplement de considérer les faits. A tort ou à raison, l'économie française s'est engagée délibérément dans une division et une spécialisation du travail et dans une ouverture sur l'extérieur. Or, un protectionnisme généralisé est impossible et ce pour deux raisons essentielles.

La première raison, qui a été soulignée assez souvent, est que, pour faire tourner notre économie, nous avons besoin d'importer du pétrole, des matières premières, des minéraux, etc. pour environ 100 milliards de francs par an. Or, pour payer ces importations, il faut exporter.

La seconde raison va un peu plus loin. Un protectionnisme assez généralisé supposerait un remodelage dramatique de l'économie française. En effet, un tiers environ de nos activités sont tournées vers les marchés extérieurs, qui se fermeraient évidemment à nous dans l'hypothèse d'un retour au protectionnisme. Il serait donc nécessaire non seulement de remodeler de façon très importante les activités importatrices, mais encore de créer plus ou moins artificiellement des unités de production afin de faire face à la demande qui, auparavant, était satisfaite par les importations. C'est pourquoi il paraît impossible, en l'état actuel de notre économie, d'avoir recours à un retour au protectionnisme.

Le Gouvernement a manifesté son attachement au libre-échange en affirmant, notamment, sa volonté de participer activement aux négociations commerciales multilatérales connues sous le nom de Tokyo-round. Si, d'ailleurs, l'on devait décider aujourd'hui de faire une négociation du type Tokyo-round, on ne le ferait pas

car les problèmes ne sont pas d'abaisser encore un peu les tarifs et d'examiner ce qui se passe dans tel ou tel secteur, ils sont d'une nature différente et beaucoup plus graves.

Cela dit, le principe de ces négociations ayant été posé depuis longtemps, il est apparu à la plupart des nations industrialisées que ces négociations revêtaient une sorte de valeur symbolique en tant que « paratonnerre anti-protectionniste »

Dans la mesure où tel était le sentiment de beaucoup de gouvernements, le Gouvernement français a estimé souhaitable de conduire à bien ces négociations qui symbolisaient l'ouverture des économies nationales.

Nous n'attendons pas de ces négociations des résultats concrets très importants dans les différents domaines qui seront concernés, mais simplement une sorte de « coup de projecteur » sur les résultats obtenus grâce auxquels le commerce mondial sera un peu plus libre, sans aller vers des objectifs trop ambitieux.

Vous avez demandé quels étaient les éléments positifs et les éléments négatifs de cette négociation.

Un élément négatif est représenté par l'aspect tarifaire sur lequel les Américains ont mis l'accent d'une façon un peu insistante. Il y aura donc une négociation tarifaire qui. si elle est bien conduite, devrait mener à l'application d'une notion importante pour nous : l'harmonisation tarifaire. Mais, de toute façon, il y aura un relatif déséquilibre dans la mesure où de nombreux pays profiteront des abaissements tarifaires sur notre marché sans que nous en tirions forcément un net avantage à l'exportation. Les pays en voie de développement, les pays de l'Est et même certains pays développés — l'Australie et le Canada, par exemple — s'arrangeront comme par le passé, sous des prétextes divers, pour échapper plus ou moins à ces baisses et ne pas les appliquer complètement.

Il a été calculé que les baisses tarifaires représenteraient 11 % de nos importations et ne toucheraient que 9 % de nos exportations, ce qui exprime un certain déséquilibre. Cela est vrai également pour d'autres pays, tels que les Etats-Unis ou le Japon, par exemple, qui subiront davantage les baisses tarifaires dans leurs importations qu'ils n'en profiteront dans leurs exportations.

Cet aspect tarifaire est également négatif dans la mesure où il provoquera une érosion supplémentaire des tarifs extérieurs communs de la Communauté. Nous essaierons de limiter cette érosion à 30 %.

L'un des aspects positifs de la négociation — si elle réussit — sera que certaines règles du GATT, qui sont actuellement quelque

peu malmenées par certains pays comme les Etats-Unis, entre autres, pourront être appliquées de façon plus stricte en ce qui concerne, par exemple, la notion de préjudice.

Certaines mesures qui s'adapteraient davantage à la conjoncture actuelle pourraient également être prises, notamment l'adoption de clauses de sauvegarde sélectives s'adressant non plus à l'ensemble des pays, comme actuellement, mais uniquement au pays ayant causé le préjudice.

Le Gouvernement a donc estimé que, sauf à remodeler complètement l'outil économique français, il convenait de rester attaché au libéralisme. Cela dit, il a constaté que les règles du GATT n'étaient plus adaptées à la situation présente et que leur mécanisme n'était plus applicable à tous les cas de figure du monde actuel.

Sous les noms de « libéralisme organisé » et de « croissance ordonnée des échanges », prononcés par le Président de la République, des réflexions ont été ordonnées autour de cette idée.

Derrière ce thème, trois types de problèmes se profilent.

Le premier est celui de l'émergence non de certains pays en voie de développement, mais de certaines de leurs productions. En effet, si un pays en voie de développement se développe industriellement de façon homogène et totale, cela ne soulève pas de problèmes considérables car l'on assiste corrélativement à une montée progressive des salaires et de la protection sociale qui rapproche peu à peu ce pays de la situation des pays développés. Mais il est fréquent qu'un secteur moderne particulier se développe et « s'enkyste », pour ainsi dire, dans une économie générale qui, elle, reste profondément sous-développée pour 80 à 90 % de ses activités, avec toutes les conséquences qui en découlent : salaires très bas, charges sociales inexistantes.

Un tel secteur, utilisant à la fois les facteurs du sous-développement et les facteurs positifs des pays développés — technologie industrielle et commerciale moderne — parvient alors à réaliser des productions de bonne qualité à des prix anormalement bas.

C'est ce qui a provoqué, dans les années récentes, des crises importantes dans certains secteurs, notamment celui du textile.

C'est pourquoi nous estimons nécessaire d'instituer des règles nouvelles qui permettraient aux économies développées et industrialisées de se protéger et de s'acheminer vers une adaptation progressive. La clause de sauvegarde sélective dont j'ai parlé nous paraît un bon moyen d'y parvenir. D'un maniement facile, elle per-

mettrait de résoudre les problèmes de façon plus souple qu'avec le système actuel qui, dans la mesure où il menace tout le monde, représente une arme de dissuasion de type quelque peu nucléaire.

Un autre problème tient au fait que certains secteurs semblent ne pouvoir s'accommoder des règles et mécanismes automatiques et classiques du libre-échange, je veux parler des secteurs de très fort investissement où, du fait même de l'ampleur des investissements en capitaux et de la durée de leur mise en place comme de leur amortissement, l'adaptation entre l'offre et la demande est difficile à réaliser.

Dans les périodes de crise et de récession, les difficultés de ces secteurs sont tout à fait apparentes. Leur adaptation est extrêmement lente, dans la mesure où il s'agit d'outils de production qui ne peuvent être mis au rebut du jour au lendemain étant donné la lourdeur des investissements qui leur ont été consacrés. Cela concerne tous les secteurs lourds : sidérurgie, chantiers navals, pétrochimie lourde, fibres synthétiques et, peut-être, d'autres secteurs type papier, carton, etc.

Les règles automatiques du libre-échange total ne pouvant s'appliquer en ce domaine, il a semblé qu'une certaine concertation était nécessaire en matière de prix, notamment par fixation de prix minimum.

Le troisième secteur d'analyse sur lequel porterait cette « croissance ordonnée des échanges » est celui des monopoles technologiques internationaux qui sont incompatibles avec la notion de marché et de concurrence.

Si l'on souhaite que le marché international soit libre dans une économie de marché et d'échange, il convient, évidemment, que les lois du marché puissent s'appliquer librement au jeu commercial international aussi bien que national, en l'absence de tout monopole. Or, il est certain que des monopoles nationaux sont apparus. Le fait que, dans un secteur donné, plusieurs firmes appartiennent au même pays, n'est pas un élément suffisant pour dire qu'il n'y a pas monopole. Dans l'aéronautique, par exemple, ce n'est pas parce qu'il existe plusieurs firmes aux Etats-Unis qu'il n'y a pas un monopole américain en ce domaine. Il en va de même pour le Japon. La multiplicité de certaines firmes n'empêche pas qu'il y ait un monopole japonais, avec les conséquences précises et pratiques qui en découlent sur le commerce des produits concernés.

Là aussi, nous estimons que les règles classiques du GATT ne peuvent s'appliquer. Si tel ou tel pays, pour lutter contre ces monopoles, tente de créer une industrie nationale, il ne devrait pas se heurter aux règles du GATT qui interdisent de subventionner une installation dans l'intention de protéger son propre marché.

Cette notion de libéralisme organisé n'est donc pas une sorte d'alibi hypocrite pour un retour au protectionnisme généralisé. Au contraire, elle a pour objet de préserver le jeu de l'échange international et de trouver des amodiations dans les secteurs où, effectivement, ces règles ne peuvent être appliquées.

L'ouverture de l'économie française sur l'extérieur doit avoir des conséquences, non seulement sur la politique commerciale, mais également sur la politique économique financière intérieure et extérieure.

Les schémas classiques de gestion des balances des paiements et des balances commerciales qui faisaient, des manipulations de parités monétaires, un instrument de politique économique sont, heureusement ou malheureusement, de moins en moins adaptées à la situation actuelle où le commerce extérieur tient une grande place au sein des activités.

Le schéma classique de la dévaluation, par exemple, qui diminue les importations au profit de la production nationale et accroît les exportations de produits qui peuvent ainsi être offerts à moindre prix en devises, n'est valable que pour les économies dont l'ouverture sur l'extérieur est relativement faible, comme aux Etats-Unis, par exemple, où elle n'est que de 4 % ou 5 %, ou en France il y a vingt ans. Mais, dès que l'on atteint des pourcentages du type de ceux que nous connaissons actuellement, ce schéma ne peut plus s'appliquer.

Le schéma classique selon lequel la dévaluation rend les produits extérieurs plus chers et décourage l'importation n'est plus valable. En effet, et cela a été souligné, il existe des types d'importation qui sont très peu compressibles. Par exemple, si notre monnaie est dévaluée, nous n'importerons pas moins de pétrole pour autant ; simplement, il coûtera un peu plus cher en francs.

Un autre phénomène, peut-être moins souligné mais tout aussi important, tient au fait que la substitution d'une production intérieure à une importation est de plus en plus difficile à réaliser en raison de l'accroissement de la spécialisation. Une dévaluation du franc n'entraînera pas pour autant une diminution en volume des importations de biens d'équipement allemands, par exemple, mais les rendra plus onéreux. Il existe, en effet, des secteurs où nous n'avons pas de productions françaises équivalentes disponibles.

De même, le schéma classique ne s'applique plus à l'exportation. En effet, lorsqu'il existe, dans une économie, un *in put* qui, en fait, est de l'ordre de 20 % de la valeur ajoutée, celui-ci augmente du niveau de la dévaluation, ce qui crée une tendance inflation-

niste qui se répercute très rapidement à l'ensemble de l'économie. A l'arrivée, les prix nominaux augmentent à peu près de la marge de la dévaluation.

En raison de l'ouverture de l'économie française sur l'extérieur, le maniement des parités monétaires est donc, je le répète, de plus en plus difficile ou, en tout cas, de moins en moins efficace. D'ailleurs, depuis 1970, le Gouvernement et les pouvoirs publics ont, consciemment ou inconsciemment — je pense que c'était consciemment — maintenu une parité effective des prix exprimés en devises assez remarquable. Certes, il y a eu parfois des bosses ou des creux, nous avons été parfois sous-compétitifs ou surcompétitifs — comme en 1975 et au début de 1976 — mais si l'on calcule l'indice des prix français corrigé des parités monétaires — avec, évidemment, une pondération des monnaies des principaux partenaires commerciaux — on s'aperçoit que, depuis 1970, l'indice est demeuré au niveau de 100, avec parfois 103 et parfois 98.

En fait, les prix français exprimés en devises ont été relativement stables depuis 1970, sans doute parce que l'on s'est aperçu que la surcompétitivité née d'une sous-évaluation systématique du franc créait une situation assez difficile et, qu'à l'inverse, une sous-compétitivité par surévaluation du franc n'était guère supportable.

Telles sont les deux principales conséquences — ou enseignements — à tirer de l'ouverture de l'économie française sur l'extérieur, en matière de politique commerciale proprement dite, d'une part, et, d'autre part, en matière de politique économique générale, notamment en ce qui concerne la politique monétaire et les parités.

La deuxième grande évolution, qui fut évidemment très brutale, est celle qui a fait suite à la crise pétrolière. Elle a entraîné une conséquence très générale sur la politique économique globale et des conséquences plus particulières, peut-être même plus profondes, sur l'adaptation de notre appareil productif.

La conséquence économique globale est que, contrairement à ce qui se passait avant la crise pétrolière, la France ne pourra sans doute pas, dans les années à venir, connaître un taux de croissance très détaché de celui de ses différents partenaires.

Le deuxième type de conséquence est plus structurel. Compte tenu de cette crise pétrolière, des transferts qu'elle a provoqués et des evolutions qu'elle a suscitées, la France devra s'accoutumer à avoir une adaptation économique, et plus spécialement industrielle, plus rapide.

Sur le plan de l'économie globale, la France, depuis les années 1969, 1970 et jusqu'à 1974, connaissait une balance commerciale légèrement excédentaire et une balance des paiements à peu près

équilibrée, tout en ayant un différentiel de croissance relativement important par rapport à ses partenaires : 1,5 % à 2 % en moyenne. Malheureusement, en raison de l'augmentation massive du coût des importations pétrolières, nous ne pouvons espérer équilibrer notre commerce extérieur si nous avons une croissance nettement plus forte que celle de nos partenaires. Autrement dit, auparavant, notre « élasticité » à l'exportation étant un peu supérieure à notre « élasticité » à l'importation nous permettait d'avoir cette différence de croissance. Maintenant, ces deux élasticités se rejoignant à peu près, nous sommes plus solidaires encore qu'avant du devenir industriel de nos grands partenaires commerciaux.

Bien entendu, il est possible de supporter, pendant un, deux ou trois ans, des déficits commerciaux car, comparés à d'autres grands termes macro-économiques, ils ne sont pas considérables. Un déficit de deux milliards de dollars n'est pas insurmontable pendant quelques années, mais nous ne pouvons nous installer, à moyen ou long terme, dans une position de déficit de la balance commerciale, déficit qui n'est pas encore compensé par d'autres recettes dans la balance des paiements courants.

Certes, une amélioration a été enregistrée. Auparavant, il existait un déficit où le surplus de la balance commerciale était affecté au déficit des autres postes de la balance des paiements courants, de l'ordre de deux milliards de dollars par an. Une évolution positive s'est dessinée et la balance des paiements courants s'achemine vers l'équilibre. Mais nous n'en sommes pas encore au point atteint par certains pays, la Grande-Bretagne, par exemple, qui ont développé depuis longtemps une activité de services et dans lesquels les autres postes de la balance des paiements courants génèrent un surplus qui peut compenser le déficit de la balance commerciale.

En conséquence, si nous voulons équilibrer la balance commerciale à long terme, nous sommes malheureusement obligés d'avoir une croissance qui soit plus en harmonie avec celle de nos partenaires, ce qui nous fait souhaiter que cette croissance soit souple.

Sur le plan structurel, la crise pétrolière exige une adaptation plus rapide de notre appareil économique. Les transferts très importants provoqués par la crise modifient, en effet, assez profondément, à l'échelon mondial, l'offre et la demande, ce qui doit se répercuter sur notre propre offre industrielle comme sur notre demande.

Depuis la crise pétrolière, la demande mondiale a évolué surtout dans le sens d'un accroissement de la demande en biens d'équipement, notamment de la part des pays pétroliers et des pays tirant des recettes de certains produits de base importants. Il convient

cependant de ne pas exagérer la portée de cette évolution dans la mesure où ce phénomène important a malheureusement été contrebalancé par une diminution de la demande en biens d'équipements dans les pays industrialisés.

En termes d'exportation, tout cela n'a pas le même poids. En effet, un courant très actif d'investissements dans les pays développés se traduit par un flux extérieur moins important que s'il concerne des pays en voie de développement, pour la simple raison que, dans un pays développé, la demande accrue de biens d'équipement et d'investissements est fournie, pour l'essentiel, par le pays en cause. Autrement dit, l'élasticité à l'importation d'une demande accrue de biens d'équipement aux Etats-Unis est beaucoup moins forte que l'élasticité à l'importation d'une demande accrue en Iran ou en Egypte. En termes de commerce extérieur, un franc perdu dans un pays développé ne contrebalance pas un franc gagné dans un pays en voie de développement.

Cette apparition d'offres nouvelles sur le marché mondial est très importante à terme et entraîne plusieurs conséquences, la première étant que les ressources nouvelles dont disposeront les pays pétroliers les conduiront à développer la valorisation de leurs matières premières, et d'abord des matières premières énergétiques, de telle sorte que l'industrie des demi-produits aura tendance à se déplacer des pays développés vers les pays détenteurs de ces matières premières et de cette énergie.

Certes, une telle « délocalisation » ne se réalisera que lentement — les ambitions de certains pays au lendemain de la crise pétrolière ont été quelque peu ralenties — mais, quoi que l'on dise ou que l'on pense, elle se fera.

M. Pisani. Après beaucoup d'échecs, sans doute, mais cela se fera.

M. Larrera de Morel. Cela est vrai pour l'acier, la pétrochimie...

M. Pisani. Et pour l'agriculture.

M. Larrera de Morel. Nous pourrons revenir sur ce point car, pour beaucoup de disciplines et de produits, l'agriculture reste une activité de pays développé.

Pour conclure, disons que l'évolution de l'offre étant certaine à terme, il faudra bien nous y adapter.

Une autre conséquence est liée à l'utilisation d'une main-d'œuvre abondante par certains pays pétroliers ou certains pays sous-développés disposant tout de même de ressources pour déve-

lopper des investissements. Il y aura donc également, dans les technologies les plus simples qui concernent, le plus souvent, certains biens de consommation, un accroissement de l'offre.

Quels effets cette situation exercera-t-elle sur notre commerce extérieur et, plus largement, sur notre structure industrielle ? Il y aura, c'est évident, des reconversions à réaliser dans les biens de consommation. On observera une stagnation, sinon une régression à terme, dans les demi-produits : sidérurgie, chimie très lourde. Inversement, il nous faudra développer, dans les biens de consommation et surtout dans les biens d'équipement, notre capacité à répondre à une situation mondiale où la demande sera en expansion mais où l'offre sera également importante dans la mesure où certains de nos concurrents sont souvent mieux placés que nous.

Les chiffres du commerce extérieur montrent que cette adaptation est plus ou moins en train de se réaliser. Depuis quatre ans environ, nous constatons effectivement une relative stagnation du bilan en demi-produits en pourcentage de couverture.

Pour les biens de consommation, nous enregistrons une détérioration puisque ce poste, qui générait un surplus de 5 milliards de francs en 1973, accuse, en 1977, un déficit de 2,6 milliards de francs.

Au contraire, pour les biens d'équipement, la situation, qui était à peine équilibrée en 1973 — le taux de couverture était de l'ordre de 95 % — est très équilibrée en 1977, avec un solde positif de 18 milliards de francs et un taux de couverture de 131 %.

En ce qui concerne l'agriculture, les chiffres des années récentes n'ont malheureusement pas montré qu'il s'agissait là d'un des atouts importants de notre exportation. Il y a eu les aléas climatiques que vous connaissez ; par ailleurs, en raison d'autres aléas climatiques, il s'est produit une hausse importante des prix des produits tropicaux.

L'agriculture reste cependant, pour les années à venir, l'un des atouts de notre commerce extérieur, avec sans doute une stagnation sur les résultats acquis à l'égard de la Communauté économique européenne. Nous ne pourrons certainement pas, en effet, aller plus loin, dans la mesure où nous sommes déjà allés assez loin.

Par ailleurs, les autres pays de la CEE deviennent de plus en plus autosuffisants. Il convient donc de créer une politique d'exportation de la CEE vis-à-vis des pays tiers, ce qui n'est pas le cas actuellement. Les instances communautaires considèrent, pour le moment, l'exportation comme une voie d'écoulement pour les surplus et non comme une activité permanente. Il faudra essayer de redresser cette situation.

En conclusion, les évolutions engendrées par la crise pétrolière nous obligent à une adaptation plus rapide qu'auparavant, orientée vers les hauts de gamme pour les biens de consommation et d'équipement, vers une spécialisation agricole plus poussée, une économie agricole plus performante ainsi que vers un développement des services qui ne sont pas compris dans la balance commerciale mais qui contribuent de façon importante à la réduction du déséquilibre de la balance des paiements, et qui y contribueront de plus en plus.

M. Pisani. Pourquoi les Allemands s'inquiètent-ils de la baisse du franc par rapport au Deutschmark ?

M. Larrera de Morel. Pour des raisons de compétitivité.

Il est vrai que les Allemands ont pu supporter des réévaluations successives de leur monnaie en raison de leur spécialisation économique très poussée et que, pour beaucoup de leurs productions, la notion de prix, si elle n'est pas nulle, n'est en tout cas que secondaire par rapport à d'autres considérations. Dans la mesure où ils continuent à vendre autant, ils font même davantage de recettes qu'avec la parité précédente. Mais il est vrai également que, pour de grands secteurs où les technologies sont à peu près à égalité, la notion de prix reste importante, par exemple pour le secteur automobile où une dévaluation importante du franc peut les mettre en difficulté par rapport aux importations françaises.

M. Pisani. Je souhaiterais, monsieur le directeur, que vous nous fassiez parvenir une note où vous approfondiriez l'une des réponses que vous nous avez faite : « La France ne pourra avoir un taux de croissance détaché de celui de ses partenaires. » C'est clair, mais comment cela joue-t-il ? A partir de quel seuil se heurte-t-on à des problèmes de développement excessif et de déséquilibre de nos importations ? Je crois savoir, d'ailleurs, que l'administration a effectué une étude à ce sujet.

J'en viens à une autre question d'une tout autre nature. Par rapport à l'économie française, vous remplissez une fonction à la fois de « bras séculier » et de « radar ». Comment votre travail s'articule-t-il avec l'économie française, d'abord en tant que bras séculier chargé d'envisager un système de relations utiles, ensuite en tant que radar capable de transmettre ?

En fait, l'économie moderne est un système d'information et d'incitation. Comment jouez-vous et comment cela se passe-t-il ?

M. Larrera de Morel. De façon très globale, je dirai que, malheureusement, notre rôle de radar est assez sous-développé par rapport à notre rôle de bras séculier. Notre action est assez pragmatique : nous accordons des crédits à l'exportation aux entreprises qui exportent à l'étranger ou qui suivent un projet ; nous

négocions à Bruxelles sur des baisses tarifaires que l'on réalise ou non ; enfin, nous aidons les investissements à l'étranger, qu'ils soient commerciaux ou industriels.

Quant à l'aspect « radar », qui consisterait à faire assimiler à l'ensemble économique français, par notre intermédiaire, des indications indispensables sur l'évolution économique mondiale présente et à venir, c'est certainement l'un des aspects les plus lacunaires en France.

M. Pisani. Nous avons été frappés par l'audition de M. Cortesse. Il nous a dit que ce qui l'intéressait, c'étaient le court et le moyen terme dans leurs aspects budgétaires. Or, nous n'avons pas encore constaté qu'il y avait, quelque part, un système de régulation globale intégrant le commerce extérieur dans ses évolutions prévisibles.

M. Larrera de Morel. C'est la question du rapport entre le commerce extérieur et l'évolution de l'économie mondiale.

Du point de vue de l'information, le Centre français du commerce extérieur travaille encore avec des méthodes artisanales puisqu'il ne se sert pas encore de l'informatique, par exemple, pour la transmission des renseignements commerciaux. S'il ne le fait pas, ce n'est d'ailleurs pas tellement pour des raisons budgétaires, mais parce qu'il n'a pas toujours en face de lui des entreprises qui soient capables de se brancher sur une information informatisée.

En ce qui concerne l'irrigation en France, vers les entreprises, des informations en provenance de l'extérieur, il y a, c'est certain, beaucoup de choses à réaliser, qui devraient l'être dans les années à venir.

En revanche, tout le dispositif du « bras séculier » s'est beaucoup développé et est même assez sophistiqué par rapport à ce qui existe dans d'autres pays. Mais, effectivement, il sert à promouvoir et à soutenir des actions qui, elles-mêmes, ne sont sans doute pas suffisamment fondées sur des analyses préalables à la fois scientifiques et éclairées.

Notre politique, je le répète, est pragmatique. Je ne dirai pas que nous aidons tout le monde, mais lorsqu'il y a des programmes de marché ou d'implantation, nous les aidons par différents moyens qui, je crois, sont davantage développés en France que dans d'autres pays. Nous avons toute une panoplie d'aides à l'exportation.

Quant à savoir où sont les bons choix... Nous pensons que les entreprises, à défaut de nous-mêmes, les feront, mais je n'en suis pas si sûr. Il est hors de doute que des progrès doivent être accomplis en vue d'une meilleure connaissance économique du monde et de ses évolutions.

M. Pisani. Je voudrais que vous confirmiez, ou infirmiez, notre sentiment que la capacité de notre système administratif — peut-être en raison de son fractionnement et d'un organigramme un peu trop rigoureux — est considérable lorsqu'il s'agit d'intervenir pour corriger et appuyer, alors qu'elle est beaucoup plus faible lorsqu'il s'agit de prévoir et d'organiser.

M. Larrera de Morel. Il y a tout de même le Commissariat général du Plan qui est le lieu de rencontre du long terme. En outre, il faut signaler deux rapports auxquels nous avons contribué : le rapport Mayer et le rapport Berthelot.

Le Commissariat général du Plan va être renforcé par une cellule qui, précisément, essaie de réaliser ces projections et prévisions à long terme. Je veux parler du GEPI — groupe d'études prospectives industrielles — qui, auparavant, était rattaché au CFCE.

Le CFCE se préoccupant davantage du court terme, ce mariage n'était pas très adapté. Aussi le Premier Ministre a-t-il décidé de rattacher cet organisme de prévision au Commissariat général du Plan et de mettre l'accent, davantage que par le passé, sur sa fonction de « banque de données » à l'égard des informations extérieures. Cette banque de données existe actuellement, mais de façon insuffisante.

Les instruments de pilotage et de connaissance de l'environnement, que vous appelez « radar », devront, c'est certain, être développés dans les années à venir. Les instruments eux-mêmes existent et sont relativement performants, mais la route à suivre n'est pas totalement balisée.

M. Pisani. Vous est-il possible de comparer notre système de conseillers commerciaux aux systèmes d'implantation commerciale à l'étranger des pays industrialisés ?

M. Larrera de Morel. Nous pourrions vous faire parvenir un document sur ce sujet. Les pays développés qui ont des habitudes commerciales très anciennes ont un système commercial qui se distingue peu du système diplomatique. Par exemple, pour l'Allemagne, certains diplomates sont spécialisés dans les affaires, surtout économiques et commerciales, mais en fait le travail commercial est fourni par les firmes, soit directement, soit par le support souvent important des chambres de commerce à l'étranger.

La présence économique française à l'étranger, fort discrète il y a dix ans, l'est moins maintenant. C'est cependant encore vrai en dehors de la CEE et de l'ancienne zone franc.

Actuellement les 189 conseillers commerciaux sont des fonctionnaires des affaires étrangères dans la mesure où ils sortent de

la même école, mais — et c'est très important — ils font travailler environ 1 000 personnes, dont 300 ou 400 ont reçu une formation de type HEC. Ensemble ils sont l'ossature de ces postes d'expansion économique. Ces personnes, dont l'âge est situé entre vingt-cinq et trente-cinq ans, effectuent un travail qui ne serait pas accompli par un service diplomatique. Il s'ensuit que le maintien de cette solution un peu particulière et originale est souhaitable pour un certain nombre d'années. Par la suite, lorsque les entreprises françaises seront implantées à l'étranger, qu'elles disposeront d'organismes collectifs, comme les chambres de commerce, susceptibles de rendre les services qu'assurent actuellement les services commerciaux des ambassades, d'autres structures moins spécifiques pourront être aménagées.

M. Louis Boyer. On entend souvent dire qu'en France le conseiller commercial a le dernier poste de l'ambassade alors que dans d'autres pays son poste est considéré comme particulier, différent des autres. Pensez-vous que le conseiller commercial dans une ambassade joue un rôle important et valable ?

M. Larrera de Morel. Dans la mesure où ce service est différent des services diplomatiques, il peut arriver — mais ce n'est pas le cas général — que le conseiller commercial ne soit pas tenu dans l'estime ou dans le rang qui devrait être le sien. Ce sont des problèmes de voisinage. Toutefois, il apparaît à l'évidence que les problèmes économiques intéressent de plus en plus les ambassadeurs. L'évolution est certaine dans ce sens. Les ambassadeurs souhaitent avoir des rapports très étroits avec les conseillers commerciaux et même quelquefois faire leur métier. C'est plutôt la marque d'un intérêt trop grand que d'un désintérêt.

M. Pisani. La vieille génération des diplomates n'était pas du tout ouverte aux problèmes économiques. Aujourd'hui, on voit des diplomates se passionner pour ces problèmes et mêler, parfois maladroitement, l'argument politique et l'argument économique.

M. Larrera de Morel. Dans l'ensemble le système ne fonctionne pas trop mal. D'ailleurs un texte qui sera bientôt publié va préciser les responsabilités respectives des ambassadeurs et des conseillers commerciaux. Il importe que, pour les affaires importantes, les informations et les prises de position des services commerciaux soient transmises par l'intermédiaire de l'ambassadeur. Celui-ci pourra donner un avis, mais il ne pourra pas retenir ou déformer l'information.

M. Pisani. Votre audition met en évidence le rôle de médiateur rempli par la Direction des relations économiques extérieures. Je vous remercie d'avoir répondu à nos questions.

AUDITION DE M. ENGERAND

Directeur général de l'Industrie.
(28 février 1978.)

M. Pisani. Avec quelle structure le Ministère de l'Industrie aborde-t-il la considération des problèmes d'échanges extérieurs ?

M. Engerand. Schématiquement, le Ministère est composé de la Direction générale de l'industrie, de la Délégation générale à l'énergie et de la Direction des mines.

La politique industrielle et l'ensemble des problèmes industriels sont pris en charge par la direction générale ; un petit échelon central m'assiste pour coordonner l'action des trois directions industrielles :

— industries métallurgiques, mécaniques et électriques ;
— industries chimiques, textiles et diverses ;
— industries électronique et informatique.

La Délégation générale à l'énergie est responsable de la politique énergétique ; elle est composée de deux directions : celle des carburants et celle du gaz, de l'électricité et du charbon.

La Direction des mines, enfin, joue un rôle spécifique plus horizontal : elle s'intéresse à la technologie, aux actions régionales, à la formation, à la réglementation, etc.

J'avais prévu de vous présenter un petit exposé introductif, mais mon propos est peut-être un peu ambitieux.

M. Pisani. Le nôtre aussi, nous en avons conscience. Puisque nous ne sommes pas le Gouvernement, nous n'avons pas à assurer la gestion des affaires et nous tentons donc une réflexion globale beaucoup plus qu'opérationnelle sur ce problème. Le niveau auquel vous envisagez vous placer est donc celui qui convient.

M. Engerand. Le groupe d'étude que vous animez, Monsieur le Président, s'intéresse aux problèmes posés par le commerce extérieur. Le témoignage que je peux vous apporter ne peut comporter une certaine « valeur ajoutée » aux informations dont vous disposez déjà que dans la mesure où je l'insère dans une vision industrielle d'ensemble.

Les problèmes industriels ressortissent à mon domaine spécifique et je vais vous en présenter une approche personnelle.

Je me propose de dresser une vaste fresque des grands axes de la politique industrielle en insistant tout particulièrement sur la cohérence de cette politique avec la restauration de l'équilibre du commerce extérieur.

M. Pisani. Les objectifs de notre groupe ne portent pas sur les actes de commerce, mais sur la définition et la conduite d'une politique économique et industrielle française. en liaison avec le commerce extérieur.

M. Engerand. Mon intention est de dresser une fresque des grands axes de la politique industrielle en mettant l'accent sur les interactions avec le commerce extérieur. J'en profiterai pour exposer les grandes lignes de la doctrine officielle et mes sentiments personnels.

M. Pisani. Je vous en remercie.

M. Engerand. Parler de politique industrielle est un exercice assez difficile. j'en fais l'expérience semaine après semaine, mois après mois. Il s'agit d'un art redoutable, ne serait-ce qu'en raison de l'extrême importance de l'enjeu. Aussi ferai-je preuve de modestie. Il est très difficile d'exposer ces problèmes en termes simples car la réalité industrielle est fort complexe.

Je m'interroge parfois sur le bien-fondé de telle orientation ou de telle décision à prendre. Nous sommes en recherches permanentes. En fin de compte, si la politique industrielle consiste à mener des actions coordonnées en vue d'atteindre un certain nombre d'objectifs. il convient de définir aussi clairement que possible ces derniers. Ils doivent être peu nombreux et décrits en termes aussi simples et clairs que possible pour être accessibles à l'ensemble des acteurs de cette politique industrielle. En effet, si on veut que tous les acteurs « tirent dans le même sens », il faut qu'ils soient bien pénétrés de ces objectifs.

Ma deuxième remarque est personnelle. Plus je réfléchis à ces problèmes, plus je m'en imprègne et plus je considère que, s'il est indispensable que quelques idées directrices et fondamentales servent de guide à l'action que nous menons, l'exercice pratique de la politique industrielle doit être empreint d'une bonne dose de réalisme, de pragmatisme et « d'adaptabilité ». Je cherche à m'affranchir d'un dogmatisme trop rigide parce que les changements sont très rapides et qu'ils ne sont pas faciles à programmer.

L'expérience montre que, depuis quelques années, des experts très sérieux se sont souvent trompés sur l'évolution économique.

Ainsi, l'évolution de production automobile pour 1977 était-elle estimée, fin 1976 à moins 1 ou 2 % ; or, elle a été nettement

supérieure à ce taux. Même à très court terme, de graves erreurs d'appréciation sont donc commises. Cela impose de la modestie et une capacité d'adaptation rapide.

Le tissu industriel est, comme le tissu humain, subtil, complexe et difficile à appréhender dans toute sa finesse. Une mise en équation trop rigide des comportements et des réactions peut conduire à des déceptions, des erreurs et des désillusions.

Il faut avant tout développer la capacité d'adaptation de ce tissu industriel car, depuis trois ou quatre ans, les changements sont beaucoup plus rapides. Pour favoriser cette « adaptabilité », il convient de protéger la santé du tissu industriel, de développer sa capacité de sécrétion d'anticorps pour réagir contre certains poisons. Ce tissu doit s'adapter, développer sa combativité, sa capacité de se régénérer s'il est altéré par un accident de parcours lié, par exemple, à une perturbation brutale du commerce extérieur.

La fiabilité et la justification essentielle de la politique industrielle sont de « dynamiser » ce tissu très subtil.

Je ne voudrais pas m'attarder sur ces généralités mais j'y attache beaucoup d'importance.

J'essaie de m'affranchir d'un dogmatisme trop rigoureux.

Voici un premier exemple. Si le lébéralisme des échanges est une condition fondamentale de notre développement industriel, le libéralisme excessif, à tout prix, ne peut conduire qu'à des réactions de rejet, à des excès et, en fin de compte, au protectionnisme. Les Allemands semblent pratiquer ainsi le libéralisme, mais ce n'est qu'une apparence.

Voici un deuxième exemple. Il convient d'éviter de considérer que l'avenir de l'industrie française dépend essentiellement du développement des secteurs de pointe, même s'il paraît nécessaire du point de vue structurel, de favoriser préférentiellement la croissance de telles activités. J'essaie donc de me détacher d'un certain dogmatisme en matière de politique structurelle.

Cela dit, il est clair qu'il faut définir des objectifs, puis les faire apparaître dans un certain environnement qui en éclaire les conditions d'élaboration.

J'essaierai de décrire brièvement ce cadre autour de deux ou trois thèmes.

Le premier thème fondamental recoupe les préoccupations de votre groupe d'étude ; c'est la ponction sur la richesse nationale due au surcoût des importations de matières premières. Cette idée est devenue banale mais il est nécessaire de la rappeler.

Actuellement, le coût de nos importations obligatoires d'énergie et de matières premières est évalué à environ 80 milliards de francs dont 55 milliards pour le seul pétrole. Je ne chercherai pas à évaluer avec précision ce surcoût mais, à partir de 1973, il peut être évalué à environ 50 milliards de francs, soit une augmentation brutale.

Quelle que soit l'ampleur de cette somme, le fait important est le passage à l'extérieur de nos frontières d'une masse extrêmement importante de notre richesse nationale. Ce phénomène entraîne deux conséquences fondamentales : la première, c'est d'induire un déséquilibre de nos échanges ; la seconde, c'est d'instaurer un transfert de ressources, ces dernières ne pouvant donc plus être utilisées en faveur du financement de notre croissance.

Notre politique industrielle est également conditionnée par l'accélération très brutale de l'évolution technologique qui est particulièrement sensible dans les domaines de l'électronique et de l'informatique.

J'évoque par là, au-delà des produits de très haute technicité — électronique, télécommunications, informatique — la véritable explosion des applications de l'informatique dans un grand nombre de familles de produits industriels maintenant utilisés par le grand public, automobile, électroménager, etc.

La mondialisation accélérée des échanges doit, elle aussi, être prise en considération. Celle-ci présente des risques, notamment celui de la dépendance accrue à l'égard d'un certain nombre de secteurs industriels. Si je ne pense pas qu'il puisse être question d'envisager d'être les leaders dans tous les domaines, nous devons avoir le souci majeur de préserver une autonomie de décision aussi importante que possible, non seulement pour satisfaire nos besoins propres, mais également pour rester maîtres de nos décisions en matière d'exportation. Cela me paraît très important.

La troisième grande famille de problèmes qui conditionne notre politique industrielle, c'est l'évolution de l'environnement international.

Cette évolution, depuis quatre ans, a affecté l'industrie plus que les autres branches de l'économie. En effet, le taux des échanges internationaux est à l'évidence beaucoup plus important dans le secteur des biens industriels que pour les travaux publics, l'agriculture, et *a fortiori,* l'administration.

Certains secteurs industriels — sidérurgie et textiles pour ne citer que deux exemples — dont les taux d'exportations sur chiffre d'affaires et les taux d'importations sur consommation avoisinent

et dépassent parfois 50 %, sont particulièrement affectés par cette évolution caractérisée — je rappelle là une évidence — à la fois par une accélération, une exacerbation de la concurrence entre pays développés et un tassement de la demande mondiale. Ce phénomène a entraîné l'apparition de surcapacités de production, lesquelles sont encore aggravées par l'inertie du freinage de ces capacités.

Cette inertie est liée à la lenteur des réactions des décideurs qui n'ont pas compris suffisamment vite la réalité de la situation. Je ne leur jette pas la pierre car, aussitôt après la crise pétrolière, qui pouvait savoir s'il s'agissait d'une crise structurelle ou, au contraire, d'un accident conjoncturel ?

A cette époque, de nombreux décideurs n'ont pas freiné les capacités de production et ont même continué à investir. Or, les délais de réponse à un freinage des investissements lourds est de quatre à cinq ans. Ce dernier fait explique que, même si la prise de conscience des surcapacités est chose faite depuis quelques années, des usines nouvelles sortent encore de terre.

Ces faits sont particulièrement frappants en Italie pour les fibres textiles. Des capacités nouvelles de production sont en cours d'installation dans ce pays, alors qu'il conviendrait de les réduire de 500 000 tonnes d'ici à 1980 pour l'ensemble de l'Europe, en vue de régulariser la production.

De plus, on constate une concurrence accrue avec les pays en voie de développement qui ont créé des capacités nouvelles, fondées sur des moyens techniques très modernes et de très bas salaires, c'est-à-dire de très faibles coûts de production.

Je m'arrête sur l'environnement international car il me semble fondamental et répond aux préoccupations de votre groupe d'étude.

Il résulte de toutes les études, qu'elles soient réalisées par des cabinets, des experts, des instituts spécialisés français ou étrangers, que l'évolution des économies occidentales et, plus précisément, que la production industrielle française sont directement conditionnées par le paramètre des échanges internationaux et, tout particulièrement, par ce que j'appellerai la coopération internationale. Cette notion implique à la fois l'idée de coopération entre les pays développés — harmonisation de leur politique de développement économique, de leur politique de soutien de l'activité, coordination de leurs politiques monétaire et énergétique — et l'idée de coopération entre les pays développés et les pays en voie de développement, politique énergétique, fixation du prix des matières premières et aide à l'industrialisation harmonieuse des pays du Tiers Monde.

Que les scénarios de croissance française ou européenne soient optimistes ou pessimistes, ils sont directement conditionnés par le degré de coopération.

Je ne voudrais pas entrer dans le détail d'études de caractère très théorique dont je ne connais pas la crédibilité exacte. Cependant, quelques indications tendancielles me paraissent importantes ; elles montrent des écarts de taux de croissance de la production industrielle française de trois points suivant que l'on applique les hypothèses les plus optimistes (le développement de la coopération internationale) ou les plus pessimistes (le repli sur soi, le protectionnisme).

Je tire une première conclusion fondamentale de ces données : la croissance sera la plus forte si les échanges internationaux sont importants. Donc, la véritable voie de sortie passe par la compétitivité internationale. En effet, l'ouverture impose la concurrence, laquelle exige la compétitivité. C'est autour de ce faisceau que doit être bâtie une problématique d'une politique industrielle.

Ma deuxième conclusion est que si l'on pousse cette analyse un peu plus, des trois grands « agrégats » que sont les biens intermédiaires les biens de consommation et les biens d'équipement, dans tous les cas de figure, si le secteur des biens d'équipements fait apparaître le taux de croissance potentiel le plus important, c'est pourtant le plus affecté, le plus sensible aux variations des hypothèses de départ. Cela se conçoit intuitivement dans la mesure où, en cas de diminution des échanges, on enregistre un freinage sensible des capacités d'importation des pays en voie de développement qui n'est pas totalement compensé par un meilleur contrôle de notre marché intérieur.

Toutefois, seul ce secteur peut faire apparaître un solde net positif des créations d'emplois. S'il est relativement modeste dans les hypothèses les plus défavorables, il est très important — de l'ordre de 200 000 emplois dans les hypothèses les plus optimistes.

Voici ma troisième conclusion : les PME constituent une capacité latente de développement des exportations. Cette constatation me paraît extrêmement importante et elle justifie l'effort particulier — il devra être accentué — tendant à les « dynamiser » pour qu'elles contribuent à l'effort d'exportation.

Quelques chiffres significatifs concernant les PME répondent à une des questions que vous m'avez posées. Je n'oserai pas garantir leur crédibilité absolue car les statistiques de l'INSEE ne permettent pas d'avoir des renseignements extrêmement fiables ; il ne s'agit donc que d'approximations.

En France 35 entreprises réalisent 40 % des exportations et 1 400 à 1 500 en réalisent 80 % alors que, selon les estimations dont je dispose, 80 % des exportations allemandes sont le fait de 3 000 à 5 000 entreprises. Ces résultats me paraissent particulièrement significatifs.

Or les petites et moyennes entreprises représentent le tiers de la production industrielle. Elles sont au nombre de 60 000 ou 70 000.

Je citerai quelques chiffres avec beaucoup de réserve, car ils m'ont surpris : 8 000 petites et moyennes entreprises participent au commerce extérieur en France, contre 25 000 en Grande-Bretagne et 13 000 en Belgique. ce qui me paraît ahurissant. Si c'est vrai, d'un côté, c'est consternant, de l'autre côté, c'est encourageant, car cela prouve que nous avons des capacités latentes de développement de nos exportations.

Telles sont les données de base nous permettant de définir les objectifs. Quels sont ces objectifs ?

Le premier objectif est d'assurer un suréquilibre suffisant des échanges industriels. L'équilibre de la balance commerciale est fondamental.

L'industrie contribue déjà largement à compenser le surcoût des importations d'énergie. Elle contribue à la consolidation de notre balance commerciale.

En 1977, elle y a contribué à hauteur de 37 milliards de francs — l'année 1977 a été une année exceptionnelle, car le volume de nos importations a été particulièrement faible. En 1975 et 1976, la contribution de l'industrie s'est effectuée à hauteur de 20 milliards de francs environ et, en 1974, elle s'est effectuée à hauteur de 11 milliards de francs seulement.

A mon avis, c'est l'industrie qui a certainement la part la plus importante à prendre dans la contribution au rétablissement de cet équilibre de la balance. Il est nécessaire de surcompenser, d'aller au-delà des 37 milliards de francs actuels, grâce à un meilleur contrôle du marché national, grâce au développement des exportations et à une meilleure spécialisation, à la fois sectorielle et géographique, de nos productions.

Le deuxième objectif vise l'emploi industriel. Cependant, les projections que l'on peut faire au niveau de l'ensemble de l'industrie, il faut bien en être conscient, sont assez peu optimistes. Bien sûr, sur l'ensemble de l'industrie, certains secteurs peuvent faire apparaître des soldes positifs d'emploi. En revanche, des soldes négatifs apparaîtront nécessairement, globalement, dans certains secteurs.

A mon avis, l'emploi industriel pourra difficilement faire ressortir un solde positif dans les trois ou quatre années à venir, à moins d'une évolution imprévue et d'une croissance soudaine de l'activité industrielle liée notamment à un essor plus rapide que prévu des PME. Et rappelons-nous qu'une croissance de l'activité industrielle de 1 % représenterait 100 000 emplois industriels supplémentaires.

Le maintien ou le développement de l'emploi industriel est conditionné par la compétitivité de notre pays dans un monde de plus en plus ouvert. L'évolution spontanée des secteurs à forte demande mondiale, et notamment celui des biens d'équipement, ne suffit pas. Il nous faut une évolution accélérée, et malgré les très gros efforts déjà accomplis, nous avons encore beaucoup à faire.

Je vaudrais vous citer quelques chiffres qui montrent les efforts déjà accomplis, mais également le chemin qu'il nous reste à parcourir. De 1974 à 1977, la croissance en volume de notre production de biens d'équipement a été de 15 % par an. La part des équipements dans la valeur ajoutée industrielle est passée de 40 % en 1970 à 47 p. 100 en 1974 et à 50 % en 1976. Les biens d'équipement représentaient en 1976 30 p. 100 de nos exportations contre 20 % en 1973. En trois ans, nous avons doublé la part des biens d'équipement dans nos exportations.

Cependant, nous devons accomplir encore des efforts importants. En effet, notre déficit en biens d'équipement vis-à-vis de l'Allemagne fédérale était de 13 milliards de francs en 1976. En 1977, il était de 10 milliards de francs environ. Ce dernier chiffre équivaut au montant de notre déficit total dans nos échanges sur l'Allemagne fédérale.

Le deuxième objectif est donc le développement des emplois industriels par une promotion des secteurs à forte demande mondiale, en particulier le secteur des biens d'équipement, et par une conversion organisée, aussi rationnelle que possible, des emplois à partir des secteurs en mutation vers des secteurs à plus forte demande mondiale. Il s'agit là d'un problème complexe sur lequel nous travaillons beaucoup actuellement.

Le troisième objectif est l'autonomie de décision. Celle-ci implique une maîtrise des technologies-clés, je pense en particulier aux secteurs du nucléaire, de l'informatique et des composants. Elle implique également une très grande vigilance en matière d'investissements étrangers, malgré notre principe d'ouverture des frontières.

Tels sont les objectifs que nous devons nous fixer.

Je voudrais vous parler maintenant de la politique industrielle. Celle-ci doit être avant tout éclairée par le souci de donner au tissu industriel des capacités de régénération, d'adaptation et d'agressivité. Nous devons tout faire pour donner — ou redonner — à ce tissu industriel à la fois le goût et les moyens de l'attitude offensive et de l'initiative.

Il convient de développer les capacités d'initiative des entreprises, de développer chez les opérateurs industriels la volonté de prendre des risques. Cela implique, à mon sens, un interventionnisme aussi sélectif et aussi limitée que possible de la part de l'Etat, notamment dans le domaine sectoriel. Bien sûr, on ne peut pas se passer d'une politique interventionniste de l'Etat dans le domaine sectoriel, mais cette politique doit être de caractère transitoire. En effet, un interventionnisme trop poussé de l'Etat conduit certaines industries et même certaines professions à se considérer comme des assistées.

Il convient donc de donner aux entreprises — il s'agit là d'un axe important de la politique industrielle horizontale — les moyens de mener cette stratégie offensive, notamment en matière de financement.

Cela implique la revalorisation des possibilités d'autofinancement des entreprises et la réhabilitation de la notion de profit qui conditionne à l'évidence la capacité d'autofinancement et l'attirance des investisseurs.

Le rôle de l'Etat dans cette politique est avant tout de fixer les règles du jeu, à la fois sur le plan interne et sur le plan externe. Il doit veiller au respect des règles du jeu international et à l'évolution de ces règles.

Cela représente ce que j'appellerai le volet horizontal de la politique industrielle.

Cela dit, certaines évolutions sectorielles sont nécessaires, mais elles ne pourront pas être vraiment spontanées, compte tenu des mutations rapides déjà constatées et de celles qui sont à prévoir. Une politique sectorielle — au moins temporaire — est donc nécessaire pour aider à la détection des problèmes, pour encourager le développement de certaines branches industrielles et pour accompagner les nécessaires mutations et conversions industrielles.

Je voudrais développer de façon plus détaillée le volet horizontal et le volet sectoriel de la politique industrielle.

Je diviserai le volet horizontal en trois points essentiels. Je serai très bref concernant les deux premiers et j'insisterai davantage sur le troisième qui me paraît plus en relations avec la préoccupation de votre groupe.

Le premier point est la politique des prix et de la concurrence.

Là, les inconvénients du régime des prix auquel est soumise l'industrie depuis de longues années sont évidents. Ces inconvénients apparaissent non seulement sur le plan pratique, financier, sur le plan des marges et de la capacité d'autofinancement — cette dernière est plus faible que celle de nos concurrents étrangers — mais également sur le plan du comportement des entrepreneurs. En effet, ces derniers ont, à la limite, dans certains cas, tendance à considérer la politique d'encadrement des prix comme un alibi à une attitude irresponsable.

Le deuxième point est la politique en matière de financement des entreprises. Nous voulons effectuer une réorientation privilégiée vers les entreprises de l'épargne publique et privée, des fonds propres et des autres modes de financement.

Le troisième point que je voudrais développer se rapproche davantage de vos préoccupations. Il s'agit de la politique commerciale internationale et des problèmes de concurrence internationale.

L'avenir de notre industrie est conditionné par l'ouverture des échanges. Cela implique un libéralisme très accentué en matière d'échanges. Cependant, ce libéralisme ne doit pas s'exercer n'importe comment, sans aucun contrôle et sans aucune régulation, surtout dans la période de perturbation que nous connaissons actuellement. Nous sommes constamment sur la brèche. Certaines perturbations disparaissent, et d'autres apparaissent, et les changements de pente sont très brusques.

Au mois de septembre dernier, nous avons assisté à un effondrement des cours dans le domaine de la pâte à papier. En l'espace de quinze jours, le prix mondial de la pâte à papier s'est effondré de 20 % environ.

Au cours de ces périodes difficiles, une liberté des échanges effrénée et aveugle ne peut être, à mon sens, que synonyme d'anarchie. En effet, les excès engendrent des réactions de défense tout à fait légitimes qui sont d'ailleurs d'autant plus brutales qu'elles sont prises tardivement. Si l'on réagit tout de suite, « en douceur », on peut contrôler le phénomène, mais si l'on réagit trop tard, cette attitude de défense se traduit par des coups de fièvre très brusques avec des risques de dérapage et de collision en chaîne.

Ce qui s'est produit dans le secteur de l'acier le prouve. La situation se dégradait depuis longtemps. On le savait. La commission a tergiversé pendant des mois et des mois pour savoir s'il fallait déclarer l'état de crise manifeste. Les 19 et 20 décembre

derniers, il a fallu prendre des mesures d'une extrême sévérité, d'une extrême brutalité, qui ont entraîné des réactions en chaîne, à la fois chez certains de nos partenaires, mais aussi dans certaines professions utilisatrices.

Par conséquent, il convient toujours de détecter le plus rapidement possible la dégradation d'une situation.

Les excès provoquent des réactions de défense légitimes, je l'ai dit tout à l'heure. Mais cela entraîne fatalement un engrenage favorisant le protectionnisme. En effet, les mesures que nous avons prises dans le domaine de l'acier ont été suivies de mesures de rétorsion de la part d'un certain nombre de pays qui s'estimaient brimés.

Rien n'est pire qu'un libéralisme excessif, sauvage. Une régulation, un encadrement du libéralisme sont donc nécessaires. C'est un premier élément important.

Un deuxième élément important est la régulation de la croissance des échanges. Car il convient de laisser des délais à un certain nombre de secteurs industriels touchés par des mutations structurelles profondes. Il faut leur laisser le temps d'opérer ces mutations.

Il est certain que le secteur du textile connaît déjà et connaîtra encore des mutations, même s'il doit demeurer un secteur important de notre appareil industriel. Ces mutations ne peuvent pas s'effectuer du jour au lendemain. Elles doivent s'effectuer dans l'ordre et d'une manière organisée. Des délais sont donc indispensables.

Troisième élément important : cette croissance ordonnée des échanges, et plus précisément des importations, doit s'accompagner d'une ouverture de débouchés nouveaux.

Une politique commerciale ne doit pas comporter uniquement un aspect défensif. Elle ne doit pas seulement viser à freiner les importations. Elle doit comporter un aspect offensif, c'est-à-dire qu'elle doit permettre l'ouverture de débouchés nouveaux. Cela implique la disparition d'un certain nombre de verrous tarifaires ou surtout non tarifaires, qui protègent à l'heure actuelle d'une manière excessive, pour ne pas dire inadmissible, certains marchés ; je pense notamment aux marchés américain et japonais.

Dans les négociations commerciales multilatérales auxquelles nous participons aujourd'hui, un de nos objectifs essentiels n'est pas de nous opposer à un désarmement tarifaire de la Communauté à l'égard des pays importateurs. Notre attitude a toujours été beaucoup plus offensive que défensive. Nous avons toujours

essayé de faire sauter les verrous que sont notamment les pics tarifaires américains (en particulier dans le secteur du textile), les obstacles non tarifaires (normes, règlements techniques, achats publics) et les règles d'évaluation en douane.

Les Japonais ont dans le domaine des protections non tarifaires, je n'ose pas dire une avance sur les autres, mais un dispositif d'un extraordinaire raffinement pour bloquer leur marché.

Pour le calcul des droits de douane, les Américains ont fixé une assiette arbitraire. Par conséquent, il ne sert à rien de se disputer sur deux ou trois points de droits de douane si le pays agit dans ce domaine de manière discrétionnaire.

Ces exemples montrent que la politique commerciale doit être axée non seulement sur la régulation, l'encadrement de la croissance des échanges, mais également sur l'ouverture de débouchés nouveaux.

Cette politique est illustrée par l'action que nous avons menée dans le cadre de l'accord multifibres et par celle que nous avons menée dans le domaine de la sidérurgie, du textile, du cuir.

J'en viens au volet sectoriel de la politique industrielle.

Cette politique est basée sur plusieurs constatations. D'abord, la spécialisation de notre industrie est encore insuffisante sur un certain nombre de créneaux à forte demande mondiale. Dans le domaine des biens d'équipement électriques, elle est relativement forte, mais dans celui des biens d'équipement mécaniques, elle est très faible.

Dans le domaine de la chimie et de la chimie finie, il nous faut acquérir une spécialisation plus grande. En revanche, nous sommes relativement forts dans des secteurs à fort taux de main-d'œuvre, cette main-d'œuvre étant le plus souvent moins qualifiée. C'est le cas d'une partie de l'industrie textile et du cuir.

Au cours de ces cinq ou dix dernières années, l'industrie allemande et l'industrie japonaise se sont adaptées plus rapidement que la nôtre à l'exigence des créneaux à forte demande mondiale.

A ce sujet, je voudrais essayer de répondre à l'une des questions qui m'ont été posées. Cette nécessaire spécialisation n'entraîne-t-elle pas une certaine aliénation de notre indépendance ? Je vous répondrai que lorsque je parle de spécialisation, je n'en parle pas en termes de tout ou rien. La France n'a pas l'intention d'abandonner l'industrie textile, même si cette dernière représente un secteur plus menacé que d'autres en raison de la concurrence des pays en voie de développement.

Le problème ne se pose pas en termes d'abandon. Il se pose en termes d'importance relative que peut avoir, dans la panoplie d'un dispositif industriel, tel secteur par rapport à tel autre.

L'industrie textile occupe actuellement 650 000 personnes environ. Un redéploiement interne et externe doit être effectué. Il doit être axé sur la recherche d'une meilleure compétitivité grâce à des équipements modernes, même dans les créneaux qui ne sont pas les plus sophistiqués, mais il doit être aussi axé vers le développement des compartiments d'activité où la technicité et la créativité sont les plus importants.

Certains tronçons de l'activité de l'industrie textile peuvent maintenir une bonne compétitivité avec les pays en voie de développement, à condition qu'ils se modernisent. Mais surtout, il est important qu'à l'intérieur de ce très vaste ensemble que constitue l'industrie textile, certaines activités correspondant à une plus grande technicité, à une plus grande valeur ajoutée, à une plus grande créativité, fassent l'objet d'un développement accéléré.

Par conséquent, parler de spécialisation ne signifie pas parler d'abandon. Nous ne pouvons pas être présents dans tous les secteurs industriels. Nous ne pouvons pas être les plus forts partout. Ce que nous devons faire, c'est maîtriser un certain nombre de secteurs, notamment les secteurs technologiques importants, pour pouvoir nous ménager cette autonomie de décision.

Ces secteurs technologiques sont notamment l'informatique, le nucléaire — notre autonomie énergétique et nos possibilités d'exportation dépendent, en effet, dans ce domaine, du nucléaire —, de notre indépendance en matière de procédés. Je citerai également le secteur des composants, je pense en particulier aux circuits intégrés. Ce secteur, en lui-même, ne constitue pas, avec 1 milliard de francs de chiffre d'affaires à l'horizon 1980, un secteur stratégique sur le plan économique. Il constitue un secteur stratégique sur le plan du contrôle qu'il exerce sur un certain nombre d'industries, de plus en plus nombreuses aujourd'hui, produisent des biens de consommation : équipement électroménager, équipement automobile, sans parler bien sûr de l'horlogerie électronique, etc.

La maîtrise de ces composants est absolument fondamentale si l'on veut que la conception des produits en aval puisse s'appuyer sur le dernier degré de la technologie. Il ne faut pas attendre qu'ils soient disponibles aux Etats-Unis ou au Japon car nous prendrions automatiquement deux ans de retard.

Pour ce faire, nous devons sélectionner un certain nombre de « verrous » sur lesquels nous devons acquérir notre indépen-

dance. C'est ce à quoi nous nous attachons, malgré les très grandes difficultés que comporte cet exercice. J'espère que nous obtiendrons des résultats concrets dans un proche avenir.

Vous m'avez également interrogé sur le contenu du redéploiement industriel.

La politique, dans ce domaine également, doit être guidée par l'impératif de compétitivité.

J'aurais tendance à classer les problèmes qui se posent en trois catégories, suivant le niveau de compétitivité atteint par certains produits, secteurs industriels ou entreprises.

Certains secteurs sont très homogènes — je pense, en particulier, à l'industrie automobile — alors que d'autres, au contraire, sont très hétérogènes et je fais principalement allusion à l'industrie de la machine-outil. Certaines entreprises sont très compétitives et d'autres ne le sont absolument pas.

Je me refuse à faire des classements, à parler des bons et des mauvais secteurs, de ceux qui ont la vie devant eux et de ceux qui l'ont derrière eux. La réalité industrielle est plus fine. C'est la raison pour laquelle je raisonne plus suivant les types de problèmes que suivant les types de secteurs. Cependant, pour la clarté de l'exposé, je serai tout de même conduit à prendre un certain nombre d'exemples sectoriels.

La première catégorie de problèmes sera illustrée par un cas de figure, celui où la compétitivité internationale est satisfaisante. Je pense pour ne citer que quelques exemples, aux constructeurs automobiles, à notre industrie nucléaire, à l'industrie de l'électronique professionnelle.

Il est clair que l'objectif essentiel doit être de conserver cette compétitivité, ce qui implique une vigilance de tous les instants pour détecter le plus en amont possible les éventuels risques de dérapage, mais cela n'implique pas, à mon sens, un interventionnisme systématique de l'Etat. Celui-ci ne doit recourir qu'à des actions ponctuelles.

Je prendrai l'exemple de l'électronique professionnelle. Aujourd'hui, cette industrie est encore très compétitive, mais nous percevons une menace pour dans cinq ans si des mesures ne sont pas prises pour assurer le relais des grands clients que sont les Armées et les PTT. N'oubliez pas que, dans un tel secteur, la recherche représente 25 % du chiffre d'affaires.

Je peux vous dire que, récemment, des actions ont été entreprises pour éviter le dérapage.

La France occupe, dans ce domaine, le deuxième rang mondial et est à peu près à égalité avec les Etats-Unis. Pour éviter de le perdre, il va donc falloir que l'Etat intervienne.

Etudions maintenant le cas de l'industrie automobile. J'ai le regret de constater que sa compétitivité, par rapport à celle de l'industrie allemande, ne s'améliore pas, au contraire.

Il est clair que, à cet égard, la politique des prix est primordiale. L'auto-financement ainsi que les résultats obtenus par Volkswagen et Opel ont été, en 1976 et en 1977, deux fois plus importants que ceux que les constructeurs français ont pu enregistrer.

Là encore, l'Etat va devoir engager une action ponctuelle. C'est ainsi qu'il va lui falloir freiner la pénétration excessive des constructeurs japonais sur le marché français. Tant qu'ils n'auront pas ouvert leurs frontières, notre intention est de maintenir une certaine pression sur eux pour éviter qu'ils ne viennent concurrencer par trop notre propre industrie.

Le deuxième type de problème concerne les activités industrielles qui ne sont pas encore compétitives sur le plan mondial, voire européen. Cependant, leur compétitivité est potentielle. Elle est susceptible d'éclore à condition que des efforts, liés si nécessaire à une politique d'accompagnement de l'Etat, soient accomplis.

Pensez à la péri-informatique ou aux véhicules industriels. La France a l'espoir de se hisser à un très bon niveau international, mais ce n'est pas encore le cas actuellement.

Dans le domaine des véhicules industriels, l'accession à un niveau de compétitivité mondiale supposait impérativement un élargissement de la structure industrielle. Mener une politique offensive avant que cette restructuration intervienne n'avait aucun sens.

Notre objectif est d'aider, d'accompagner les entreprises afin qu'elles atteignent plus vite leurs objectifs. En effet, il est nécessaire de rattraper rapidement les pays actuellement en tête, sinon notre retard ne fera que s'accentuer et nous ne pourrons jamais les rejoindre.

S'agissant de la péri-informatique, son taux de croissance, en volume, est de 30 % par an. Si nous voulons figurer dans le peloton de tête, nous devons, là aussi, nous y hisser très vite. Tel est le sens de la politique que nous menons actuellement.

L'action de l'Etat est à la fois offensive et défensive. Elle est offensive dans la mesure où il passe des contrats de croissance avec des opérateurs industriels qui ont affiché des objectifs ambitieux

et qui ont la volonté d'aller de l'avant. En contrepartie de son aide, l'Etat demande que des résultats soient obtenus, c'est-à-dire que le chiffre d'affaires augmente, que les exportations se développent et que des emplois soient créés. Il demande également des engagements de moyens supplémentaires.

Elle peut être défensive lorsque l'Etat protège temporairement certains secteurs industriels en croissance rapide car ils sont souvent vulnérables et fragiles. Or, c'est durant cette période que la concurrence internationale se déchaîne pour briser cet effort de développement.

Au mois de juillet dernier, a été annoncé l'ambitieux et difficile programme de « changement d'orbite » que s'est fixée l'industrie française du véhicule industriel. La réaction étrangère a été particulièrement violente, Mercedes et Volvo, en particulier, ont fait sur notre marché des efforts gigantesques.

Tant qu'ils restent dans les limites normales de la concurrence internationale, nous n'avons rien à dire, mais quand ils les dépassent, nous devons réagir. Comme vous devez le savoir, nous avons eu, à cet égard, des problèmes avec Mercedes qui était vraiment allé trop loin.

Enfin, j'en arrive à la dernière catégorie de problèmes, ceux qui concernent les secteurs, les entreprises ou les produits qui rencontrent des difficultés pour s'adapter à la compétition internationale.

Différentes raisons peuvent être invoquées, notamment un marché en faible croissance et des coûts de production élevés, dus, en particulier, aux salaires.

Ma conception, dans ce domaine, est qu'il ne faut pas refuser de voir la situation en face. Il est clair que certaines évolutions sont inéluctables. Nous les vivons, d'ailleurs, actuellement, mais elles ne feront que s'amplifier.

Prenons l'exemple de l'industrie textile qui, plus que d'autres est frappée de plein fouet. Il est impossible qu'elle puisse disparaître de la carte des activités industrielles françaises, mais elle sera obligée de se contracter sur les meilleurs « bastions », ceux-ci devant être modernisés. Des investissements seront nécessaires.

Parallèlement, il faudra assurer la conversion des « pans d'activité » qui devront être abandonnés.

Dans ce domaine également, l'action de l'Etat doit être offensive et défensive.

Elle doit être offensive pour aider à la modernisation de ce que j'ai appelé les « bastions » et pour opérer les conversions.

Il n'est pas possible de laisser les opérateurs industriels choisir seuls. Ils sont déroutés par l'ampleur des problèmes et ont besoin d'une certaine assistance technique. Ce point nous préoccupe beaucoup à l'heure actuelle.

Mais elle doit être également défensive pendant que ce secteur se remodèle. Elle se traduit, notamment, par un certain encadrement des importations afin d'éviter des perturbations trop brusques sur le marché et de permettre à l'abri de ce « parapluie » temporaire, à notre industrie d'opérer sa mutation et de gagner de nouveaux marchés.

Il faut que les industriels comprennent qu'ils doivent profiter de cette période de répit pour assurer leur reconversion. Or, j'en ai connu certains qui ne l'avaient pas compris et pour lesquels le ballon d'oxygène que nous leur avions donné s'est transformé en tampon de chloroforme !

Il est dramatique de penser que l'on peut repartir comme avant. Ils doivent se rendre compte qu'ils mènent une politique suicidaire en agissant ainsi.

Par contre, certains responsables de l'industrie cotonnière sont venus me voir il y a quelques jours. Ils savaient que l'accord multifibres venait d'être négocié et ils avaient compris qu'il fallait profiter du répit ainsi offert.

Ils m'ont expliqué qu'ils avaient décidé de moderniser les meilleurs « bastions » et mis au point un programme d'investissement pour ce faire, ce qui est très important car cette industrie représente 60 000 emplois.

Nous sommes prêts à leur accorder notre assistance pour qu'ils assurent la conversion de certains « pans d'activité » qu'il faudra malheureusement abandonner.

M. Pisani. Monsieur le Directeur, nous vous remercions pour votre intervention qui a été très riche.

AUDITION DE M. FROMENT-MEURICE

Directeur des Affaires économiques et financières.
(28 février 1978.)

M. Pisani. Notre préoccupation n'est pas tant l'acte de commerce que l'ensemble du système économique dans ses relations avec l'extérieur et les enjeux de l'équilibre au niveau des grandes actions politiques et des méthodes.

M. Froment-Meurice. Le Ministère des Affaires étrangères a un travail différent de celui des autres ministères. Le service dont j'assure la direction se trouve également à la disposition du Ministre du Commerce extérieur. D'autres services de l'administration concourent au développement de notre commerce et à notre expansion à l'étranger : la DREE, la Direction du Trésor, ainsi qu'un fort service des relations internationales qui a été développé depuis quelques années au sein du Ministère de l'Industrie.

Vous me demandez d'apprécier la contribution des postes diplomatiques au développement des exportations françaises. Des opinions très diverses ont été portées sur ce point. Il ne m'est pas facile de vous donner un jugement tout à fait impartial. Je vais toutefois m'y efforcer avec le recul que me donnent à la fois, hélas ! mon âge, mon ancienneté dans la maison, l'expérience que j'ai acquise à travers divers postes et mes va-et-vient entre l'administration centrale et l'étranger.

Beaucoup jugent cette contribution insuffisante, certains vont même jusqu'à dire qu'elle est très insuffisante. Je me souviens de propos tenus par un Président de la République devant les écrans de la télévision qui avaient suscité certains sursauts parmi le corps des diplomates, propos selon lesquels nous nous occupions de prendre des tasses de thé et de goûter des petits fours. Etait-ce vrai ? J'ignore si cette appréciation correspondait à la vérité. En tout cas c'est de moins en moins vrai.

L'activité d'un poste à l'étranger intègre de plus en plus l'action de soutien à notre commerce extérieur. Autrefois, entre le chef de poste et son conseiller commercial existaient certainement de bonnes liaisons, mais le conseiller commercial était en première ligne et, la plupart du temps, le chef de poste ne venait qu'en

renfort dans certains cas. Aujourd'hui le chef de poste se trouve de plus en plus en première ligne, à la suite d'une certaine étatisation du commerce extérieur pour les marchés à conquérir dans les pays en voie de développement où les interventions gouvernementales sont de plus en plus nécessaires. Désormais le chef de poste va voir les ministres et les chefs d'Etat. Pour donner le coup d'épaule nécessaire, il doit avoir une bonne connaissance des dossiers.

La formation économique que reçoivent mes collègues, à travers l'école d'administration par exemple, doit permettre au chef de poste de répondre de plus en plus à cette définition : le chef de poste sera un homme polyvalent capable de réfléchir aux grands problèmes politiques de la zone où il se trouve et de comprendre l'enjeu que représentent la présence et l'expansion françaises.

L'expansion française est certes politique, mais elle est aussi économique, culturelle et technique. La notion d'un chef de poste polyvalent s'impose donc de plus en plus.

Si toute l'ambassade doit créer un certain climat favorable au développement de notre présence, il doit également exister une action d'accompagnement politique. Souvent, nous le constatons, de mauvais rapports politiques entravent le développement de notre commerce extérieur. L'action politique a son prix. C'est surtout vrai en dehors des pays libéraux. Le chef de poste peut alors se retourner vers son gouvernement en lui disant : « Faites de la bonne politique et je vous ferai du bon commerce ». De même l'action culturelle et technique doit servir au soutien de nos actions commerciales. A cet égard, le Gouvernement français fait beaucoup pour essayer de relier entre elles l'action commerciale et l'action de coopération scientifique et technique. Le Gouvernement français est peut-être, à cet égard, parmi les gouvernements occidentaux celui qui se soucie le plus de cette cohésion.

Par ailleurs, le poste diplomatique négocie les accords, les conventions cadres dans lesquels s'insère ensuite notre action de caractère économique, qu'il s'agisse d'accords de coopération, de protection des investissements, de double imposition qui créent le cadre propice à la négociation des contrats. Cette action de notre poste diplomatique reste tout à fait indispensable au développement de nos relations économiques.

Sans vouloir tirer la couverture à nous, à notre avis, les postes diplomatiques comprennent de plus en plus leur rôle de soutien de nos exportations. Cependant, ne l'oublions pas, pour développer le commerce, il faut être deux. Il y a toujours, en France comme à l'étranger, les fonctionnaires, qui sont la représentation française, et les industriels.

Les fonctionnaires et les diplomates ne peuvent agir que dans la mesure où les industriels apportent leur présence, leur soutien et font eux-mêmes les démarches nécessaires. Le dossier présenté par les industriels doit être bon. Souvent les dossiers sont bons, mais parfois ils le sont moins. Leur étude a peut-être été moins bien conduite, les prix ont peut-être été calculés trop haut. Bref, il appartient à nos chefs de poste d'exercer leur jugement, de savoir quels dossiers il convient de soutenir. En effet, des interventions non sélectives entraînent très rapidement la perte de tout crédit. Il importe donc de réserver le crédit de l'ambassade — et de l'ambassadeur en particulier — à des affaires bien établies, bien documentées.

En conclusion, nous noterons une amélioration de la compétence de nos chefs de poste qui intègrent de plus en plus l'action économique dans leur action. Depuis la crise du pétrole et la très vive concurrence sur le commerce extérieur, chacun le sait, le développement de notre commerce extérieur est un devoir national et non pas seulement un à-côté de l'action. Il s'ensuit des rapports plus étroits entre nos chefs de poste et les entreprises. Je crois pouvoir dire — et mes collaborateurs peuvent en témoigner — que les entreprises apprécient les interventions en leur faveur du Quai d'Orsay et de nos ambassadeurs. Les interventions ont lieu en général très rapidement. Par conséquent, certains clichés selon lesquels certains vont au charbon, tandis que les autres vont au salon, me paraissent un peu dépassés.

M. Pisani. Quelle liberté de langage !

M. Froment-Meurice. Si beaucoup de progrès restent à accomplir, la contribution des postes diplomatiques français au développement des exportations me paraît de plus en plus importante et constructive.

M. Pisani. Récemment encore nous avions le sentiment que l'économie était l'une des armes de la diplomatie. Assistons-nous à un renversement tendant à faire de la diplomatie une des armes de l'économie ?

Ma seconde question est la suivante : l'analyse sémantique de la liasse fastidieuse des télégrammes reçus au Quai d'Orsay a-t-elle été faite ? Que révèlerait une telle analyse dans la perspective de la diplomatie économique ?

M. Froment-Meurice. On peut être tenté de renverser l'ordre de priorité entre l'économie et la diplomatie. Pour ma part je crois que, si la diplomatie reste bien entendu importante, la seconde le devient également sans effacer la première.

Sommes-nous dans une période de guerre économique ? Cette question semble en train de se dessiner. C'est certain, nous sommes de plus en plus dans une période, sinon de guerre économique, du moins d'intense concurrence commerciale dans laquelle il importe à la France de maintenir, et si possible d'accroître, sa part du marché. Cela implique une mise à la disposition de l'objectif économique de tous les moyens de la diplomatie. Cependant, la diplomatie ne peut se réduire à l'économie. La diplomatie doit conserver des objectifs qui doivent se traduire en termes d'équilibres généraux des forces dans le monde, de sécurité, du maintien de la liberté, de libre circulation, etc. Ces objectifs dépassent le plan économique. Or nous pouvons craindre que, souvent, les tensions économiques n'absorbent complètement les énergies diplomatiques et n'aboutissent parfois à faire oublier certains objectifs primordiaux de la diplomatie. Eviter la tension constante sur les prix, l'agressivité mutuelle dans la conquête des marchés sont également des tâches essentielles de la diplomatie. Pour ce faire, il convient d'établir des concertations soit au niveau européen, soit au niveau mondial, entre les pays en voie de développement et les pays industrialisés.

Différents axes de concertation permettent d'éviter que les difficultés économiques ne fassent oublier les autres impératifs de la concertation générale. Il importe par différentes méthodes de stabiliser les choses de manière à éviter que la concurrence ne l'emporte sur la concertation.

M. Pisani. Autre question : au moment où l'on a décidé d'importer une telle proportion de nos besoins en pétrole de l'Arabie saoudite, l'analyse des risques politiques, que seule votre maison était capable de réaliser, a-t-elle été sollicitée ? A-t-elle été prise en considération ?

M. Froment-Meurice. Oui. Sur ce point je puis même faire un commentaire.

C'est certain, lorsque l'on décide d'importer entre 35 % et 40 % de ses besoins en pétrole d'un seul pays, l'on assume un risque. Quel pourrait-il être ? Cette source pourrait se révéler peu sûre et soumise à des aléas de pouvoir politique. Par exemple, une révolution pourrait renverser la famille royale et entraîner un changement de cap total. Un autre risque serait évidemment que dans un conflit au Moyen-Orient ce pays se révélât être hostile à l'Occident. Il est évident qu'un embargo s'appliquant à 35 % de nos livraisons de pétrole aurait de graves conséquences.

Le risque apparaît sur le deuxième point à propos de l'embargo. Le problème se pose dans les mêmes termes pour tous les pays arabes dans la mesure où, nous l'avons vu en 1973, leur unité est

plus ou moins grande. Si l'on excepte l'Iran, tous ont pratiqué l'embargo. Il existe certes un risque particulier à l'Arabie saoudite, mais ce pays — il faut en être conscient — mène dans l'ensemble une politique de modération de prix à tel point qu'à un certain moment il en est résulté une rupture de l'unité du marché qui nous a valu de payer le pétrole 5 % moins cher. Dans cette mesure, nous pouvons donc accorder une attention toute particulière à ce marché qui devrait normalement absorber une part assez considérable de nos exportations. Les résultats des efforts menés par la France pour le conquérir sont d'ailleurs assez bons.

Mais faut-il conserver encore 35 % d'importations de ce pays ? Si nous envisageons de plus près les possibilités de différenciation de nos approvisionnements, compte tenu des courants anciens et actuels de ceux-ci, nous nous apercevons que nous pourrions naturellement en déplacer ici ou là mais que très vraisemblablement l'Arabie saoudite continuerait malgré tout d'être la principale de nos sources.

Nous pouvons néanmoins corriger ce phénomène et acheter, par exemple, plus de pétrole à l'Algérie, mais encore faudrait-il qu'elle puisse nous en vendre et cela nous fait entrer dans des considérations politiques.

La réflexion sur nos courants pétroliers est réelle au sein de l'administration et entre le ministère des affaires étrangères et la direction des carburants, par exemple, la concertation est constante. Ce qui m'apparaît en tout cas, c'est que la part de l'Arabie saoudite n'est pas en accroissement et que la tendance sera vraisemblablement plutôt à une certaine diminution.

S'agissant de la sémantique, je dois dire que ce qui ressort de la liasse des télégrammes, c'est souvent un profond ennui. Personne ne peut lire 300 télégrammes par jour. Le problème consiste à faire un choix. Cependant, il y a toujours quelqu'un pour lire les télégrammes utiles et importants. Je ne crois pas qu'on puisse souvent en tirer autre chose que le sentiment qu'ils sont trop longs. Mais dans les affaires de ma compétence, c'est-à-dire les affaires commerciales, leur utilité me paraît indéniable. Un télégramme opérationnel nous informant par exemple que telle firme éprouve telle difficulté est immédiatement traité par nos services.

Quant à savoir si ces télégrammes nous permettent d'obtenir une vue suffisamment synthétique des affaires, cela dépend beaucoup des chefs de poste : certains prennent le soin de brosser le tableau complet de la situation ; d'autres ne le font pas assez.

M. Pisani. Vous êtes-vous livrés à une analyse comparative des dossiers et des comportements des exportateurs français avec ceux des exportateurs d'autres pays ? Avez-vous fait une analyse ou une psychanalyse de l'exportateur français ?

M. Froment-Meurice. Sur pièces, c'est difficile. Nous ne sommes pas souvent en possession des dossiers des concurrents.

S'agissant des comportements, il y aurait beaucoup à dire, mais pas seulement des choses désagréables. L'exportateur français est moins installé en permanence sur place que l'exportateur japonais, allemand, anglais, voire italien. Il ne bénéficie donc pas d'un soutien constant sous forme d'une représentation permanente. Il procède par allées et venues. Probablement n'a-t-il pas de moyens financiers — il le prétend — pour pouvoir mener cette action permanente. Il ne fait pas le siège des bureaux, des ministères, des gouvernements intéressés. Il est un peu trop à éclipses.

Une autre observation fréquente est que l'exportateur français a peut-être tendance à gonfler exagérément les prix au départ pour consentir ensuite des rabais spectaculaires qui lui font souvent perdre de sa crédibilité. Il vaut mieux être proche de son objectif final et n'accorder, pied à pied, que un, deux, cinq, voire 10 % de réduction, car accorder 30 ou 40 % quand on s'aperçoit que les concurrents sont meilleur marché n'est pas une bonne formule.

Se posent également le problème de l'après vente et celui du « suivi » des exportations qui nous semblent souvent déficients. En ce qui concerne la prospection, je relèverai l'absence de catalogues et de prospectus bien établis en langues étrangères. Il faut enfin ajouter le manque d'autonomie des représentants locaux.

Certaines firmes exportent néanmoins remarquablement, et mes observations doivent donc être corrigées par d'autres beaucoup plus positives. Ces firmes ont, si l'on peut dire, une mentalité exportatrice. Elles ont souvent réussi à développer un réseau en association avec des groupements d'intérêts. De plus — les exportateurs français n'en sont peut-être pas responsables — il me semble que peu de Français veulent vivre à l'étranger. S'expatrier, est-ce une promotion ou un éloignement ? On vit bien en France, peut-être moins bien à l'étranger. Les Français ont peut-être moins l'esprit d'aventure. De toute façon, se disent-ils, on voyagera, on fera du tourisme ; alors pourquoi aller vivre deux ou trois ans dans un pays où la circulation est difficile, où le soleil est dur, où les enfants auront des problèmes de scolarité et où les épouses ne pourront pas travailler ?

Vous m'avez demandé, en second lieu, si la dualité de recrutement et de hiérarchie entre personnel diplomatique et attachés commerciaux n'était pas nuisible à l'efficacité de l'action. Il ne se pose pas là de problème majeur. Il n'y a pas non plus de doctrine bien établie. Nous n'avons pas encore bien fixé notre position car les sentiments sont partagés : certains estiment qu'il faut aller vers

la fusion complète des corps ; d'autres pensent que ce sera à tout jamais impossible. En tout état de cause, il s'est dégagé un consensus pour essayer de favoriser un rapprochement et d'établir des passerelles par détachement de diplomates sur des postes commerciaux ou intégration de conseillers commerciaux dans le corps des affaires étrangères. Pour ma part, je suis, à terme, favorable à la fusion.

Après ces questions d'action administrative et de structures, nous abordons maintenant un domaine très difficile. Vous m'avez, en effet, demandé si une politique mondiale coordonnée de l'énergie est concevable pour concilier un accroissement du volume de produits exportés avec le coût des importations d'énergie et de matières premières ?

Cette question est fondamentale. Si je l'ai bien comprise, vous voulez savoir si devant une hausse constante du prix de l'énergie et relativement constante du prix des matières premières, hausse qui nous oblige par conséquent à payer la facture par un volume croissant d'exportations une politique coordonnée de l'énergie apporterait une réponse.

La première réponse à la question ainsi posée consiste bien sûr à payer les factures croissantes grâce à la masse toujours croissante elle-même du volume d'exportations. Mais cela nous ramène à ce que je disais, à savoir la tension de plus en plus grande sur les marchés d'exportation et la guerre commerciale. Devant la nécessité précisément de payer ces factures, les grands pays industrialisés sont de plus en plus amenés à se battre sur les marchés d'exportation. Il ne faut pas se dissimuler cette tendance.

Un autre élément de réponse consisterait, bien sûr, à essayer de maintenir en croissance la demande mondiale elle-même, de telle sorte que le volume croissant de biens à exporter puisse trouver son écoulement. Mais nous sommes dans une période de récession, de difficultés de la relance et la machine économique mondiale ne se développe pas à un taux de croissance tel que ce volume croissant d'exportations trouve à se placer.

Votre question implique également l'action sur les matières premières. Peut-on, par exemple, essayer de limiter la hausse constante du coût des matières premières ou du moins d'éviter des fluctuations nocives ? Sur ce point, il y a des réponses positives à donner. Nous sommes engagés dans une action sur les matières premières : négociations — je les cite simplement — des accords de produits, négociation difficile du fonds commun des matières premières sur laquelle le Ministère des Affaires étrangères veille avec beaucoup de soin, car il considère que c'est l'un des objectifs fondamentaux que d'essayer de progresser sur la voie de la stabilisation.

Autre recette, autre méthode : c'est la stabilisation des recettes d'exportation des pays en voie de développement producteurs de matières premières, de manière à essayer de maintenir un pouvoir d'achat constant.

Cela dit, le deuxième volet de votre question est de savoir si une politique mondiale coordonnée de l'énergie pourrait nous amener à modérer quelque peu la hausse constante du prix de l'énergie grâce à la création de nouvelles sources d'énergie et de savoir dans quelle mesure une coopération est possible. Cette coopération, nous n'avons pas cessé de la chercher, notamment depuis la crise du pétrole. Le dialogue Nord-Sud participait à cet effort. Quelles difficultés avons-nous rencontrées ? La difficulté majeure a résidé dans le fait que des pays de l'OPEP ont entendu conserver la maîtrise de la fixation des prix, ce que nous n'avons pas contesté. Mais nous avons cherché s'il y avait une concertation possible. Celle-ci a abouti, à un certain moment, à l'indexation : le prix du pétrole serait indexé sur le taux de l'inflation. Personne ne pensait que cette solution était valable et, dans l'ensemble, les pays pétroliers eux-mêmes ont maintenant abandonné cette exigence.

Que reste-t-il ? Il reste aujourd'hui que le marché pétrolier est déprimé, ce qui exclut la tendance à la hausse, car il existe actuellement un certain trop-plein de pétrole. Mais cette situation est elle-même due à une mauvaise situation économique mondiale en raison de la faiblesse des taux d'exportation et de la stagnation générale de la demande. Ce n'est donc pas une bonne réponse. La bonne réponse devrait être apportée dans le cadre d'une concertation, mais sur la base d'une activité économique accrue.

A supposer que nous puissions mener cette meilleure concertation, sur quoi devrait elle porter ? D'abord sur le développement des investissements énergétiques dans nos propres pays, c'est-à-dire la stimulation des sources existantes ou des nouvelles sources d'énergie et sur les économies d'énergie. Nous devons également essayer de stimuler dans le monde des investissements nouveaux, de manière à différencier les sources d'énergie. Cela peut se faire dans des pays comme l'Inde ou le Viet-Nam où se trouvent des ressources énergétiques nouvelles à développer.

Je crois que nous devrions pouvoir aboutir à ce que, entre consommateurs et producteurs, il y ait une concertation au moins sur les appréciations communes des grandes courbes de développement de l'énergie. Si l'on parvenait à se mettre d'accord sur l'évaluation des ressources et sur les orientations à donner pour stimuler les investissements dans telle ou telle de ces ressources, ce serait une bonne chose.

Nous pourrions consacrer des ressources financières supplémentaires au développement de nouvelles sources d'énergie et, pour ceux des pays qui n'ont pas encore les moyens financiers nécessaires pour ce faire, je pense que les grandes institutions financières internationales comme la banque mondiale ou le fonds monétaire international pourraient contribuer au financement de progrès énergétiques.

Enfin, au sein d'une concertation mondiale, les pays européens, notamment ceux de la Communauté, devraient mener une politique énergétique beaucoup plus active et efficace que celle qu'ils ont actuellement et essayer de bâtir entre eux des systèmes de préférences énergétiques, de développement des investissements dans les nouvelles sources énergétiques. Nous nous dirigeons trop lentement dans cette voie.

M. Pisani. Auriez-vous en votre possession une note sur le dialogue Nord-Sud, sur la division internationale du travail, rédigée en termes politiques et diplomatiques autant que techniques ? Nous possédons des documents de presse, des communications, des discours prononcés à l'inauguration de la conférence de Paris ; mais, pour ma part, je n'ai jamais eu quelque chose de substantiel à « me mettre sous la dent ».

M. Froment-Meurice. Nous avons des masses de documents. J'étais à la tête des fonctionnaires de la délégation à cette conférence. Nous avons établi des documents de synthèse présentant au Gouvernement l'ensemble des problèmes. Si vous le souhaitez, je peux venir vous en entretenir un jour.

M. Pisani. Quelle est la problématique du dialogue Nord-Sud ?

M. Froment-Meurice. Une certaine évolution s'est fait jour avec le temps. Les problèmes ne sont pas ceux de 1974 ; l'atmosphère n'est plus la même. Je parlais de l'indexation : elle a été la grande revendication des pays pétroliers pendant deux ou trois ans. Ce n'est plus le cas.

S'agissant des matières premières, une certaine évolution apparaît également. Le fonds commun, depuis sa construction idéale du programme de Manille, s'est réduit à quelque chose de plus compatible avec le réalisme économique.

Que reste-t-il comme problème ? Celui des transferts de ressources : comment peut-on dans une période de difficultés et de stagnation accroître son aide et comment doit-on la diriger ? En ce domaine, je ne vois pas de progrès. Je dirai même que les réponses données par certains grands pays industrialisés me paraissent encore tout à fait insuffisantes. Pourtant l'objectif de 0,7 % d'aide publique

au développement est un objectif tout à fait réaliste. Si l'on décidait de s'en rapprocher à grandes enjambées, cela permettrait sans aucun doute d'insérer dans le circuit financier des sommes très importantes qui contribueraient elles-mêmes à exercer une action de relance à travers le Tiers-Monde.

Comment pourrions-nous à nouveau inciter à une politique d'aide accrue ? Nous essayons de le faire en ce moment, par exemple, dans le cadre de discussions de la Communauté avec le Japon qui est un donneur potentiel considérable dont le niveau d'aide est extrêmement faible.

S'agissant des Etats-Unis, je ne cache pas que j'avais espéré que le Gouvernement démocrate aurait peut-être une politique d'aide plus active et plus soutenue que le précédent. Jusqu'à présent, je ne vois pas cette espérance se matérialiser. Les contributions américaines ne se développent qu'assez modestement. D'ailleurs les difficultés rencontrées par l'Administration auprès du Congrès sont considérables.

Un autre thème, c'est celui de l'endettement des pays en voie de développement. Vous connaissez les oppositions actuelles. Elles sont encore considérables bien qu'elles aient peut-être quelque peu tendance à s'atténuer. Dans quelques jours s'ouvrira une conférence à Genève. Elle aura peu de résultats.

Nous considérons que le problème de l'endettement est en fait un problème d'aides. A l'exclusion d'un certain nombre de pays qui se trouvent dans une situation catastrophique justifiant ainsi un moratoire individuel, la solution d'un moratoire généralisé des dettes pour une catégorie de pays ne nous semble pas la bonne solution.

Dernier thème qui me paraît de plus en plus important : le thème commercial. Dans quelle mesure pouvons-nous continuer d'ouvrir indéfiniment nos marchés aux pays en voie de développement dont les coûts de main-d'œuvre sont très inférieurs aux nôtres ? Ces pays estiment qu'en raison de leur sous-développement, ils ont en quelque sorte un droit à la présence sur nos marchés. Le problème est grave. Nous devons évidemment ouvrir nos marchés, mais nous avons des industries qui doivent s'adapter et qui ne peuvent pas purement et simplement céder la place aux industries très compétitives du Tiers Monde. Au sein même de ce dernier, il faut bien voir qu'apparaît maintenant une différenciation entre les pays. Certains sont pratiquement industrialisés et ils ne me paraissent pas devoir recevoir éternellement les mêmes avantages que la Haute-Volta, par exemple, ou des pays très pauvres d'Asie. De plus, ces pays, comme le Brésil ou le Mexique, sont hautement protectionnistes.

Comme tout cela se négocie, nous avons essayé de créer une instance de réflexion et de dialogue avec la conférence de Paris. Il est malheureux, selon moi, que l'on n'ait pas pu poursuivre ce dialogue et que l'on nous ait renvoyé dans le cadre des Nations Unies. Nous venons de créer un comité plénier. Or, vous savez ce qu'est une discussion entre 140 pays à l'ONU. Je doute qu'il en sorte quelque chose de constructif.

M. Pisani. Quelles sont les tendances profondes de toute cette évolution et leurs répercussions possibles sur notre système d'échanges extérieurs ?

M. Froment-Meurice. Si le Nord n'est pas très uni, le Sud l'est encore moins. Pour évaluer les répercussions, il faut affiner notre approche : dans l'ensemble, elles ne sont pas défavorables. Le volume du commerce international continue malgré tout à s'accroître. L'intégration progressive des pays en voie de développement dans le système des échanges économiques mondiaux s'effectue progressivement. Il n'y a pas séparation entre les mondes. Cependant, c'est incontestable, l'absence de capitaux entrave le développement de certains pays, et l'insuffisance des investissements y entraîne trop souvent une certaine stagnation. Comment serait-il possible de stimuler le développement de ces pays ? Je viens de parler des transferts de ressources. Pour ce qui est des investissements directs, prenons le cas de toute la région de l'Afrique centrale et australe : le climat politique, souvent très incertain, rend très difficile les investissements dans cette zone pourtant très riche. Il faudrait que nous arrivions à créer une situation suffisamment stable pour que les flux financiers puissent se diriger avec sécurité dans ces pays et qu'en retour nous puissions de plus en plus absorber les marchandises de ces pays. Parallèlement à ce mouvement d'absorption par nos marchés de produits en provenance des pays en voie de développement, nos industries devraient s'ajuster sur des créneaux technologiques plus élevés. Dans un mouvement général chacun devrait se situer sur le barreau de l'échelle le plus approprié à ses capacités. La réalisation progressive d'une telle évolution n'est pas impossible. Toutefois, depuis deux ou trois ans, les choses ne vont pas dans ce sens ; d'où les tensions qui en résultent.

M. Pisani. La crise est-elle le résultat d'une multiplicité d'affrontements au sein d'un monde en quête de lui-même ou est-elle annonciatrice de tensions stratégiques beaucoup plus articulées ? N'y a-t-il pas derrière tout cela un système de puissances qui se dessine ? En d'autres termes, sommes-nous en train de passer de la guerre commerciale à une situation de tensions qui deviendrait dangereuse ?

M. Froment-Meurice. Je suis moins pessimiste que vous. La crise a des causes de nature économique. A mon avis, la gestion du système monétaire international et le dérèglement progressif du système international sont en grande partie responsables des difficultés que nous vivons. Par conséquent, le retour à la stabilité monétaire me paraît être un des objectifs essentiels. Il est clair que le Gouvernement des Etats-Unis a une responsabilité tout à fait considérable et centrale dans cette affaire.

La situation a certes été aggravée par le quadruplement du prix du pétrole qui a obligé chacun à courir après les marchés pour payer les factures de pétrole. Cependant, dans l'hypothèse où nous parviendrions à stabiliser le pétrole et les matières premières à un certain niveau de prix tout en assurant à ces pays en développement un accroissement du pouvoir d'achat régulier à l'abri de la tension politique et en assurant dans nos pays une activité économique permettant l'absorption de marchandises en provenance des pays en voie de développement, je crois que nous ne serions pas nécessairement entraînés vers une situation purement conflictuelle.

Cela dit, si les grandes rivalités stratégiques ont aussi leur importance, il ne faut pas en exagérer les incidences économiques et commerciales actuelles. Aujourd'hui, les grands acteurs économiques ne sont pas les mêmes que les grands acteurs stratégiques.

M. Pisani. Ne sont pas toujours les mêmes...

M. Froment-Meurice. Certains sont à la fois de grands acteurs économiques et stratégiques, d'autres ne le sont pas. Le Japon est un acteur économique mais non stratégique ; la Chine est un acteur stratégique mais non économique ; l'URSS est un acteur stratégique qui peut devenir un acteur économique.

M. Pisani. L'Europe est un acteur économique sans être un acteur stratégique.

Selon vous, il n'existe pas de lien rigoureux entre les tensions économiques et les tensions stratégiques. Est-ce exact ?

M. Froment-Meurice. Toutefois, je pense que si les tensions économiques se développaient au point de créer des tensions sociales qui soient à l'origine de bouleversements politiques et sociaux, il en résulterait une modification des équilibres stratégiques. C'est pourquoi le retour à une relative stabilité de nos économies est l'un des moyens préventifs à une détérioration de l'équilibre stratégique. En ce moment, je ne fais pas de politique, mais, à mon avis, par ce biais, l'équilibre stratégique peut se trouver modifié. Quoi qu'il en soit, pour l'instant, la situation n'est pas celle-là.

En ce qui concerne les zones vers lesquelles l'effort d'exportation nous paraît devoir être privilégié dans les prochaines années, il est essentiel de constater que depuis trois ou quatre ans, grâce aux efforts que nous avons fournis en direction des marchés pétroliers, nous avons augmenté notre part d'exportation vers ces pays. Il va de soi que nous devons continuer dans cette voie.

Cela dit, je constate que nous avons accru nos exportations vers ces pays un peu moins que nos principaux concurrents. Par conséquent, nous n'avons pas gagné sur eux. En outre, dans le cadre du développement de la politique de détente, notre balance commerciale avec les pays de l'Europe de l'Est enregistre un léger excédent.

Nous devons continuer notre action vers les pays du Proche-Orient et les pays de l'Est, mais l'un dans l'autre, le total de nos exportations vers ces deux zones ne représente que 15 % de notre commerce extérieur. Le reste — je n'ai pas les chiffres exacts en tête — intéresse à 75 % les pays libéraux et à 10 % l'Afrique, l'Amérique latine et les pays d'Asie. Or, le déficit de notre balance commerciale avec les pays industrialisés s'accroît. C'est dans cette direction que nous devons fournir l'effort maximal.

Ainsi, notre déficit avec la RFA atteint 10 milliards de francs en 1977 contre 13 milliards de francs en 1976. Avec ce pays, notre taux de couverture n'est plus que de 83 %. Or, à lui seul, notre commerce avec l'Allemagne représente une notable partie de notre commerce extérieur. En outre, notre balance commerciale avec le Benelux, les Etats-Unis et le Japon est déficitaire. Par ailleurs, notre balance commerciale avec l'Italie est en train de basculer. A mon avis, la bataille se joue à ce niveau.

En ce qui concerne la sixième question : « quelles sont les difficultés rencontrées pour la défense des intérêts français au sein des instances de la CEE lors de la définition de la politique des échanges extérieurs ? », je répondrai que ces difficultés sont quotidiennes.

Je vous citerai deux ou trois cas pour montrer quels résultats nous avons pu obtenir. Nous avons obtenu le renouvellement de l'accord multifibres grâce à des efforts considérables de la France et de la Grande-Bretagne. Nous avons réussi à obtenir un certain plafonnement des importations de textiles.

Pour la sidérurgie, vous avez vu la mise en place — là encore, la France a été le fer de lance de l'affaire — d'un système de prix à l'intérieur de la Communauté et de droits compensateurs sur ces prix. Ce sont des manifestations de ce que nous appelons la crois-

sance ordonnée des échanges qui est une façon d'éviter au niveau européen et au niveau mondial de tomber dans le protectionnisme purement national et unilatéral.

Pour quelles raisons rencontrons-nous des difficultés ? Certains pays qui se portent mieux que nous, pays chez lesquels les ajustements industriels se font plus naturellement, n'ont pas hésité à abandonner un certain nombre des secteurs où ils estiment que désormais il n'y a plus place pour une compétitivité dans un pays européen. C'est tout le problème. Je constate que tout de même, c'est un signe de la gravité de la situation, la Commission et nos partenaires s'engagent dans la voie de la croissance ordonnée des échanges. Je le répète, il vaut mieux s'organiser à neuf.

Pour ce qui est du secteur agricole, nous avons des problèmes colossaux. Vous les connaissez mieux que personne. Sommes-nous entendus quand nous voulons protéger nos productions méditerranéennes ? Je répondrai : un peu plus aujourd'hui qu'hier. J'ai l'impression que la Commission et nos partenaires sentent, notamment en fonction de l'élargissement possible de la Communauté, qu'il est vraiment nécessaire de faire des efforts. Ainsi, sans que cela soit vraiment satisfaisant, la Commission s'est décidée sur le problème du vin à faire des propositions qui sont meilleures qu'auparavant.

Dans cette bataille de tous les jours, les Français paraissent toujours proposer l'adoption de mesures protectionnistes, ce qui n'est pas vraiment le cas.

Autre exemple : lors des négociations de Genève, la France a également bataillé pour obtenir que l'on ne procède pas à une réduction tarifaire exagérée. De même, quel pays bataille pour conserver des exceptions sur certains secteurs ? C'est la France. Quel pays bataille pour l'harmonisation des tarifs ? C'est la France. Nous essayons d'obtenir que la politique commerciale de la Communauté, tout en restant ouverte, ne soit pas sans défense et conduise à la ruine de nos industries et de certains secteurs de notre agriculture.

M. Pisani. Vous intervenez comme correcteur, mais aussi négociateur. Vous parez à des impossibilités ou à des situations de crise. Votre collègue allemand, dont l'industrie a une flexibilité plus grande, conduit sans doute une négociation moins difficile.

M. Froment-Meurice. Il a plutôt une négociation de résistance alors que nous avons une négociation de défense. La politique de la Communauté reflète cet esprit de conciliation des uns et des autres. Dans l'hypothèse où la France exigerait trop de protections

ou de visas techniques, elle se verrait opposer un refus, mais si les Français savent présenter des demandes raisonnables. la situation est trop sérieuse pour qu'on les leur refuse.

M. Pisani. En prenant beaucoup de hauteur par rapport aux choses, en se dégageant des débats institutionnels et politiques, peut-on déceler vers quelle tendance la Communauté évolue ? Va-t-elle continuer à s'intéresser aux dérèglements qu'elle a été obligée d'institutionnaliser, montants compensatoires et autres, ou va-t-elle avoir des tendances nouvelles comme la prise de conscience des problèmes méditerranéens ?

M. Froment-Meurice. Nous notons une prise de conscience dans le domaine industriel. Nous avons un commissaire, M. Davignon, qui a fait beaucoup depuis un an pour que dans certains secteurs s'instaure une concertation afin d'éviter des situations totalement anarchiques dans le textile, la sidérurgie, la construction navale, les engrais, la pâte à papier, les fibres synthétiques. Dans ces secteurs une concertation étroite est en train de s'établir entre la Communauté, les responsables des orientations industrielles et les industriels.

La Communauté est-elle en mesure de combattre efficacement par une politique qui lui soit propre la grande anarchie monétaire ? Sur ce point, je suis beaucoup plus sceptique. Je pense que dans le domaine monétaire, le « serpent » est une chose et que le dollar en est une autre.

Le flottement des monnaies est une question qui nous a beaucoup intéressés. Sans être un grand économiste, je crois pouvoir dire que la Communauté pourrait se donner des moyens accrus de cohésion monétaire par une mise en commun plus accentuée de ses moyens de défense. Dans l'hypothèse où, progressivement, nous arriverions à rapprocher les économies, les taux d'inflation et à assurer une meilleure convergence monétaire, nous pourrions — semble-t-il — retrouver ou trouver une certaine spécificité européenne. Dans cette perspective nous pourrions peu à peu aller vers l'élimination des montants compensatoires. Toutefois, ce n'est pas demain matin que nous pourrons demander à M. Ertl de modifier ses prix agricoles.

M. Pisani. C'est d'ailleurs d'une appréhension technique difficile.

M. Froment-Meurice. Sur ce sujet, j'ai vu que l'on fournissait un gros effort d'explication au niveau des agriculteurs français. Ainsi dans le *Paysan breton* j'ai trouvé une double page explicative sous forme de bande dessinée qui était fort bien faite.

M. Pisani. Monsieur le Directeur, je vous remercie d'avoir bien voulu nous apporter une intéressante contribution à nos travaux.

AUDITION DE M. CHRISTIAN SAUTTER

Chef du Service des programmes
à la Direction des synthèses économiques de l'INSEE.
(28 février 1978.)

M. Pisani. A travers tout l'appareillage synthétique apparemment considérable dont vous disposez, il serait intéressant que vous nous indiquiez quel rôle l'INSEE joue et pourrait jouer dans un système de pilotage de l'économie, dont l'équilibre du commerce extérieur serait l'un des objectifs majeurs.

M. Christian Sautter. Je vais d'abord renouveler les excuses de M. Malinvaud qui n'a pas pu venir et ensuite je vais me présenter.

Au sein de l'INSEE, je suis responsable du service des programmes chargé de l'établissement des prévisions à court et à moyen terme, principalement à destination du Commissariat au Plan.

Nous utilisons un modèle, une maquette qui découpe de façon assez sommaire en une dizaine de secteurs productifs l'économie française et qui nous permet de faire des projections, année par année, depuis 1977 jusqu'à l'horizon 1983.

Dans un tel instrument, les résultats que nous obtenons découlent des hypothèses que nous injectons.

Premièrement, nous devons nous prononcer sur l'évolution prévisible de l'environnement international dans lequel l'économie française va se situer. Je donnerai quelques détails sur ce point dans un instant.

Deuxièmement, nous devons formuler des hypothèses de politique économique sur l'évolution des finances publiques et les interventions de l'Etat pendant la période considérée, soit de 1977 à 1983.

Troisièmement, nous devons élaborer des hypothèses sur ce que nous appelons les comportements, c'est-à-dire sur la façon dont les agents économiques se décident dans tel ou tel environnement.

L'environnement international est caractérisé par trois variables stratégiques sur lesquelles il est difficile de se prononcer. Il s'agit d'abord de connaître l'évolution de la croissance mondiale, c'est-à-

dire en quelque sorte la croissance de la demande qui s'adresserait spontanément aux exportateurs français et également à ceux des autres pays. Il faut ensuite formuler un pronostic sur l'évolution de l'inflation mondiale. Il faut enfin formuler un pronostic sur le prix réel du pétrole à moyen terme. Ces trois variables ayant une résonance directe sur ce que nous pouvons envisager en matière d'échanges extérieurs à moyen terme, je vais vous exposer comment avec l'aide du Commissariat du Plan et de la Direction de la prévision, nous formulons des hypothèses.

S'agissant de la croissance mondiale, les économistes s'accordent pour dire qu'elle sera ralentie dans les années à venir par rapport au passé. La croissance de nos principaux partenaires commerciaux qui était en moyenne de 4 % par an, durant les années 1960, avoisinerait peut-être 3 % par an sur la période 1978-1983. Mais il est clair que personne ne peut faire un pronostic bien précis

En ce qui concerne l'inflation mondiale, il semble qu'il y ait une tendance à la décélération assez nette, du moins si l'on se fie aux rapports de l'OCDE et des Communautés, pour aboutir à environ 6 % par an au début des années 1980.

En ce qui concerne le prix réel du pétrole, c'est-à-dire calculé compte tenu de la hausse des produits manufacturés, on s'accorde à reconnaître que la baisse actuelle sera de très courte durée. Il est raisonnable de supposer que le prix réel sera à peu près stable jusqu'en 1985 et qu'il risque ensuite d'augmenter assez fortement car nous allons progressivement vers une situation de pénurie relative qui provoquera de façon naturelle un relèvement. La tendance à court terme à la diminution du prix réel s'explique par le rapport actuel entre demandeurs et vendeurs. Entre 1980 et 1985, nous retrouverons progressivement un équilibre entre l'offre et la demande et le prix réel sera donc stable. Ce qui est certain, c'est qu'après 1985, l'offre aura tendance à plafonner en quantité et comme la consommation continuera à croître, il y aura des tensions progressives qui feront relever le prix réel.

Voilà donc de façon très grossière l'environnement moyen dans lequel risque de se développer l'économie française au cours des six ou sept prochaines années. Cet environnement crée ce que nous appelons une contrainte extérieure qui est très forte et dont je vais essayer de présenter les aspects.

Il est clair tout d'abord que la croissance des exportations française sera plus lente à l'avenir qu'elle ne l'a été dans le passé. En outre, nous n'aurons plus à l'avenir — c'est un point qui me semble important — la possibilité de procéder à de fortes dévaluations comme celles de 1958 ou de 1969 qui avaient procuré aux exporta-

teurs français un avantage temporaire mais sensible et qui avaient probablement contribué à relever le niveau de nos exportations. Dans un tel environnement, les exportations françaises pourraient croître environ 8 % par an, ce qui, pour certains experts, est déjà une bonne performance. Voilà donc une première limitation.

En second lieu, il reste à payer la facture pétrolière de façon durable et non par un arrêt de la croissance. A moyen terme, il faudra donc obtenir une croissance maximale des importations qui soit inférieure à la croissance des exportations. Il semble que si l'on dépasse 7 % de croissance des importations en volume — ce sont des chiffres sur moyenne période — cela posera des problèmes quant à l'équilibre commercial à moyen terme. De plus, comme il y a une relation (non mécanique) entre croissance des importations et croissance de la production, puisqu'il existe une certaine élasticité entre les deux — lorsque la croissance interne est de 4 %, les importations ont tendance à être de 8 % — cela signifie que la croissance française pourrait être de l'ordre de 3,5 à 4 %. C'est nettement en-dessous des 5,5 % des années soixante et les conséquences en sont très claires et très fâcheuses sur les grands équilibres et au premier chef l'emploi. Il est difficile — c'est un euphémisme — de prévoir une amélioration de la situation de l'emploi avec une croissance comprise entre 3 et 4 % si l'on ne fait rien par ailleurs. L'équilibre des finances publiques posera aussi un problème. En effet, dans une perspective de croissance durablement ralentie, les recettes sont beaucoup plus vite affectées que les dépenses et il est difficile sans toucher aux principaux paramètres des recettes publiques ou aux dépenses, d'obtenir un équilibre des finances publiques même à moyen terme.

Ce ne sont pas des fatalités. C'est ce qui se passerait si l'on ne prenait plus de décision de politique économique à partir d'aujourd'hui : c'est supposer que dans cet environnement international plus dur que celui que nous connaissions antérieurement, il n'y aura pas d'action particulière qui soit entreprise ni d'inflexion dans la détermination des revenus. des investissements et de la consommation.

J'en arrive à la planification pour considérer précisément ce que l'on pourrait faire pour desserrer cette contrainte extérieure en insistant sur le fait que je ne me place pas dans la perspective d'un déséquilibre commercial à moyen terme mais dans celle d'une croissance durablement ralentie pour maintenir l'équilibre commercial. On ne peut pas imaginer une économie présentant un déséquilibre profond pendant six années consécutives. Tôt ou tard, il serait obligatoire de prendre des mesures d'adaptation de la demande interne ou de modification des taux d'intérêt.

Que peut-on faire, face à une telle contrainte extérieure ? Votre question est double. Que peut faire la planification et quelles études pourraient la favoriser ? En premier lieu, il me semble qu'il n'existe pas de réponse purement globale et macro-économique à cette question. Si l'on se borne à toucher aux grandes masses des recettes et des dépenses publiques, si, pour prendre un exemple précis, on relance massivement la consommation des ménages, on bute très vite sur cette contrainte extérieure. La question n'est pas fondamentalement celle de l'insuffisance des demandes internes, car si le rythme de celles-ci était beaucoup plus rapide, le rythme de croissance des importations dépasserait les 7 % fatidiques, ce qui reviendrait encore une fois à buter sur la contrainte extérieure et provoquerait un déséquilibre commercial. Il faut — les études peuvent y concourir, mais les décisions sont politiques — travailler dans trois domaines structurels.

Le premier, c'est celui que l'on appelle la politique industrielle, et que j'appellerai la spécialisation des fabrications. Quelle est l'idée d'une telle spécialisation ? De toute façon, l'économie française se spécialisera, car elle ne peut pas tout produire en quantités suffisantes. Peut-on, en conséquence, imaginer une spécialisation qui desserre la contrainte extérieure ? Il faut souligner que d'ici à six à sept ans l'économie française aura renouvelé entre le tiers et la moitié de son équipement, même en tenant compte des évolutions relativement faibles d'investissements productifs actuellement constatées. Disposant donc d'une masse d'investissements à répartir, le rythme en étant quand même suffisant pour renouveler considérablement l'appareil productif, la question est de savoir si, en orientant ces nouveaux investissements, on ne peut pas, à croissance mondiale donnée, exporter plus et, à croissance française donnée, importer moins. Il ne s'agit pas de fermer les frontières, mais par une orientation adéquate de l'investissement, d'atteindre ce double objectif.

On peut, pour compliquer l'exercice, se demander si dans le même temps on ne pourrait pas améliorer l'emploi. Il serait bon de faire d'une pierre deux coups. L'étude est possible. A l'INSEE, se construit actuellement un instrument qui pourra projeter l'économie française en une quarantaine de branches, ce qui permettra déjà, bien que ce soit très grossier par rapport à la réalité industrielle, d'étudier des stratégies d'investissements assez contrastées. C'est un pari sur l'avenir, car les études ne seront vraiment possibles qu'à l'automne. Nous pourrons, à l'aide de cet instrument, confirmer une intuition, à savoir que selon la manière dont on répartit une masse d'épargne française donnée, on peut obtenir, en 1983, une structure productive, une structure de l'emploi et

une structure des échanges extérieurs très différentes. J'ai la conviction que ce genre d'études est réalisable, et montrerait un degré de liberté très important.

L'expression « politique industrielle » est en fait trop restrictive. Il est clair que le problème ne se pose pas seulement à l'intérieur de l'industrie, mais dans ses rapports avec les autres secteurs, c'est-à-dire l'agriculture, l'énergie, la construction ou le secteur tertiaire. Ce serait vraiment limiter l'exercice que de se borner au seul secteur manufacturier.

On peut donc démontrer — c'est une question de méthodologie — qu'une répartition différente des investissements sur la période 1977-1983 peut transformer profondément le système productif français et modifier de façon sensible les problèmes de l'emploi et des échanges extérieurs. Aves l'instrument que nous utilisons actuellement et qui ne comprend que dix branches d'activité, nous nous en apercevons déjà. Avec un instrument plus fin, on pourrait le confirmer. Bien sûr, quarante branches, ce n'est pas opératoire. En effet, dire qu'il faut développer l'industrie de la construction électrique n'a pas beaucoup de sens car, à l'intérieur de cette construction, figurent des milliers de produits. Il se pose un problème de passage de ce niveau d'analyse très global au niveau où se prennent véritablement les décisions d'investissement. C'est le problème de la planification décentralisée. Il ne semble pas que ce soit le planificateur central qui puisse conseiller de se diriger sur tel ou tel créneau. Néanmoins, nous savons quelles branches il faudrait stimuler. Ce sont *grosso modo* celles à haut contenu en recherche et à hauts salaires. Cela recouvre en grande partie les biens d'équipement et certaines fabrications de biens de consommation durables, mais pas tous. En fait, dans toutes les branches, existe ce que l'on appelle familièrement le haut de gamme qui comprend plus de développement et davantage de hauts salaires que la moyenne.

La difficulté réside dans le fait que les Allemands, les Japonais et les Américains se dirigent dans les mêmes directions. L'astuce, si je puis dire, consiste à trouver dans ces grandes branches, un produit sur lequel on puisse obtenir un avantage sur nos concurrents. Parler de branches d'industrie « d'intelligence » comme disent les Japonais, n'est pas très original, mais il faut se convaincre que de telles activités existent, qu'elles sont à haute productivité, qu'elles sont efficaces, créatrices d'emplois et qu'elles rapportent des devises. Le problème est qu'elles ne sont pas très faciles à trouver dans la pratique.

Le deuxième domaine dans lequel il est souhaitable de travailler, est celui de la répartition des revenus. Nous sommes actuellement dans une situation assez paradoxale où pour payer la facture

pétrolière la seule solution que l'ont ait trouvée consiste à ralentir la croissance du revenu national. Il eût été plus séduisant, d'un point de vue intellectuel, à croissance rapide donnée, de dégager une épargne supplémentaire permettant de financer cette facture pétrolière. Dans nos travaux, se confirme une très grande rigidité d'évolution des revenus nominaux. Jusqu'en 1983, subsiste une sorte de conflit entre les salariés et les sociétés. Les premiers veulent maintenir une progression de leur pouvoir d'achat de l'ordre de 4 % par an, ce qu'ils ont toujours obtenu de 1960 à 1976. Les sociétés, les entreprises en général, cherchent, quant à elles, à retrouver leur taux de rentabilité d'avant 1973. Il résulte de nos études que ces projets sont incompatibles, à moins que d'autres parties prenantes au revenu national ne cèdent une part de leur revenu : entrepreneurs individuels et entreprises publiques et prélèvements obligatoires. Il est obligatoire, si l'on veut dans de telles conditions assurer le partage du revenu national entre 1980 et 1985, de plafonner la progression de la part des cotisations sociales, ce qui crée un énorme problème d'équilibre de la sécurité sociale qui serait financée pour partie sur déficit budgétaire, et également de plafonner quelque peu la part des prélèvements de l'Etat et des collectivités locales.

En un mot, la répartition actuelle des revenus si elle se prolonge jusqu'en 1983 rend très difficile la décélération de l'inflation, ce qui tend évidemment à aggraver la contrainte extérieure, si, comme il est probable, la hausse des prix en France est supérieure à la hausse des prix à l'étranger à partir de 1979-1980. Il faut donc modifier la répartition des revenus si l'on veut obtenir une situation économique globale plus satisfaisante à moyen terme. Comment faire ? Un des gros défauts de la planification actuelle est de considérer les ménages comme un tout. L'INSEE est en train d'élaborer un instrument qui permette de séparer les ménages en un certain nombre de catégories socio-professionnelles : les agriculteurs, les salariés agricoles, les ouvriers, les employés, les cadres moyens, les cadres supérieurs et les indépendants. Grâce à cet instrument, il sera possible d'étudier diverses répartitions des revenus et de la fiscalité.

La raison d'une modification de la répartition n'étant pas seulement économique, cela permettra également de tirer des conséquences économiques d'un certain nombre de redistributions éventuelles en matière de revenus.

Le dernier domaine est celui de la durée du travail. Il semble impossible, avec une croissance nettement ralentie, comme cela est prévisible d'ici à 1983, de revenir au plein-emploi ou d'arrêter la dégradation de la situation de l'emploi si l'on ne pose pas le pro-

blème de l'accélération de la diminution de la durée du travail. Au vu des études déjà entreprises, et qui sont loin d'être achevées, c'est un problème très compliqué. Il ne suffit pas de dire que l'on va répartir un nombre total d'heures de travail entre un nombre total d'activités. Deux questions complexes se posent. La première est financière : doit-on réduire la durée du travail en maintenant le revenu antérieur ? La seconde est de nature plutôt technique : comment faire en sorte que cette réduction de la durée du travail se traduise par une embauche plutôt que par une diminution de la production ?

Là encore, dans une perspective à moyen terme, les études peuvent permettre de trouver des modalités adéquates d'une réduction de la durée du travail (principalement de la durée hebdomadaire du travail) qui n'aient pas trop de conséquences financières et qui ne provoquent pas une baisse de la production.

En conclusion, je suis personnellement persuadé qu'il y a matière à davantage de planification en période de crise et que, du point de vue de l'analyse économique et statistique, il est possible de mener des études utiles, aussi bien au niveau de l'économie qu'au niveau des structures dont j'ai parlé tout à l'heure.

Les entreprises nous donnent l'exemple. En effet, selon une étude récente de l'Association française des économistes d'entreprise (AFEDE), on assiste à un accroissement des activités de planification dans les entreprises françaises depuis 1973, ce qui paraît quelque peu paradoxal à première vue. Les entreprises — il s'agit, bien sûr, la plupart du temps des grandes entreprises — dans la situation de crise où elles se trouvent, ont besoin de réfléchir davantage aux perspectives à moyen terme de l'économie mondiale, de l'économie française et de leur propre branche et de prendre leurs décisions actuelles d'investissements en conséquence.

M. Pisani. Vous pouvez formuler des hypothèses sur la politique économique, mais vous analysez les variables plutôt que la façon dont on les manipule.

Autre question, presque plus substantielle : de l'analyse sur la planification et de l'analyse des comportements possibles peut-on inférer des mesures susceptibles d'avoir tel ou tel effet ?

M. Christian Sautter. Le comportement est un ensemble de relations statistiques ou économétriques entre des variables.

Quels comportements principaux prenons-nous en compte ? Il y a un comportement d'épargne des ménages, un comportement d'investissement des entreprises, un comportement de formation des salaires, un comportement de formation des prix, un comportement du choix des techniques de production.

Ainsi nous pouvons attendre certaines conséquences sur l'emploi et sur la capacité de production de certains investissements. Nous avons des relations économétriques pour chacun des onze secteurs productifs et pour l'ensemble des ménages.

En clair, les comportements ont-ils changé depuis 1973 ? Pourraient-ils changer et dans quelles directions ?

M. Pisani. A partir de la connaissance ou de l'hypothèse ?

M. Christian Sautter. Commençons par la première. Les comportements représentent les irrégularités observées sur la période 1959 à 1974. Pour être précis, quand les ménages ont un certain revenu disponible, ils en affectent telle part à la consommation et telle part à l'épargne ; quand les entreprises ont tel taux de rentabilité et tel degré d'utilisation de leurs capacités de production, elles réalisent tels investissements.

Une première question se pose : les évolutions constatées de 1974 à 1977 sont-elles compatibles avec ces comportements ou non ? La réponse est la suivante : les relations tiennent toujours. Certes, il existe quelques points d'inquiétude, par exemple les stocks, mais, *grosso modo*, on peut interpréter la baisse du taux d'investissement productif comme une réaction normale des entreprises à la baisse de la demande et à la baisse de leur rentabilité.

Nous n'avons donc pas de raison de penser, en observant la période de la crise, que ces régularités statistiques aient fondamentalement changé. En quelque sorte, les réflexes conditionnés ont joué. Cependant, cette constatation ne règle pas le problème de la période des dix années à venir. Ce n'est pas parce que les réflexes conditionnés ont joué face à un gros choc qu'ils vont continuer à jouer dans la prochaine décennie.

Nous sommes toutefois obligés de supposer que ces réflexes vont continuer à jouer parce que nous n'avons aucune preuve qu'ils pourraient évoluer dans telle ou telle autre direction. En quelque sorte, pour que nous modifions ces comportements, il faudrait que nous nous démontrions à nous-mêmes que ces comportements vont changer. C'est pourquoi dans toutes nos études nous supposons la perpétuation de ces comportements jusqu'en 1983. C'est une des raisons des difficultés que nous rencontrons. En effet, la prolongation de comportements qui valaient en période de croissance rapide n'est pas convenable dans une période de croissance plus lente et de concurrence internationale plus intense.

Comment et par quels moyens pouvons-nous modifier ces comportements ? Ces comportements reflètent des relations moyennes. Toute modification de la structure se répercute sur les comporte-

ments moyens. Je m'explique : une modification de la répartition des activités à l'intérieur de l'industrie manufacturière entraîne des exportations différentes, des investissements différents et un emploi différent.

M. Pisani. Ce sont plutôt des environnements que des comportements.

M. Christian Sautter. Prenons un exemple concret. On connaît l'impact qu'entraînerait une modification assez significative de la répartition des revenus entre les ménages sur le taux d'épargne moyen. Prenons l'hypothèse de transferts de revenus de gens qui ont des revenus élevés, et par conséquent un taux d'épargne élevé, vers des ménages qui ont un revenu faible, et par conséquent un taux d'épargne faible ; nous pourrions calculer l'abaissement du taux d'épargne moyen qui en résulterait.

L'économie globale est assez abstraite — dans mon esprit ce n'est pas un terme laudatif — mais il est certain que la modification des structures productives, des structures de revenus entre les entreprises, les ménages, et à l'intérieur des ménages, comme la modification de la répartition du temps de travail et du temps de loisir peuvent modifier les comportements moyens.

M. Pisani. Vous êtes susceptibles de donner la limite de la décision politique et d'indiquer les mécanismes permettant de faire un meilleur usage possible de la décision politique.

M. Christian Sautter. Nous supposons l'existence d'un certain nombre de contraintes objectives parmi lesquelles la contrainte extérieure est une contrainte forte.

Par exemple, nous avons effectué des études sur la modification du calcul des cotisations sociales. Un travail a été fait pour étudier des répartitions différentes des cotisations sous plafond dans les différents secteurs. Nous avons étudié l'hypothèse d'une fiscalisation des cotisations pour les allocations familiales. Il en est résulté, en supposant que les comportements se perpétuent, que les conséquences sur l'emploi et les échanges extérieurs seraient assez significatives.

M. Pisani. C'est-à-dire ?

M. Christian Sautter. C'est-à-dire substantielles.

Un gros transfert des cotisations sociales afférentes aux salariés, soit entre les entreprises, soit des entreprises vers le budget de l'Etat — c'est-à-dire vers le déficit budgétaire — soit des entreprises vers d'autres ménages aurait des conséquences sur l'emploi assez substantielles. Voilà le genre d'études que nous pouvons réaliser.

M. Pisani. Accepteriez-vous, dans la mesure où vous disposiez de l'appareillage statistique nécessaire, de nous indiquer les conséquences des hypothèses qui résulteraient des auditions auxquelles nous procédons ? Votre institution est-elle dotée de tous les instruments informatiques et des ordinateurs nécessaires pour un tel travail ?

M. Christian Sautter. Ce n'est pas un problème d'ordinateur. Il vaudrait mieux que le directeur général de l'INSEE répondît à ma place.

M. Pisani. Pour tout dire, il y a un certain nombre de points sur lesquels nous aimerions « pianoter », comme le dit votre directeur.

M. Christian Sautter. Nous ne disposons que d'un petit orgue.

Du point de vue technique, un tel travail implique que les hypothèses soient définies avec beaucoup de précision en termes de barèmes d'impôt sur le revenu, de taux de cotisations sociales. J'ignore ce à quoi vous songez particulièrement.

M. Pisani. Prenons le SMIC à 2 400 francs par mois avec un plafond dégressif jusqu'à 4 000 ou 8 000 francs. Pourriez-vous répondre à une telle question ?

M. Chrisian Sautter. D'un point de vue technique, ce serait possible.

M. Pisani. Vous pourriez tirer les conséquences de ces deux hypothèses sur les différentes composantes de l'économie c'est-à-dire aussi bien sur les finances publique que sur les exportations, le système de consommation, les importations, etc.

M. Christian Sautter. C'est surtout cela que l'on peut faire.

Pour une telle question nous procéderions en deux temps, d'abord on passerait de l'hypothèse sur le SMIC à une hypothèse moyenne en terme de masse salariale pour les principaux secteurs. On ferait alors tourner la machine en supposant que les comportements restent les mêmes ; puis, on verrait les conséquences en matière d'échanges extérieurs, d'emploi, etc.

Comme tous les exercices mécaniques, une telle opération mènerait vite à la conclusion qu'il faudrait prévoir des mesures d'accompagnement, mais ce travail serait techniquement possible.

M. Pisani. De l'extérieur on a l'impression que la planification après avoir décliné dans l'appareil de l'Etat est en train de se revivifier. On la voit apparaître à nouveau à divers moments du discours de nos interlocuteurs qui se réfèrent au Plan, aux études faites et aux méthodes qui sont en train de s'élaborer.

M. Christian Sautter. La planification décentralisée soulève de très importantes questions. J'ai des idées sur ce qu'elle ne peut pas être, mais sur ce qu'elle devrait être, tout n'est pas clair.

La planification décentralisée pourrait s'appliquer à la planification industrielle, à la planification régionale et dans beaucoup d'autres domaines. L'étude menée d'un point de vue central ne permet pas d'approfondir dans le détail. Il faut avoir le courage de dire qu'au-delà d'une certaine limite il est difficile de dire des choses cohérentes. On peut suivre des pistes très loin sur tel ou tel secteur, mais il est très difficile d'avoir des visions d'ensemble.

A mon avis, une fois atteint un certain stade, il convient d'adresser une information adéquate à des agents décentralisés. Il s'agirait de critères orientant le choix des investissements, par exemple en liaison avec la valeur ajoutée ou avec les gains en devises qu'ils seraient susceptibles de réaliser. Voilà le genre d'informations que l'on pourrait envoyer, mais nous n'avons pas vraiment réfléchi profondément à ces problèmes. De telles informations favoriseraient les investissements les plus propices. Or — c'est indéniable — s'il existe de très mauvaises entreprises dans les très bonnes branches d'activité, il existe de très bonnes entreprises dans les branches en régression. C'est la raison pour laquelle on ne peut procéder à des généralisations ridicules.

Cependant il semble possible d'orienter le planificateur d'entreprises et les établissements de crédit en les incitant à évaluer les conséquences des prêts qu'ils accordent en termes d'emploi, de balance commerciale, de rentrées de devises.

En me fondant sur mon expérience personnelle du Japon, pays où j'ai passé un an, j'insisterai sur un seul point : le rôle des établissements financiers dans la planification industrielle. Au Japon, leur importance est essentielle.

Je n'ai pas d'expérience directe dans ce domaine, mais je crois qu'en France, à l'exception du Crédit national et peut-être d'un ou deux autres organismes, tous les établissements de crédit français s'en tiennent à des critères financiers. En France, grosso modo, seuls entrent en ligne de compte les critères de solvabilité et de notoriété de l'entreprise. En général, pour l'octroi d'un prêt, les banques ne prennent pas en considération les créations d'emplois, la valeur ajoutée, les rentrées de devises qu'il sera susceptible d'apporter.

M. Pisani. Nous avons des établissements unidimensionnels.

M. Christian Sautter. Sur ce point des auditions de banquiers vous apporteraient des précisions. Quoi qu'il en soit, l'exemple du Crédit national démontre qu'il est possible de mener une telle politique en France.

M. Pisani. Avez-vous une note sur cette réflexion concernant le Japon ?

M. Christian Sautter. — J'ai même écrit un livre sur ce sujet. En dehors de mes fonctions à l'INSEE, je suis directeur d'études sur les sciences sociales et sur l'économie japonaise.

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur, d'être venu devant nous.

AUDITION DE M. ESSIG

Délégué à l'Aménagement du territoire et à l'Action régionale.

(11 avril 1978.)

M. Pisani propose le thème suivant : dans le cadre du redéploiement industriel, quelles sont les disciplines nécessaires à l'amélioration de la situation du secteur industriel ?

M. Essig. Je partirai du principe selon lequel l'aménagement du territoire doit être un instrument d'adaptation des structures économiques dans le contexte de leur localisation. On dit trop souvent, en effet, que l'aménagement du territoire a pour objet de protéger l'emploi. En fait, c'est une mauvaise conception du problème et je crois, quant à moi, qu'il s'agit surtout de « dynamiser » les activités en croissance. Cette politique a toujours été proposée à l'attention des responsables de l'aménagement du territoire. C'est ainsi qu'en 1964, on a pu proposer la fermeture des Forges d'Hennebont tout en prévoyant corrélativement d'y installer des unités de production susceptibles de préserver la situation de l'emploi local ; Renault a pu créer une fonderie.

En tout cas, il faut absolument refuser de considérer l'aménagement du territoire simplement comme une protection sociale supplémentaire. Nous nous trouvons aujourd'hui confrontés à une situation où les opérations de conversion se multiplient. On en mesure les conséquences dans plusieurs secteurs. En premier lieu, le secteur des industries lourdes : sidérurgie, chantiers navals... Dans ces activités, la concurrence dont souffrent nos entreprises n'est pas liée à celle des pays en voie de développement, mais bien à celle de nos voisins proches de la Communauté économique européenne.

En second lieu, il s'agit des activités d'industries de main-d'œuvre comme le textile ou l'habillement. Mais je voudrais signaler que ce n'est pas l'ensemble de ce secteur qui est touché ; je voudrais rappeler qu'il y a une partie de l'habillement qui demeure compétitive. A l'heure actuelle, on ne peut plus généraliser certaines analyses à l'ensemble des secteurs.

En outre, toute une série de secteurs intermédiaires peuvent se trouver concernés par des activités de conversion. Le phénomène de la concentration géographique de ces secteurs doit faire l'objet

d'analyses précises. En effet, quand un secteur est touché, c'est toute une région qui se trouve également touchée. Tel est le cas de la sidérurgie en 1977, qui se trouve concentrée en Lorraine et dans le Nord du Pays. De même pour le textile, les zones géographiques atteintes se trouvent bien définies : les Vosges, le Nord, l'Ouest de la France. Le secteur de l'habillement est, lui, très concentré sur toutes les régions de l'Ouest.

Il faut d'ailleurs signaler au passage que l'effort de décentralisation entrepris depuis 1965 a largement bénéficié aux régions de l'Ouest.

Que peut-on faire concrètement au titre de la conversion ?

Poser ainsi la question revient à évoquer le problème des contraintes en matière de localisation industrielle. Ces sujétions ont d'ailleurs très largement diminué par rapport à ce qu'elles ont pu être au cours des années passées. Il y a d'abord des contraintes techniques qui, il faut bien le reconnaître, existent très rarement. On peut encore en prendre la mesure exacte en songeant à ce qu'on a pu appeler la « littoralisation » de la sidérurgie.

Il y a ensuite des contraintes de localisation : mais les transports ne présentent plus aujourd'hui un caractère excessivement dissuasif. La France dispose actuellement d'une bonne infrastructure de transports et, à ce titre, aucune région ne peut plus être vraiment considérée comme condamnée. Sans doute le coût des transports constitue-t-il encore un obstacle mais il ne s'agit pas d'une contrainte particulièrement décisive. En ce qui me concerne, j'ai rarement vu des entreprises invoquer l'importance des coûts de transport pour refuser de s'installer dans une région.

Au fond, deux éléments demeurent fondamentaux en ce qui concerne la localisation des activités. D'abord la proximité vis-à-vis des marchés de consommation. Il vaut mieux se trouver très près de la région parisienne, de la Ruhr et du Benelux pour assurer le développement de son chiffre d'affaires.

Ensuite, l'existence de contraintes de main-d'œuvre, et en particulier de main-d'œuvre qualifiée. Quand les travailleurs existent, il y a incontestablement dans la région concernée un élément positif d'attraction des activités industrielles.

Si l'on essaie d'apprécier l'influence de ces contraintes, compte tenu des données géographiques, il est évident qu'il est plus facile de favoriser la localisation des entreprises dans des régions telles que l'Est, le Nord, que dans l'Ouest ou dans le Massif central. Mais, en fait, techniquement, il n'y a pas de véritable obstacle à une politique volontariste de localisation. Disons seulement qu'il y a un peu plus de problèmes dans certaines régions que dans d'autres.

Je voudrais aborder maintenant les moyens de favoriser la localisation optimale des activités. Tout un système est concevable allant de l'incitation au dirigisme. Je ne vous surprendrai pas en disant que les formules adoptées actuellement donnent la préférence aux formes contractuelles sur les règlements autoritaires. Ainsi, le système extrêmement élaboré de la prime de développement régional distinguant selon le caractère plus ou moins prioritaire des zones concernées constitue un incontestable élément d'incitation financière dont il est, malgré tout, difficile d'apprécier l'impact. Tout ce que l'on peut dire, c'est que pour les petites et moyennes entreprises ce système tend à remplacer un éventuel recours accru aux augmentations de capital. En ce sens, il tend à se substituer à leurs fonds propres. Je dois dire au surplus qu'il existe des différences notables entre les procédures en vigueur en France, en République fédérale d'Allemagne et en Italie. Notre système n'est pas assez compétitif à cet égard : de nombreux capitaux étrangers vont favoriser le développement d'unités de production chez nos partenaires européens au détriment de notre propre économie.

Parmi les moyens dont dispose l'Etat, il en existe un qui est contraignant, du moins en région parisienne : c'est le système des agréments. Ce système de contrainte — je le dis clairement ici — ne constitue pas un véritable frein au développement des activités industrielles à Paris car, en fait, peu d'entreprises cherchent à y développer leur activité. Mais le véritable problème est lié à l'existence en région parisienne d'un énorme potentiel favorisé par l'existence de nombreux travailleurs immigrés. Un mécanisme de « délocalisation » pourrait permettre d'assurer des reconversions en ce domaine. Je vais vous donner un exemple : de grandes entreprises telles que Renault et Rhône-Poulenc créent actuellement des usines au Portugal, en Algérie ou au Maroc. Ne pourrait-on pas résoudre la question de l'utilisation de la main-d'œuvre immigrée en incitant ces travailleurs à retourner dans leur pays d'origine pour exercer leur activité dans une unité de production créée par les entreprises françaises ?

Au-delà de ces procédures on a tenté de rechercher des incitations contractuelles afin de mieux assurer ces opérations de conversion et de faire prendre conscience aux entreprises de leurs possibilités d'emploi.

Je tiens à signaler qu'il y a des secteurs en croissance au sein même des entreprises qui pourraient parfaitement prendre en charge le coût social de la conversion, qu'il s'agisse de primes financières ou de mise à disposition de terrains pour leur personnel.

Ainsi, nous travaillons à la Délégation depuis deux années avec Rhône-Poulenc afin d'organiser la conversion des activités du textile.

Une collaboration entre secteurs industriels est même parfaitement concevable. Pour l'automobile on a résolu des problèmes difficiles liés à l'évolution de la sidérurgie lorraine grâce aux créations d'emplois décidées dans cette région par Citroën, par Renault et par Saviem. Au total, il s'agit de créer plus de 8 000 emplois au cours des cinq prochaines années.

Après avoir décrit les instruments d'action de la puissance publique, il convient de souligner les insuffisances du dispositif. Très honnêtement, je n'ai pas le sentiment d'avoir enregistré d'échec majeur sur les diverses opérations dont j'ai assumé la responsabilité. Les créations d'emplois ont eu lieu conformément aux prévisions de la Délégation. Il reste cependant un certain nombre de difficultés à surmonter.

L'aménagement du territoire ne peut travailler convenablement que si la croissance de l'économie prise dans son ensemble est satisfaisante. Un courant d'investissements est nécessaire pour permettre des actions correctives.

Au sujet des investissements étrangers par ailleurs, j'estime que notre pays pourrait accueillir une part plus importante de capitaux en provenance d'autres pays, d'autant plus que les entreprises françaises atteignent le stade multinational qui les contraint à investir à l'étranger. Je pense en particulier à Michelin, à Rhône-Poulenc et à Saint-Gobain. Alors, en contrepartie, il faut accueillir les investissements étrangers pour compenser cette perte financière. Et, comme je l'ai déjà dit précédement, nous ne sommes pas encore très compétitifs pour accueillir ces capitaux.

Voilà les principales réflexions que je désirais faire devant le groupe d'étude. Vous pouvez remarquer que j'ai exclu volontairement les responsabilités des organismes régionaux et des collectivités locales. A mon avis, ces instances ont un rôle d'accompagnement à jouer qui est évident, mais ce n'est sûrement pas un rôle moteur et je crains personnellement — est-ce pécher par excès de jacobinisme ? — que dans les périodes de difficultés de l'emploi les surenchères ne se fassent au détriment de ces collectivités.

Ainsi, en Grande-Bretagne, l'aménagement du territoire n'a pas été réalisé au bénéfice d'une efficacité supplémentaire des entreprises.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Délégué, de votre contribution aux travaux de notre groupe.

Je voudrais vous poser une question. Pourriez-vous nous communiquer une note comparant deux scénarios pour la même implantation : mise en place d'une unité de production abandonnée au choix économétrique de l'entreprise ou création due à la volonté de l'Etat ?

Avez-vous raisonné sur un cas précis ? Je me souviens d'un exemple que j'ai personnellement connu : celui de la décision de Nestlé d'implanter une unité de fabrication de café soluble. Le responsable de ce projet qui s'était fondé sur la recherche opérationnelle n'avait trouvé aucun autre scénario concevable que celui qu'il proposait.

Pouvez-vous, en ce qui vous concerne, utiliser la technique des scénarios comparés ? Pouvons-nous, le cas échéant, en disposer ?

M. Essig. Je ne pense pas que nous disposions de tels instruments d'analyse mais nous avons étudié un cas assez concret, celui de la SAVIEM, qui souhaitait s'implanter à Creil. Elle disposait, pour mener à bien son entreprise, de facilités telles que l'existence de bâtiments industriels et de possibilités d'élargissement. Il y a deux ans, j'ai demandé aux responsables de la SAVIEM d'étudier les conditions de réalisation d'une autre implantation en Lorraine, en évaluant le surcoût de cette modification de localisation.

L'aide de l'Etat a pu être nuancée en fonction des dépenses supplémentaires créées par la nécessité de construire la totalité de l'usine et non plus d'aménager des bâtiments existants.

M. Pisani. En tout état de cause, il nous faut bien voir ici qu'il est nécessaire d'intégrer la loi économique mais sûrement pas de la nier.

M. Essig. Je pense pour ma part qu'une entreprise qui demande des aides à l'Etat doit faire un bilan des coûts de transfert.

Il se trouve que le Premier Ministre m'a demandé de participer aux travaux du groupe de travail chargé d'examiner s'il est préférable pour la construction navale d'enregistrer une commande ou de ménager les voies d'une reconversion. C'est tout le problème de l'opportunité de l'utilisation des fonds publics qui se trouve posé.

M. Laucournet. Je vous ai accueilli en 1977, Monsieur le Délégué, dans le Limousin, au premier salon de la création d'entreprises. On vous avait alors demandé si, à votre avis, il convenait de privilégier la création, l'innovation sur la conversion. Vous nous aviez répondu que tel était votre sentiment. Etes-vous toujours de cet avis ?

M. Essig. Je suis personnellement toujours convaincu qu'il faut encourager la création des entreprises. Alors, bien sûr, on va nous accuser parfois de favoriser la naissance d'entreprises fragiles, mais il ne faut quand même pas sélectionner à outrance certains projets par rapport à d'autres. On ne peut pas choisir les meilleures opérations avant qu'elles n'aient commencé à enregistrer des résultats. En cas d'échec, je ne regrette rien, ni les primes de développement éventuellement versées ni les incidences sur la situation locale de l'emploi. En effet, l'octroi d'une aide financière a pu permettre de maintenir l'existence de certains emplois et si les activités n'avaient pas été subventionnées, il aurait fallu verser aux travailleurs licenciés des indemnités de chômage.

Alors bien sûr, à mon avis, il faut entourer ces créations d'entreprises de l'assistance technique maximale ; il est nécessaire d'apprendre aux responsables les contraintes liées aux opérations de commerce extérieur. En outre, il faut se préoccuper plus particulièrement des centres de recherche technologique et d'améliorer les conditions de gestion.

M. Pisani. Je vous poserai encore deux questions, Monsieur le délégué. Tout d'abord, les conditions d'octroi du crédit à l'heure actuelle ne sont-elles pas trop sévères ? En second lieu, cette sévérité n'est-elle pas le résultat de garanties personnelles excessivement recherchées par les banques ?

M. Essig. Je ne crois pas que le système bancaire français soit bien adapté à la création d'entreprises. D'ailleurs, le fait qu'il n'existe pas d'accident grave dans la gestion des banques — c'est heureux malgré tout — souligne la prudence de leur politique.

Ce qui me paraît plus grave, c'est que les banques publiques ou para-publiques spécialisées s'entourent des mêmes garanties que les banques privées. On a pu constater que les sociétés de développement régional qui avaient été créées pour intervenir dans des conditions de souplesse tout à fait exceptionnelles agissaient en définitive sans manifester une audace exceptionnelle.

Bien sûr, les idées évoluent en ce domaine. Nous avons incité certains organismes à concurrencer les sociétés de développement régional. Je prendrai l'exemple de la Société financière du Massif Central (SOFIMAC). Cet établissement, quand il traite avec un client, ne se livre pas à une étude de marché du produit, mais considère seulement la personnalité du chef d'entreprise.

M. Pisani. Favorise-t-on vraiment l'innovation dans notre pays ?

M. Essig. Tel est le rôle de l'Agence nationale pour valorisation de la recherche, ainsi que celui d'une *Venture capital*, la SOFINNOVA (Société financière pour le développement de l'innovation).

M. Pisani. Il faut que notre économie dispose d'une capacité d'être. A ce titre, elle pourra exporter.

M. Essig. Les problèmes de création d'entreprises ne sont pas seulement des problèmes financiers. Il demeure aussi en grande partie des problèmes psychologiques et, dans notre pays, l'environnement est de plus en plus bureaucratique. Pour qu'un salarié devienne patron, il faut qu'il passe du mode de la sérénité à celui de l'angoisse personnelle. Pour créer, il faut non seulement de l'argent mais il faut encore la volonté d'obtenir des résultats...

M. Pisani. C'est « le sens du sacrifice »...

M. Louvot. Il existe pourtant des personnes qui ont une vocation de chef d'entreprise...

M. Pisani. Est-ce le cas dans d'autres pays ?

M. Essig. Je ne dispose pas d'éléments d'information sur cette question.

M. Louvot. Au sujet de l'aide aux zones deshéritées et de la politique de l'espace rural, pouvez-vous nous citer quelques chiffres ?

M. Essig. Pour 1977, en année pleine, les programmes approuvés ont représenté 10 000 emplois ; leur coût a été de 70 millions de francs au titre des primes versées. Je précise que ces 10 000 emplois doivent être créés sur trois ans ; je trouve ces résultats assez significatifs, mais le problème de la fragilité des emplois ainsi créés demeure posé.

M. Louvot. A-t-on prévu de prolonger cette aide ?

M. Essig. Elle doit être reconduite jusqu'en 1980.

Pour des raisons budgétaires, on a choisi de ne pas étendre le champ d'application de ces procédures. Déjà, pour obtenir la prolongation du système, j'ai dû entreprendre de sérieuses discussions avec le Ministère de l'Economie et des Finances. J'estime malgré tout qu'il ne faut pas étendre les critères géographiques d'admission au bénéfice de ces aides ; il s'agit en réalité d'une prime à l'emploi sans exigence d'investissement !

M. Louvot. Pourquoi avoir choisi l'unité cantonale et non pas, par exemple, le pays ou la région ?

M. Essig. C'est une question de délimitation géographique ; il n'y a jamais de solution parfaite : celle-là est simple et claire.

M. Pisani. Auriez-vous, Monsieur le Délégué — quitte à ne pas le publier — un tableau comparatif des systèmes d'aides dans les différents pays de la Communauté économique européenne ?

M. Essig. Je vous le communiquerai ; ce document a été publié officiellement par Bruxelles.

M. Beaupetit. Vous êtes-vous interrogé, Monsieur le Délégué, sur l'éventualité de la création d'un système d'aide aux transports des pondéreux à l'exportation ? A mon avis, la SNCF est trop timide dans ce domaine.

M. Essig. C'est vrai qu'un système d'aide peut compenser les handicaps géographiques. La mesure que vous proposez présenterait le mérite d'éviter les impasses dues à une stricte application du principe de la vérité des prix. Mais dans ce cas, il vaudrait mieux être clair et donner une aide au titre de l'aménagement du territoire plutôt qu'au titre des transports.

M. Pisani. Il me semble que nous ne disposons pas d'un système d'analyse qui permette de calculer des coûts globaux. Appartient-il à une société ou à la collectivité nationale d'acquitter le coût des compensations ?

M. Essig. Le principe de telles interventions budgétaires est contraire aux dispositions du Traité de Rome.

M. Pisani. J'ai eu une conversation avec le Président Boumediene : selon lui, la crise économique de l'Algérie est due au fait que la concentration des efforts sur quelques grands secteurs a assassiné le tissu industriel du pays. Alors, Monsieur le Délégué, je voudrais vous demander si ce concept de « tissu industriel » a été utilisé par exemple, pour définir la nature des interventions de l'Etat ?

M. Essig. Vous évoquez la question de l'objet de la politique industrielle de la France. Faut-il concevoir un développement par secteur ou une « croissance tous azimuts » ? En fait, nous devons utiliser toutes les possibilités : nous avons besoin de grands groupes compétitifs tout en encourageant également les petites et les moyennes entreprises. Seule, une intégration très forte des activités permet d'avoir des débouchés sur des marchés très importants. Il est nécessaire d'éviter l'affaiblissement des groupes par des politiques très conservatrices.

M. Pisani. Depuis de nombreuses années, on a assisté à une massification de la production. Maintenant, la taille optimale se situe-t-elle au même niveau de masse ? D'autre part, le système général des infrastructures est-il en voie d'amélioration ? Peut-on intégrer dans l'analyse des sites des données culturelles en termes de stratégie de l'espace ?

M. Essig. Nous n'avons pas étudié la question de la taille optimale des unités de production, mais je vous livrerai une constatation des faits. Les entreprises qui se créent sont plus petites à mon sens qu'il y a quelques années.

Une exception, certes, peut être signalée : dans les secteurs à forte intensité capitalistique tels que la pâte à papier et la pétrochimie. Quant à l'approche spatiale des problèmes industriels, je précise que l'on cherche à avoir une politique plus ambitieuse de dispersion sur le territoire des activités. A cet égard, il nous faut définir une politique qualitative d'infrastructure sans pour autant choisir de donner la priorité aux aspects quantitatifs du développement.

A mon sens, trop d'habitants ne font pas forcément une grande capitale mais on ne peut disposer en France de vingt-deux bourses financières ou de quatre-vingt-douze centres de recherche technologique.

M. Pisani. Vous avez défini, Monsieur le Délégué, les conditions de l'institution d'un meilleur système pour affronter la concurrence internationale. Je vous en remercie vivement.

AUDITION DE M. WAHL

Délégué aux industries agro-alimentaires.

(13 avril 1978)

M. Jean Wahl, délégué aux industries agro-alimentaires, *a commenté, devant le groupe, le* 13 *avril* 1978, *les considérations qu'il avait précédemment exposées, d'une part, devant le Conseil supérieur des exportations agricoles et alimentaires et, d'autre part, devant l'Assemblée générale de l'Association nationale des industries agro-alimentaires.*

On trouvera ci-après les deux documents traitant des industries agro-alimentaires (IAA).

I. — Exposé pour le conseil supérieur des exportations agricoles et alimentaires (8 décembre 1977).

Introduction

Il est indispensable de rappeler certaines conditions de base dont la réunion est nécessaire pour que les exportations de produits alimentaires puissent être solides et pour que l'incitation à l'exportation soit utile.

Après ce rappel, des indications seront données concernant les orientations que l'on peut envisager.

I. — Rappel des conditions de base

Je rougis d'avoir à rappeler ces conditions de base de l'exportation qui paraîtront souvent des truismes, mais il est malheureusement nécessaire d'insister sur des orientations qui devraient depuis longtemps paraître évidentes.

1. — Les producteurs agricoles doivent être personnellement intéressés à l'effort d'exportation réalisé à partir de leur production. Il faut qu'ils sachent ce que deviennent leurs produits. « De la plantation à l'implantation ». Il faut donc éviter une politique de soutien des producteurs trop orientée vers l'intervention, le retrait ou la distillation.

2. — La base de la réussite à l'exportation est la continuité et la persévérance dans l'effort. Aucune politique d'exportation ne peut être fondée sur des dégagements occasionnels de surplus au hasard des marchés. La continuité implique, pour permettre une présence commerciale constante sur les marchés étrangers, de disposer, en France ou à l'étranger, de moyens de stockage suffisants, ou de la possibilité d'importer des produits de pays tiers. Elle suppose également une certaine stabilité de la réglementation du commerce extérieur quelles que soient les vicissitudes de la conjoncture.

3. — Vendre, c'est-à-dire ne pas se borner à laisser venir l'acheteur : il faut contrôler notre effort de vente à l'étranger et ne pas le laisser entre les mains d'importateurs.

4. — Les profits en France doivent être suffisants pour permettre de financer l'infrastructure à l'étranger, nécessairement coûteuse (actuellement, la situation est souvent inverse).

5. — L'offre de nos produits doit être d'une ampleur assez grande et d'une qualité assez homogène pour intéresser les grands réseaux de vente à l'étranger.

6. — Une certaine discipline doit régner entre les exportateurs français sur les marchés, notamment sur les marchés étroits.

7. — Pour prendre place sur un marché ou développer notre part du marché, il faut soit adapter les produits aux caractéristiques des consommations locales, soit mettre en œuvre les moyens de publicité nécessaires pour faire accepter nos produits tels qu'ils se présentent, soit procéder des deux façons successivement.

8. — Nécessité d'une politique de marque, condition souvent indispensable pour permettre la rentabilité de l'inévitable publicité qui doit être d'une ampleur suffisante.

9. — Il faut veiller à l'expansion de nos ventes à l'étranger d'équipements agricoles et alimentaires, qui « tirent » les exportations de produits (fours à pain et farine, équipements du froid et viande, étables et animaux vivants).

10. — Dans les pays en voie de développement, le financement d'unités de fabrication peut faciliter l'éclosion d'habitudes alimentaires favorables à la vente de produits français.

11. — En raison des protections dues aux goûts, aux barrières à l'importation ou aux réglementations locales, l'implantation industrielle est souvent le meilleur moyen pour permettre à nos firmes d'acquérir la dimension internationale.

12. — L'essentiel de l'effort est à accomplir d'abord en France (psychologie des producteurs et des transformateurs, modernisation des entreprises, groupement des exportateurs).

Naturellement, il ne faut pas négliger les pays en voie de développement et surtout les pays pétroliers : importance des débouchés du Moyen-Orient pour certains produits (produits laitiers, volailles). Mais l'importance des marchés traditionnels et proches de la France doit être soulignée : pour l'ensemble des produits agricoles et alimentaires, l'Allemagne, l'Italie, la Grande-Bretagne, le Benelux ou la Suisse représentent chacun un volume de vente de l'ordre de 40 à 80 fois plus important que celui qui est réalisé par exemple sur l'Irak, l'Iran, la Pologne ou le Japon ; une augmentation de 10 % de nos exportations sur ces marchés équivaut à 4 à 8 fois la totalité du chiffre de départ de nos ventes sur ces pays.

II. — Orientations

Je n'évoque pas les questions d'ensemble concernant la politique agricole commune, dont l'ampleur est telle qu'elles ne peuvent s'inscrire que dans l'ensemble de notre politique économique.

Je dois cependant rappeler que les procédures de Bruxelles sont défavorables aux exportations des produits de notre industrie alimentaire :

— elles ne tiennent pas assez compte, pour l'exportation des produits élaborés vers les pays tiers, de l'incidence sur les prix de ces produits des mécanismes de soutien des produits de base ;

— pour les rapports avec les pays tiers, elles sont presque entièrement fondées sur la situation instantanée du marché — rapports quotidiens de prix entre la communauté et les grands marchés internationaux — et ne permettent donc pas facilement la continuité d'une politique commerciale.

Il faut aussi naturellement mentionner le caractère nocif des montants compensatoires monétaires pour nos exportations de produits alimentaires vers nos partenaires du Marché commun et saluer l'orientation décidée le 1er décembre.

A. — *Fonction commerciale.*

1. — Rôle des sociétés de commerce international :

Certes, le rôle des sociétés de commerce international doit être accru : il faut développer celles dont nous disposons et acquérir le savoir-faire de partenaires étrangers ; mais ces sociétés ne doivent

pas perdre de vue la production et ses problèmes et doivent permettre d'appeler à l'exportation les productions de la France « des profondeurs » ainsi que provoquer l'adaptation de ces productions aux nécessités de l'exportation.

2. — D'autre part, indépendamment de l'action des sociétés de commerce international au sens véritable du terme, il ne faut pas négliger les compétences plus personnelles, celles, par exemple, de l'agent compétent pour les produits d'épicerie fine qui connaît les débouchés offerts par les « delicatessen » de la région d'Atlanta — l'implantation aux Etats-Unis n'est pas nécessairement « coast to coast » — : les conseillers commerciaux pourraient procéder à un recensement des agents commerciaux disposant ainsi de compétences personnelles, qui pourraient éventuellement faire l'objet de regroupements si ceux-ci paraissent devoir être utiles.

3. — Il faut acquérir des réseaux de vente à l'étranger ne distribuant pas seulement des produits français — s'ils doivent être équilibrés financièrement — mais qui favoriseront la vente de nos produits s'ils sont contrôlés par des firmes françaises : les conseillers commerciaux pourraient proposer des réseaux à acquérir par des firmes françaises si la situation en France de la production des produits qu'ils sont susceptibles de distribuer justifie cette acquisition

4. — Discipline par marché : il convient d'accentuer la politique de création de groupes géographiques de concertation.

5. — Investissements industriels et commerciaux à l'étranger :

Procéder à un examen permettant d'apprécier si nos procédures destinées à favoriser ces investissements ne doivent pas faire l'objet d'adaptations.

B. — *Réglementation.*

1. — Il faut créer des normes lorsque, faute de leur existence — cas de divers produits de la charcuterie sur le marché allemand —, l'exportation n'est pas possible ou très difficile.

2. — Pour permettre de contrôler l'observation des normes, il convient de renforcer les corps de contrôle (problème budgétaire à examiner).

3. — Les agents des corps de contrôle doivent de plus en plus — comme semble le souhaiter la Direction de la qualité — devenir des conseils de nos entreprises, poursuivant avec elles un dialogue permanent, et ne plus être essentiellement des agents répressifs.

4. — Il faut engager résolument dans le Marché commun, où la rigueur relative de notre réglementation pénalise nos industriels, l'harmonisation des législations, notamment dans les domaines sanitaire et de la qualité.

5. — Dans certains cas — vins — il convient de simplifier considérablement nos réglementations pour les mettre en harmonie avec la vie commerciale à l'étranger — cas du Brandy.

6. — Afin de ne pas compromettre la permanence de nos produits sur les marchés extérieurs, il convient de modifier le moins possible notre réglementation des exportations.

C. — *Procédures financières.*

1. — Faute de parvenir à leur suppression, il convient d'obtenir la préfixation des montants compensatoires monétaires dont la garantie par la COFACE n'est qu'un palliatif malaisé à mettre en œuvre et très insuffisant.

2. — Il faut procurer à nos professionnels un régime de couverture à terme libéral analogue à ceux dont disposent leurs concurrents étrangers : il est anormal de contraindre ceux de nos professionnels qui ont vraiment le sens de l'exportation à procéder à des acrobaties de technique financière et les pouvoirs publics ne peuvent demander à nos industriels d'avoir l'esprit international sans accepter de jouer leur rôle à cet égard.

D. — *Transport.*

1. — Pour amortir nos équipements et nos moyens de transport, il faut étudier les possibilités de regroupement de nos expéditions, surtout sur nos marchés lointains.

2. — Il semble que les techniques commerciales ou de manutention des produits dans les ports français doivent être adaptées aux besoins de notre commerce extérieur, destination des produits, équipements, tarifs.

3. — Dans le domaine de l'aviation civile, il paraît souhaitable d'améliorer les conditions de transport des avions cargos pour les produits agricoles et alimentaires, notamment pour les produits périssables, et il faut veiller à ce que les droits d'atterrissage en France puissent permettre l'établissement de lignes directes de transport pour nos exportations vers les marchés sérieusement prospectés ; des questions semblent également se poser en ce qui concerne le niveau des tarifs aériens, exemple du transport du même produit vers Manchester et vers Sidney.

4. — En ce qui concerne plus particulièrement les relations franco-britanniques, il faut donner une suite aux travaux du séminaire « trans-Manche ».

Toutes ces questions devraient, semble-t-il, faire l'objet d'un groupe de travail.

E. — *Enseignement.*

1. — Pour former des dirigeants d'entreprise rompus aux mécanismes de la vente à l'étranger et des opérations de commerce international, il faut multiplier dans nos écoles supérieures de commerce des options de troisième cycle « Exportation » ou « Négoce international » ; peut-être faut-il aussi créer une école supérieure d'application spécialisée dans ces questions. Un recensement pourrait être fait de ce qui existe déjà et des suggestions pourraient être présentées sur ce qu'il conviendrait de faire.

2. — Pour former des vendeurs — français ou étrangers — de nos produits, il convient, sous l'égide des interprofessions des chambres de commerce ou de la SOPEXA, de créer des écoles techniques de vente — par exemple une école de la vente des fromages français à l'exportation — et d'intensifier considérablement la politique des stages de Français à l'étranger et d'étrangers en France.

3. — Il faut réorienter vers l'exportation l'enseignement des écoles hôtelières françaises et élargir leurs possibilités d'accueil à des élèves étrangers.

F. — *Recherche.*

1. — Les industriels pensent souvent que notre recherche publique pour les produits alimentaires ne tient pas assez compte des préoccupations économiques et de l'exportation ; les instituts visés se défendent de toute culpabilité à cet égard ; il faut faire le point.

2. — Il faut intensifier considérablement la méthode des « plates-formes » où une recherche d'ensemble est effectuée, pour les équipements comme pour les produits et les méthodes de vente, par les fabricants d'équipements, les opérateurs commerciaux, les chercheurs de l'industrie privée et du secteur public ; il semble que la France soit très en retard à cet égard sur la situation qui prévaut chez nos plus grands concurrents étrangers, comme la Grande-Bretagne ou les Etats-Unis ; deux études ont été demandées à cet égard dans chacun de ces deux pays.

3. — La recherche doit en particulier porter sur l'adaptation des produits pour répondre à la demande de « nouveaux consommateurs » : « vins intermédiaires », salaisons, pâtés, variétés diverses de fruits et légumes.

Conclusion

Economies d'importation.

Elles se confondent naturellement avec les améliorations de structure de notre production qu'il convient de réaliser et qui, quelle que soit leur importance, ne peuvent pas être mentionnées dans cet exposé.

Il est cependant difficile, en ce qui concerne les industries agricoles et alimentaires, de ne pas faire une allusion aux économies d'importation nécessaires dans le domaine des protéines et dans celui de la viande porcine.

II. — Allocution à l'assemblée générale de l'ANIAA le 20 avril 1978.

Comme il est naturel, vous avez évoqué les préoccupations essentielles de l'Association nationale des industries agricoles et alimentaires : la nécessité de disposer de marges permettant le financement du développement des entreprises, sous toutes ses formes ; l'importance que présente l'organisation, malgré les difficultés monétaires internationales, d'un régime de relations avec l'extérieur qui ne défavorise pas nos industries ; l'intérêt d'une politique de l'alimentation.

Le discours du Premier Ministre, hier, à l'Assemblée Nationale, vous a confirmé, s'il en était besoin, la priorité accordée par le Gouvernement au secteur agro-alimentaire et, d'une façon plus précise, M. Barre a indiqué que vos deux premières préoccupations étaient également les siennes. Le Ministre de l'Agriculture le confirmera certainement lorsqu'il tirera les conclusions de notre réunion, et il précisera sans aucun doute l'importance que revêt pour lui la mise sur pied d'une politique de l'alimentation.

Pour ma part, je voudrais surtout, aujourd'hui, vous dire pourquoi et comment je crois que l'on doit, avant tout, traiter les problèmes de base de nos industries agro-alimentaires si celles-ci doivent avoir tout le développement qu'elles méritent dans notre pays.

*
* *

Après ma nomination, il était généralement attendu que l'action du délégué serait placée sous le signe de la « restructuration industrielle », cette expression quasi-magique de notre époque. Je n'ai rien, bien au contraire, contre une restructuration des quelque vingt-cinq à trente secteurs qui composent nos industries agricoles et alimentaires et qui pourrait rendre ces secteurs plus vigoureux et dynamiques. Bien au contraire, dans certains cas, certaines restructurations sectorielles s'imposent, et, au cours des derniers mois, mes collaborateurs et moi-même, avec le concours précieux de la Direction des industries agricoles et alimentaires, avons, même si notre action n'a pas été spectaculaire, participé à diverses opérations destinées à renforcer certaines entreprises ou certains secteurs de notre industrie. Mais ce que je souhaiterais beaucoup faire comprendre, c'est que, sans une réorientation à la base, les plans sectoriels de restructuration resteront superficiels, voire artificiels, et leurs résultats précaires parce qu'ils se plaqueront sur une situation de base souvent trop imparfaite.

C'est, bien évidemment, cette situation de base elle-même qu'il faut tenter d'améliorer, avec une préoccupation maîtresse : l'acquisition, pour les équipements comme pour les procédés de fabrication et pour la définition des produits, d'une avance technologique suffisante : seule cette avance technologique peut nous permettre de maîtriser notre développement à l'égard du marché international comme sur le marché intérieur.

*
* *

Pour accomplir le progrès technologique nécessaire — je rappelle que le taux de couverture de notre balance des brevets et redevances n'est que de 4 % pour les industries agricoles et alimentaires — l'action à mener me paraît devoir être orientée vers l'amélioration de notre industrie des équipements, de notre enseignement et de notre recherche.

Même si, dans certains domaines, nos constructeurs d'équipements peuvent parfaitement soutenir la comparaison avec leurs compétiteurs étrangers, il suffit, pour se convaincre de l'inadéquation de notre industrie des équipements aux besoins de nos industries agricoles et alimentaires, de parcourir nos usines. Heureusement, certains éléments sont actuellement favorables à la réalisation d'un effort pour rattraper notre retard : notre grande industrie mécanique semble prête à s'orienter davantage que par le passé vers l'agro-alimentaire et à épauler les firmes spécialisées qui désireraient leur concours ; la technologie est en pleine muta-

tion, et il est plus facile, dans une période de mutation technologique, de retrouver le niveau international en adoptant d'emblée les techniques de pointe.

Pour mener l'action nécessaire, il semble que l'on puisse avoir un objectif à court terme, et un autre, plus, fondamental, nécessairement moins immédiat.

Certains matériels peuvent être assez facilement adaptés aux besoins de nos fabricants de produits alimentaires lorsqu'il s'agit d'apporter des modifications relativement modestes soit à des matériels spécialisés existant, soit à des matériels destinés à des activités industrielles dont les équipements sont souvent assez semblables à ceux des industries agricoles et alimentaires, comme la chimie ou la pharmacie. Pour favoriser cette adaptation, il faudrait, dans chaque filière alimentaire, intensifier les liaisons, qui se développent déjà spontanément dans certains cas, entre les constructeurs de l'industrie mécanique et les utilisateurs de l'industrie alimentaire.

Mais il faut aussi, pour disposer de notre propre technologie, définir de nouveaux matériels et de nouveaux procédés. L'effort nécessaire pourrait être accompli grâce à la constitution de structures collectives de recherche — développement réunissant, pour chaque filière alimentaire, les producteurs agricoles, les constructeurs de l'industrie mécanique, les chercheurs des instituts publics de recherche comme des entreprises privées, les professionnels de l'alimentation, les opérateurs sur le marché international. Ces « plates-formes » doivent être des centres privilégiés pour le développement des applications industrielles de la recherche, pour la formation des personnels et pour la diffusion de l'information. Souvent très importantes à l'étranger, elles existent à peine en France ; il en faudrait une douzaine, réparties sur le territoire national aux endroits les plus favorables, et ne pas oublier l'une d'entre elles, centrale et polyvalente, qui doit être consacrée au génie industriel alimentaire.

Point naturellement cardinal de l'effort à accomplir, notre enseignement supérieur pour la technologie agro-alimentaire semble avoir pris, par rapport aux pays concurrents, un assez grand retard et nous manquons de techniciens pour notre industrie. La formation de ceux-ci doit donc être intensifiée, mais il nous faut absolument pouvoir disposer de nouveau, pour l'enseignement supérieur, d'un pôle de renommée internationale : c'est là, par définition, une condition pour pouvoir bénéficier en France des meilleures compétences étrangères et pour que les élèves de nos grandes écoles et de nos universités spécialisées puissent recevoir, lorsqu'ils sont attirés par les industries agricoles et alimentaires, un enseignement d'application au plus haut niveau. Notre enseignement supérieur pour les

industries agricoles et alimentaires doit donc être organisé autour d'un point d'ancrage central, nécessaire pour rentabiliser le matériel coûteux indispensable, plus particulièrement pour le génie industriel alimentaire.

Pour les étudiants, les enseignants, les cadres en période de formation continue, les chercheurs, ce pôle d'enseignement doit être le centre d'échanges constants avec les instituts spécialisés, et plus particulièrement avec les structures collectives de recherche.

Outre cet effort sur le plan de la technologie, il faut aussi renforcer notre enseignement commercial et de gestion car, même s'il n'y a qu'une gestion — la bonne — pour toutes les industries, il existe une certaine spécificité de la gestion, notamment commerciale, des industries agro-alimentaires, et parce qu'il semble bien que nos entreprises de ce secteur disposent souvent moins que celles d'autres branches de notre industrie de cadres supérieurs ou de dirigeants capables de faire face aux nécessités du marché international.

Dans le domaine de la recherche, il faut, par des procédures fondées sur l'enveloppe-recherche, mais aussi peut-être par des procédures nouvelles, inciter nos entreprises à accroître considérablement leur effort pour découvrir des produits nouveaux, ou de nouveaux procédés de fabrication : cet effort semble être actuellement de l'ordre de 0,1 % de leur chiffre d'affaires alors que, dans les pays qui sont nos principaux concurrents, les dépenses consacrées à la recherche représentent au moins 1 % du chiffre d'affaires si l'on comprend la part de ces dépenses qui est consacrée à la nutrition.

Pour trouver toute sa rentabilité, l'effort des entreprises doit être intimement lié à celui de nos instituts publics de recherche. La qualité des travaux de ces instituts n'est pas à démontrer. Mais, si de nombreuses actions ponctuelles sont menées d'une façon complémentaire par les chercheurs de nos instituts publics et par ceux de nos firmes privées, mes contacts avec les dirigeants de ces firmes me montrent que les orientations centrales de notre politique de recherche ne sont pas vraiment prises en commun par nos entreprises et par nos instituts publics de recherche alors qu'ils devraient vivre dans un état de symbiose, qu'il faut s'efforcer de créer.

Dans le même esprit, il paraît souhaitable d'organiser la mobilité des chercheurs entre l'enseignement, le développement et la recherche pure, et d'établir des passerelles entre les instituts publics de recherche et les entreprises privées.

*
* *

Cet effort pour disposer d'une technologie nationale avancée me paraît fondamental, au sens étymologique du terme. Seule la maîtrise technologique des procédés de transformation peut donner à nos produits agricoles la valeur ajoutée susceptible de lutter avec la concurrence des pays à structure foncière de grande ampleur et à faible coût de production. Seule elle peut nous donner une réelle indépendance industrielle. Seule elle peut assurer sur des bases solides un rayonnement durable de notre industrie alimentaire comme de celle des équipements.

Mais la réussite suppose la réunion d'un certain nombre de conditions. Je voudrais commenter brièvement quatre d'entre elles.

La première a trait à l'environnement de nos industries agricoles et alimentaires, plus particulièrement pour ce qui est des prix et de la politique agricole commune.

Le Premier Ministre a annoncé hier avec beaucoup de détermination la volonté du Gouvernement de revenir à la liberté des prix industriels : il a insisté sur les effets positifs qu'il convient d'en attendre pour mettre un terme à l'endettement excessif des entreprises et pour restaurer leur capacité d'autofinancement. Je puis vous donner l'assurance que, contrairement à ce qui a pu être dit ou même écrit, les industries agricoles et alimentaires, ne souffriront d'aucune discrimination à l'égard des autres industries au titre des mesures qui devront être décidées pour aller vers le rétablissement de la liberté des prix. Il est bien évident cependant que, comme l'a indiqué M. Barre, le retour à la liberté des prix ne doit pas être synonyme de laxisme : l'augmentation des prix n'est pas le moyen normal pour les entreprises de surmonter leurs difficultés et une saine concurrence doit y mettre un frein naturel.

Quant à la politique agricole commune, le Premier Ministre a affirmé avec beaucoup de force sa volonté de mettre fin, dans le secteur agro-alimentaire, aux distorsions de concurrence, et notamment à celles qui résultent des montants compensatoires monétaires. Mais la politique agricole commune doit aussi faire toute sa place aux industries agricoles et alimentaires, elle doit s'étendre aux réglementations phytosanitaires et de la qualité des produits, elle doit comporter la répercussion équitable sur les produits transformés du soutien des produits agricoles de base, elle doit permettre, dans les relations avec les pays tiers, la continuité et les engagements commerciaux durables sans lesquels il n'est pas de politique d'exportation.

Sur ces deux points — les prix et la politique agricole commune — le Ministre de l'Agriculture précisera le soutien que le Gouvernement entend donner à nos industries agricoles et alimentaires.

Sans qu'il puisse être naturellement question de placer les entreprises dans un carcan technocratique, il paraît, en second lieu, légitime d'orienter l'aide de l'Etat, et singulièrement la prime d'orientation agricole (POA), en fonction de l'idée que l'on doit avoir de l'évolution souhaitable pour les différents secteurs, et qu'il faut bien évidemment préciser en commun entre les représentants de l'Etat et ceux des entreprises. C'est la raison pour laquelle, sans que doivent être perdues de vue les deux préoccupations habituelles que comporte la POA — la restructuration et l'exportation — il paraît nécessaire de définir des objectifs qui permettront de servir de guides pour diversifier l'aide de l'Etat en fonction des caractéristiques de chaque secteur et pour moduler cette aide en fonction de l'adéquation des projets des entreprises à ces objectifs. Comme rien ne peut jamais être figé, ces objectifs devront être revisés au fur et à mesure de l'évolution économique.

Il faut, en troisième lieu, ne plus examiner isolément des notions qui doivent l'être ensemble. C'est le cas, en particulier, du « couple » production et transformation, et du « couple » transformation et distribution.

Traditionnellement, la production agricole a été examinée beaucoup trop en elle-même alors que l'industrie de transformation constitue le moyen le plus normal et le plus durable de sa valorisation. Il convient désormais d'examiner les deux activités ensemble de façon à bien réussir la jonction, souvent si difficile, entre l'agriculture et l'industrie. L'évolution des esprits paraît heureusement, de part et d'autre, aller dans le bon sens ; il faut la favoriser.

Il est également nécessaire de rendre plus sereins les rapports entre la transformation et la distribution. Parce que la distribution a, au cours des vingt dernières années, accompli une révolution que, pour des raisons dont elle n'est pas toujours responsable, la transformation n'a pas accompli au même degré, et aussi parce que les méthodes de la distribution sont souvent orientées trop largement sur le court terme, les rapports entre les deux activités sont devenus inégaux. Certes, la circulaire parue il y a quelques mois va être utile pour porter remède aux inconvénients de cette situation, mais elle ne pourra à elle seule s'y substituer. C'est pourquoi un effort doit être entrepris pour montrer aux distributeurs, dont certains l'ont déjà bien compris mais se trouvent gênés par la nécessité de faire face à la concurrence, que leur intérêt à terme est lié à celui de leurs fournisseurs et que, dans de nombreux domaines — l'évolution des méthodes de vente, la

composition ou la présentation des produits, l'information des consommateurs — ils doivent ensemble examiner les orientations à donner à une action qui, très largement, doit être commune.

Il convient enfin de mettre l'accent sur la nécessité de la dimension internationale.

Pour les équipements, la dimension internationale est de toute évidence indispensable : sans l'effet de série, il n'est possible ni de parvenir à des prix de revient satisfaisants ni de disposer de l'appareil commercial nécessaire pour être compétitif en France même. Et nos exportations d'équipements, en particulier d'équipements clés en main, sont un important facteur de développement de nos exportations de produits alimentaires.

Pour l'industrie alimentaire elle-même, la dimension internationale est tout aussi nécessaire : celles de nos firmes qui ne peuvent l'acquérir ont, comme dans les autres industries, de grandes chances de perdre, tôt ou tard, leur marché national ou leur indépendance. La dimension internationale ne se prend pas qu'avec l'exportation : pour les produits alimentaires, l'implantation industrielle à l'étranger est nécessaire plus rapidement que pour les autres produits en raison des difficultés de pénétration des marchés étrangers dues aux différences de goûts, aux difficultés de transport ou aux barrières phyto-sanitaires ; il faut la favoriser, et d'autant plus qu'elle « tire » les exportations. Il n'en reste pas moins que, sauf exceptions parfois fort brillantes, nos ventes de produits alimentaires à l'étranger sont beaucoup trop faibles et doivent être considérablement développées. Pour y parvenir, nos entreprises doivent, plus que certaines ne le font, se mettre en position de vendre leurs produits, c'est-à-dire de ne pas se borner à laisser venir l'acheteur : nous devons acquérir, ou au moins contrôler, nos réseaux de vente à l'étranger et ne pas laisser nos ventes entre les mains d'importateurs ; l'offre de nos produits doit être d'une ampleur assez grande et d'une qualité assez homogène et suivie pour intéresser les grands réseaux de vente à l'étranger ; il faut adapter nos produits aux caractéristiques des consommations locales ou mettre en œuvre les moyens de publicité nécessaires pour faire accepter nos produits tels qu'ils se présentent, ou utiliser les deux méthodes successivement ou simultanément ; il faut avoir des politiques de marque sans lesquelles l'inévitable publicité ne peut être rentable. Pour provoquer les adaptations nécessaires de la part des producteurs agricoles comme de l'industrie de transformation, je souhaite très vivement que nos sociétés de commerce international gagnent en importance et, sans se borner à tenter de vendre les produits qui leur sont proposés, s'enfoncent dans la France des profondeurs.

* * *

Il n'est certainement pas besoin de vous montrer l'importance de la tâche à accomplir : le potentiel de développement de notre agriculture, qu'il convient de mettre en valeur, reste immense ; il s'agit, pour partie, de favoriser notre indépendance en devises par la résorption de déficits choquants — comme pour les protéines —, mais aussi par la mobilisation en faveur de notre industrie, et pas seulement de l'industrie alimentaire, d'une matière première renouvelable existant sur notre sol ; notre politique à l'égard du Tiers Monde peut être facilitée aussi bien par nos ventes de produits alimentaires que par celles d'équipements ou de savoir-faire : l'amélioration de la connaissance des conditions souhaitables pour notre nutrition doit permettre, en accroissant le rôle de la médecine préventive par rapport à celui de la médecine curative, d'améliorer nos conditions d'existence et de provoquer de considérables économies dans le domaine de la sécurité sociale comme dans celui de l'énergie.

Importante, cette tâche est également passionnante car les industries agricoles et alimentaires sont à un carrefour d'activités très diverses : l'agriculture, l'industrie, l'artisanat, l'enseignement, la recherche, la médecine et les comportements humains.

Mais ma mission est difficile parce que les difficultés auxquelles elle se heurte sont consubstantielles à la France elle-même. Pour avoir une chance de la réussir, il faut au moins deux conditions : le soutien d'une volonté politique sans défaillance qui peut être difficile à maintenir parce que la nécessaire réorientation à la base ne peut conduire à des résultats spectaculaires très rapidement ; le concours actif et personnel de ceux avec lesquels je suis appelé à travailler.

AUDITION DE M. OHEIX
Délégué à l'Emploi.
(18 avril 1978.)

M. G. Oheix, délégué à l'emploi, *a été entendu par le groupe d'étude le* 18 *avril* 1978. *Il lui a fait parvenir ultérieurement deux notes regroupant, d'une part, les observations qu'il avait présentées et, d'autre part, des réponses aux questions qui lui avaient été posées.*

Ce sont ces deux notes qui sont insérées ci-après :

I. — Emploi et commerce extérieur.

I. — *Evolution des relations emploi-commerce.*

Les liens entre l'emploi et le commerce extérieur n'ont fait pendant longtemps l'objet d'aucune étude particulière et il faut bien reconnaître que nous manquons encore beaucoup d'informations précises sur le sujet.

La crise de 1974 a profondément modifié la répartition internationale des échanges et par conséquent la répartition internationale de l'emploi.

Dans le passé, la croissance des exportations contribuant alors au fort accroissement de la production nationale produisait des effets bénéfiques sur l'emploi et la situation du marché du travail se caractérisait plus par une pénurie que par une pléthore de main-d'œuvre. Les problèmes de conversion des travailleurs liée à la concurrence de certains produits d'importation étaient finalement résolus grâce à la formation professionnelle et à l'appel de la main-d'œuvre étrangère.

Mais la crise de 1974 a brusquement enrayé ce mécanisme et a accentué certains problèmes structurels liés au commerce extérieur. Le renchérissement du coût des matières premières importées a créé une situation de déficit important ne pouvant être comblé que par une croissance similaire des exportations. Parallèlement, la concurrence des importations se faisait plus vive entraînant des difficultés sérieuses pour certains secteurs de l'économie et des problèmes d'emploi importants.

Dès lors, certains n'ont pas hésité à accuser le commerce extérieur d'être dans une large mesure à l'origine du chômage que connaît notre pays et l'on voit resurgir les vieux démons du protectionnisme, ce qui est paradoxal dans un pays où un salarié sur trois travaille directement ou indirectement pour l'exportation.

II. — *L'emploi et le commerce extérieur en chiffres.*

A l'égard du problème de l'interdépendance entre commerce extérieur et emploi, il faut demeurer prudent et considérer tout d'abord les informations de nature générale dont nous pouvons disposer.

1° Parmi les treize millions de salariés du secteur privé, combien ont été touchés ces dernières années par des licenciements pour cause économique pouvant être expliqués (à tort ou à raison) par l'aggravation de la concurrence internationale ? La question de la part des travailleurs étrangers dans les licenciements est traitée en annexe :

En 1975. — 260 000 licenciements pour cause économique ont été opérés (53 454 entreprises concernées).

En 1976. — 212 100 salariés, dont 61 980 après règlement judiciaire ou liquidation (52 615 entreprises).

En 1977. — 290 727 personnes, dont 84 695 après règlement judiciaire (71 518 entreprises).

Sans nier la forte croissance des licenciements économiques de 1976 à 1977 et la gravité du problème humain qu'ils entraînent, force est de constater néanmoins qu'ils ont présenté une faible part des demandes d'emploi : 11,6 % des 2,4 millions des demandes enregistrées en 1976 et 13,3 % des 2,6 millions de 1977.

Mais dans certains secteurs d'activités, le pourcentage des effectifs licenciés pour raison économique (après règlement judiciaire ou liquidation) par rapport au total des licenciements en 1976 est fort important, et illustre la crise que traverse ces secteurs (voir tableau I en annexe).

Cuir et chaussure	67 %
Habillement	49 %
Bois et ameublement	48 %

2° Les chiffres globaux du commerce extérieur traduisent quant à eux les forces et les faiblesses structurelles du commerce extérieur français qui se répercutent naturellement sur l'emploi :

a) Déficit global de 11.4 milliards de francs du commerce extérieur (20.4 milliards en 1976).

b) En ce qui concerne *les importations*, la dépendance française se situe essentiellement, mais pas uniquement, au niveau des matières premières, les principaux postes déficitaires étant en effet :

— l'énergie : — 65 milliards ;
— les minerais et métaux non ferreux : — 6,5 milliards ;
— les industries agro-alimentaires : — 7 milliards ;
— le papier-carton : — 4,3 milliards ;
— le textile, habillement, cuir, chaussure : — 0,7 milliard.

c) En ce qui concerne *les exportations*, les secteurs « porteurs » apparaissent assez dispersés puisque les principaux postes excédentaires sont :

— l'automobile : + 17,5 milliards ;
— les constructions mécaniques : — 7 milliards ;
— l'armement : + 6 milliards ;
— la construction électrique et électronique : + 3 milliards.

III. — *Résultats du commerce extérieur et situation de l'emploi.*

Ces indicateurs concernant aussi bien l'emploi que le commerce extérieur conduisent à la double question suivante : quels effets sur l'emploi ont entraîné les évolutions des soldes des échanges de produits industriels ? Observe-t-on une concordance entre amélioration du solde commercial et une situation satisfaisante de l'emploi ?

— la balance des biens intermédiaires est restée aussi bien en valeur qu'en volume durablement déficitaire de 1973 à 1976. Ce déficit s'explique par le relèvement du prix des matières premières et la reprise économique pendant cette période. Cette évolution s'est accompagnée par une perte de 35 000 salariés de 1973 à 1976 (— 2 % de l'effectif 1973) ;

– les biens de consommation sont traditionnellement excédentaires (5,8 milliards en 1973, 4,3 en 1975). Cependant ce poste est devenu négatif en 1976 (— 1 milliard) et le demeurera probablement en 1977. Or, de 1973 à 1976, les industries de biens de consommation ont perdu 112 000 salariés, soit 7 % de l'effectif 1973 ;

— les biens d'équipement ont plus que doublé leur solde positif (en valeur) de 1973 à 1976 (de 10,5 à 26,5 milliards) alors que dans le même temps les industries produisant ces biens ont employé 12 000 salariés supplémentaires (+ 6.6 % de l'effectif 1973).

Même si ces résultats semblent indiquer qu'une industrie plus compétitive préserve ainsi son emploi, il convient pourtant de les nuancer (1). Les effectifs de l'ensemble de l'industrie ont baissé chaque année de 1974 à 1977 (sauf en 1975 : + 0,5) alors même que le solde commercial global de l'industrie a doublé en valeur de 1974 à 1976.

---

(1) Il apparaît que les entreprises qui ont créé des emplois en France ces dernières années sont celles qui ont amélioré leur compétitivité sur *le marché intérieur et extérieur* (voir tableau en annexe).

IV. — *Les effets sur l'emploi de la concurrence dite « sauvage »*

Une analyse plus fine s'impose et doit conduire notamment à s'interroger sur les effets de la concurrence dite « sauvage ».

Sur une période longue (1970-1977) et même en tenant compte des années de crise (1974-1975), le bilan global de l'emploi lié au commerce extérieur, c'est-à-dire les créations d'emplois découlant de la croissance des exportations diminuées des suppressions (supposées) d'emplois résultant de l'augmentation des importations est positif.

En ce qui concerne plus spécialement les échanges avec les pays en voie de développement, les récents travaux d'un groupe d'experts réuni à l'initiative du commissariat général du Plan (« rapport du groupe chargé d'étudier les économies du tiers monde et l'appareil productif français », janvier 1978) estiment cet effet positif à plus de 100 000 emplois (129 000 emplois théoriques *créés* résultant de l'accroissement des exportations et 19 000 emplois *supprimés* en raison de la croissance des importations).

Une autre étude a montré que le nombre d'emplois liés aux ventes de produits industriels aux pays en voie de développement est quatre fois plus important que le nombre d'emplois théoriquement supprimés du fait des importations en provenance de ces pays. Enfin, il ne faut pas oublier que vis-à-vis des pays dits d'exportations sauvages, notre solde commercial est positif.

Mais c'est au niveau de la branche qu'il faudrait analyser la relation commerce extérieur-emploi. On observe alors des évolutions plus complexes et plus nuancées.

L'exemple du textile-habillement est révélateur. La concurrence « sauvage » a conduit à une pénétration brutale de certains produits (ouvrages textiles en files, produits de la bonneterie), mais en même temps on a observé une progression sensible des exportations d'autres productions plus élaborées.

Mais surtout on trouve une très grande hétérogénéité dans la situation des entreprises d'une branche donnée : alors que certaines parviennent à faire face avec succès à la concurrence internationale, d'autres sont confrontées à des difficultés qui, à terme, se répercutent sur l'emploi.

V. — *Le cadre et les contraintes d'une politique active de l'emploi.*

Face à ces redéploiements, qui vont conduire les branches à se tourner encore plus franchement sur l'extérieur car c'est là une condition pour mieux résister à la concurrence internationale, l'emploi restera sans doute confronté à d'assez graves difficultés. Une politique active de l'emploi doit donc être poursuivie.

Celle-ci s'exercera dans un environnement économique soumis à un certain nombre de contraintes :

— structure fragile de notre commerce extérieur : du fait du déséquilibre de notre balance des biens de consommation, toute relance se traduit immédiatement par un accroissement des importations aggravant encore le déficit commercial et se révèle inefficace pour stimuler la production nationale et donc l'emploi ;

— marge de manœuvre étroite de la politique économique qui doit assurer une croissance suffisamment créatrice d'emplois pour absorber l'accroissement de la population active, tout en évitant une aggravation du déficit commercial. Or les perspectives de croissance de toute la zone OCDE restent modestes : de l'ordre de 3 % de 1978 à 1980.

La politique de l'emploi se heurte elle-même à plusieurs difficultés :

— difficultés ponctuelles des secteurs menacés par la concurrence internationale et notamment celle des pays membres de la CEE.

Cette dégradation touche particulièrement le textile-habillement, le bois, meubles et industries diverses, le cuir et la chaussure.

— difficultés géographiques de l'emploi. En effet, les secteurs en régression sont souvent localisés dans des zones peu diversifiées industriellement, comme le montre par exemple le problème actuel du textile dans les Vosges ;

— faibles perspectives de créations d'emplois dans l'industrie du fait des gains de productivité ;

— maintien dans les prochaines années d'un afflux important de jeunes sur le marché du travail.

VI. — *La politique de conversion des secteurs menacés.*

Malgré un environnement économique difficile, la politique de l'emploi doit s'efforcer de répondre à ces difficultés en développant notamment ses instruments de conversion en faveur des secteurs en crise ou menacés. Les grandes orientations de cette politique sont :

— l'aide au premier emploi des jeunes ;

— l'intensification de la formation professionnelle ;

— l'aide à la conversion des secteurs en difficulté grâce au Fonds national de l'emploi (1).

L'aide à la conversion n'est pas sans poser d'assez redoutables problèmes :

— elle nécessite de disposer de bons instruments de prévisions des difficultés des entreprises afin d'agir suffisamment tôt ;

— elle doit disposer de bons instruments de prévisions des secteurs et des qualifications vers lesquels orienter les effectifs nécessitant une conversion. Nous disposons de deux instruments : le Centre d'études et de recherches sur les qualifications (CEREQ) et le Centre d'études sur l'emploi (CEE) dont les moyens méritent d'être renforcés.

Dans la pratique, les processus de conversion sont donc difficiles à mettre en œuvre.

La concurrence touche en effet de façon très fine certains produits : une politique efficace de conversion consiste à remplacer des produits « bas de gamme », par des produits « hauts de gamme », à valeur ajoutée plus importante, grâce à une modernisation des équipements ; la formation professionnelle permet alors à la main-d'œuvre de s'adapter à ces nouvelles techniques.

Une intervention efficace ne peut donc se faire au niveau sectoriel, mais doit avoir lieu au niveau des *entreprises*. A cet égard, le rôle joué par le CIASI (Comité interministériel pour l'aménagement des structures industrielles) apparaît extrêmement important et pourrait être amélioré à l'avenir, de manière à ce que les mécanismes de sauvegarde puissent être enclenchés de façon *suffisamment précoce* et bénéficier à des entreprises viables.

VII. — *Une politique sectorielle offensive.*

Ces actions de conversion doivent être relayées par une politique sectorielle offensive afin de développer les secteurs clés du commerce extérieur.

L'objectif doit être double.

a) En premier lieu, il importe de supprimer certaines déficiences structurelles et de « reconquérir » les marchés intérieurs anormalement pénétrés par les importations. L'effort devrait porter plus particulièrement dans certaines branches où le taux de couverture des importations par les exportations apparaît nettement inférieur à 100 :

— machines-outils (85 %) ;

— mécanique de précision (69 %) ;

— machines de bureau et électronique médicale (79 %) ;

— équipement ménager (75 %) ;

— électronique grand public (60 %) ;

— transformation des matières plastiques (86 %) ;

— ameublement, literie (37 %).

b) En second lieu, il importe de développer nos exportations dans les secteurs de pointe, à haute technologie nécessitant une main-d'œuvre très qualifiée, essentiellement dans le domaine des biens d'équipement (construction mécanique, nucléaire, ingénierie).

(1) Voir tableau en annexe des secteurs faisant appel aux conventions de chômage partiel.

Ces exportations qui ne se limitent pas à des produits mais comprennent une part de plus en plus grande de « savoir-faire » doivent s'accompagner d'une politique spécifique visant à favoriser l'emploi des travailleurs français à l'étranger, politique d'ailleurs déjà engagée avec la création du SEFRANE (Service pour l'emploi des Français à l'étranger) au sein de l'ANPE et la recherche d'amélioration des garanties sociales accordées aux travailleurs expatriés.

Toutes ces mesures devraient entraîner à terme une amélioration structurelle de nos échanges extérieurs, qui seule pourra permettre une croissance saine et créatrice d'emploi.

D'autre part, cette stratégie de redéploiement nécessite une coordination plus étroite entre la politique industrielle et la politique de l'emploi.

VIII. — *Conclusion.*

En conclusion, il est nécessaire d'insister :

— sur les dangers d'un réflexe protectionniste aux difficultés actuelles de l'emploi. Le rapport Berthelot déjà cité est sans ambiguïté. « A l'échéance 1985, l'industrialisation du Tiers Monde constituera pour la France une chance de développement et aura des effets globalement positifs en terme de valeur ajoutée, de débouchés et même, probablement, en terme d'emplois à créer, dans l'agriculture, l'industrie et les services. Cependant, du fait de sa structure, l'appareil productif français paraît insuffisamment préparé à tirer pleinement parti du développement prévisible des échanges avec ces pays » ;

— sur la responsabilité des entreprises dans la poursuite d'une plus grande compétitivité : étude des marchés, stratégie commerciale, rigueur de gestion, etc. Face à cet impératif de compétitivité, le rôle de l'Etat est à la fois fait de stimulation et d'accompagnement mais ne peut se substituer aux acteurs économiques.

ANNEXE I

Autorisations de licenciements économiques en 1976 des effectifs employés.

SECTEURS D'ACTIVITE	EFFECTIFS licenciés.	EFFECTIFS salariés fin 1976.
	(En pourcentage.)	
Machines-outils	4,3	80 000
Cuir	4,1	45 000
Chaussures	3,7	82 000
Textiles artificiels et synthétiques	2,7	20 000
Fabrication de conserves	2,7	40 000
Matériel de manutention	2,7	79 000
Textile	2,7	365 000
Matériel agricole	2,5	53 000
Moyenne de l'industrie	1,8	5 600 000
Automobile	0,3	530 000
Sidérurgie	0,2	166 000
Pétrole et gaz	0,2	41 000

Source : Ministère du Travail.

Variation des effectifs en 1976 par rapport à 1975.

SECTEURS D'ACTIVITE	DECROISSANCE des effectifs.	EFFECTIFS fin 1976.
	(En pourcentage.)	
Textiles artificiels et synthétiques	8,6	80 000
Fabrication de produits alimentaires divers	4	20 000
Cuir	3,3	45 000
Fabrication de conserves	3,1	40 000
Construction navale	2,8	63 000
Chaussures	2,8	82 000
Textile	2,2	365 000
Industrie pharmaceutique	2,1	72 000
Moyenne de l'industrie	+ 0,5 (croissance)	5 600 000

Source : UNEDIC.

Recours aux conventions de chômage partiel.

SECTEURS D'ACTIVITE	EFFECTIFS couverts par les conventions, en pourcentage des effectifs du secteur.	EFFECTIFS du secteur fin 1976.
Sidérurgie	51,3	166 000
Textiles artificiels et synthétiques	36,9	20 000
Première transformation de l'acier	7,3	57 000
Fonderie	6,7	103 000
Construction navale	6,1	63 000
Céramique, matériaux de construction	4,1	192 000
Machines-outils	3,5	80 000
Cuir	3,5	45 000
Papier, carton	3,3	143 000
Moyenne de l'industrie	3,1	5 800 000

Source : Ministère du Travail.

Pourcentage d'effectifs licenciés après règlement judiciaire ou liquidation.

SECTEURS D'ACTIVITE	EFFECTIFS licenciés après RJ ou LB (1) en pourcentage des licenciements.	EFFECTIFS fin 1976.
Cuir et chaussure	67	127 000
Habillement	49	288 000
Bois et ameublement	48	116 000
Construction mécanique (machines agricoles, machines-outils, matériel de manutention)	41	583 000
Industrie textile	39	265 000
Ensemble des activités	29	13 300 000

(1) *RJ* : Règlement judiciaire.
LB : Liquidation de biens.

Source : Ministère du Travail.

ANNEXE II

Secteurs non créateurs d'emploi.

SECTEURS D'ACTIVITE	DISPARITION d'emploi, en sus des licenciements en pourcentage des effectifs.	EFFECTIFS fin 1976.
Textiles artificiels et synthétiques	— 5,9	20 000
Produits alimentaires divers	— 2,3	80 000
Construction navale	— 1,1	63 000
Pétrole et gaz naturel	— 1,1	41 000
Sidérurgie	— 0,9	166 000
Industrie pharmaceutique	— 0,8	72 000
Fabrication de conserves	— 0,4	40 000
Fabrication de boissons et alcools	— 0,3	64 000
Ensemble de l'industrie	+ 2,3 (création).	5 600 000

Source : Ministère du Travail et UNEDIC.

	CHIFFRE d'affaires.		BENEFICE NET		EFFECTIFS	
	1976 (en millions de francs)	Progression annuelle 1967-1976	1976 (en millions de francs)	Progression annuelle 1967-1976	1976	Progression annuelle 1967-1976
Skis Rossignol	403	+ 41	31,7	+ 44	2 630	+ 28
Technip	2 100	+ 30	1,1	— 5	4 000	+ 20
Bongrain-Gérard	1 270	+ 20	46	+ 53	3 330	+ 18
Leroy-Somer	1 113	+ 20	37,6	+ 21	8 770	+ 22
Fnac	783	+ 20	10,8	33	1 450	+ 22
Moulinex	1 830	+ 27	83,7	+ 10	11 203	+ 11
Legrand	910	+ 25	35	+ 32	7 333	+ 9

Source : *L'Expansion*, septembre 1977.

II. — La présence de travailleurs étrangers dans l'économie française.

Dans la suite d'une réflexion sur le commerce extérieur et l'emploi, il n'est pas sans intérêt de s'interroger sur l'incidence de la présence d'un million et demi d'actifs étrangers dans l'économie française. Comment ces emplois peuvent-ils en particulier être influencés par le redéploiement industriel lié à la recherche d'une plus grande compétitivité extérieure ?

I. — *Dans quelles activités économiques se trouvent le plus de travailleurs étrangers (non CEE) ?*

Il est nécessaire de distinguer les hommes (80 % des actifs étrangers) et les femmes.

On constate une très grande concentration de la population active étrangère. Cinq activités regroupent 80 % des hommes actifs : BTP, industrie des biens intermédiaires, industries des biens d'équipement, industries des biens de consommation et services marchands (annexe II).

En ce qui concerne les femmes, 49 % sont employées dans les services marchands et non marchands (annexe III).

Géographiquement on constate également une concentration au bénéfice de la région parisienne.

La répartition par tranches des salariés (annexe IV) précise que ce sont : les BTP, l'hygiène, la construction automobile, la production et la première transformation des métaux qui emploient le plus grand nombre de salariés étrangers.

II. — *Quels sont les facteurs explicatifs de la présence des travailleurs étrangers dans certaines activités ?*

Deux explications sont le plus généralement avancées :

— les travailleurs étrangers sont employés dans des branches à bas salaires. Si cette affirmation se vérifie en ce qui concerne la branche « hygiène et services domestiques », on constate en revanche que les autres branches à bas salaire n'ont pas un pourcentage de salariés étrangers supérieurs à la moyenne. C'est le cas notamment de l'habillement, des cuirs et peaux, du bois et ameublement, etc. ;

— liée au niveau des rémunérations, est la question des différences de gain entre travailleurs français et travailleurs étrangers. La seule statistique dont on dispose est malheureusement ancienne (INSEE, structure des salaires 1972). Elle fait apparaître selon les critères des différences de 14 à 20 % au détriment des ouvriers étrangers. Cependant une enquête plus récente portant sur le BTP fait apparaître des différences beaucoup plus réduites. Des éléments défavorables expliquent néanmoins ces taux : faible ancienneté, faible qualification et faible taux de mensualisation, absentéisme. Ces handicaps peuvent être en partie compensés par la concentration des actifs étrangers, dans des régions industrialisées à salaires plus élevés, l'importance des heures supplémentaires, l'emploi dans des grandes entreprises (BTP, construction automobile) ;

— une autre explication relie la présence de travailleurs étrangers aux conditions de travail. On note en effet que la construction automobile emploie de nombreux étrangers, et connaît la proportion la plus forte d'ouvriers à la chaîne (80 % contre 40 % dans les autres branches). L'importance des conditions de travail se trouve confirmée à la lecture du tableau VI sur les accidents du travail qui montre à la fois l'importance des accidents du travail dans les branches qui utilisent de nombreux étrangers, et la plus grande exposition de ceux-ci aux risques graves.

III. — *Les activités économiques.*

utilisant le plus d'étrangers ont-elles des effectifs en croissance ou en décroissance ?

Il est intéressant dans la ligne de la réflexion sur l'emploi et le commerce de distinguer les branches protégées de la concurrence internationale et les branches soumises à celle-ci. Pour les premières, la situation est contrastée : le BTP a perdu 80 000 emplois en sept ans tandis que les services et l'hygiène n'ont cessé d'accroître leurs effectifs.

Pour les secondes : situation aussi contrastée puisqu'on trouve aussi bien la construction automobile en croissance que la sidérurgie en crise en 1977.

Cette analyse montre que les conséquences prévisibles d'une plus ou moins grande exposition à la concurrence internationale sur l'emploi des travailleurs étrangers, sont diverses et contrastées. Une illustration supplémentaire en est le tableau (VIII) des soldes de balance commerciale pour certains produits.

IV. — *Comment évolue l'emploi des travailleurs étrangers ?*

Puisqu'une analyse au niveau des branches ne nous apporte que peu d'enseignements sur les perspectives de l'emploi étranger, on peut avoir recours aux statistiques du marché du travail.

Ils montrent que le pourcentage d'étrangers dans les demandeurs d'emploi s'est stabilisé depuis trois ans à 10 % du nombre des demandeurs d'emploi. Leur pourcentage dans les licenciés pour motif économique a augmenté cependant : de 12,2 à 13,1 % de 1976 à 1977.

V. — *Quelles seraient les incidences d'un départ des travailleurs étrangers ?*

En ce qui concerne l'emploi, il est extrêmement difficile de répondre, tant les réponses dépendent de nombreuses hypothèses, qu'il est nécessaire d'envisager. Les experts s'accordent à penser que le nombre d'emplois devenus libres pour les travailleurs nationaux serait inférieur au nombre des travailleurs immigrés rentrés dans leur pays.

En ce qui concerne l'impact sur les échanges extérieurs, on pourrait s'attendre à une diminution des transferts d'économie des salaires qui ont atteint 6,5 milliards de francs en 1976 (Portugal, Espagne, Maghreb). Mais la balance commerciale favorable à la France de 7,2 milliards de francs pourrait être influencée défavorablement (rétorsions possibles) (tableaux X et XI).

VI. — *Conclusion.*

Les relations entre l'emploi étranger et le commerce extérieur sont complexes, nombreuses et contradictoires. Il s'agit en effet d'un sous-ensemble de la relation plus vaste emploi-commerce extérieur elle-même difficile à cerner. Nous ne disposons pas encore d'un recul suffisant pour évaluer l'impact sur les structures industrielles de l'arrêt de l'immigration de septembre 1974. Mais il est probable que cette mesure a déjà eu et continuera d'avoir des effets positifs sur la modernisation et la compétitivité de notre économie.

TABLEAU I

Répartition de la population active étrangère en mars 1977 par ordre d'importance.

	HOMMES	POURCENTAGE	FEMMES	POURCENTAGE	ENSEMBLE	POURCENTAGE
Portugais	257 561	22	151 077	39,7	408 638	26,4
Algériens	280 417	24	33 236	8,7	313 653	20,2
Espagnols	141 036	12,1	64 819	17	205 855	13,3
Italiens	134 845	11,5	39 832	10,5	174 675	11,3
Marocains	133 154	11,4	18 374	4,8	151 528	9,8
Tunisiens	68 731	5,9	9 448	2,5	78 179	5,0
Autres nationalités	152 968	13,1	98 156	25,8	217 000	14

Source : enquête emploi INSEE.

TABLEAU II

Répartition de la population active étrangère ayant un emploi, par activité. Recensement de 1975. Hommes.

	TOTAL	POURCENTAGE de la population active employée dans l'activité.	PORTUGAIS	ALGERIENS	ESPAGNOLS	MAROCAINS	TUNISIENS	AUTRES nationalités.
Bâtiment et travaux publics	401 165	22,2	118 965 29,6 %	96 135 23,9 %	46 635 11,6 %	33 695 8,4 %	21 475 5,3 %	84 265 21 %
Industrie des biens intermédiaires	192 945	13,9	36 295 18,8 %	56 780 29,4 %	17 415 9 %	20 265 10,4 %	7 410 3,8 %	54 840 28,4 %
Industrie des biens d'équipement	167 935	11,3	26 050 15,5 %	42 355 25,2 %	16 110 9,5 %	27 325 16,2 %	7 480 4,4 %	48 615 29 %
Industrie des biens de consommation	84 760	10,6	18 215 21,5 %	17 740 20,9 %	10 230 12 %	6 460 7,6 %	4 430 5,2 %	27 685 32,6 %
Services marchands	113 740	7,3	14 885 13 %	29 735 26,1 %	13 195 11,6 %	8 170 7,1 %	7 435 6,5 %	40 320 35,4 %
Agriculture	78 125	5,3						
AA	25 195	6,3						
Production, distribution d'énergie	16 555	6,3						
Commerce	66 405	5,1						
Transport	33 990	3,4						
Location crédit	6 205	2,1						
Services non marchands	47 635	3						
Total	1 234 655	9,3						

TABLEAU III

Répartition de la population active étrangère ayant un emploi, par activité.

Femmes.

	TOTAL	POURCENTAGE de la population active de l'activité.	PORTUGAISES	ALGERIENNES	ESPAGNOLES
Services non marchands.....	82 195	4	30 045	2 035	24 310
Services marchands	53 770	3,3	18 470	3 555	9 080
Industrie des biens de consommation	44 635	5,6	18 305	2 330	6 595
Commerce	23 495	2,2	5 910	1 710	4 480
Industrie des biens d'équipement	22 030	4,8	10 155	1 245	2 760
Industries des biens intermédiaires	21 555	5,2	10 110	1 145	2 615
Total	247 680	3,6			

TABLEAU IV

Répartition par branche des étrangers salariés.

Branches où le pourcentage des étrangers est supérieur à la moyenne (entreprises de 10 salariés et plus) :

— BTP : 31,1 ;
— hygiène : 30,4 ;
— construction automobile et pièces détachées : 25,9 ;
— production et premières transformations des métaux : 16,1 ;
— transformation des matières plastiques : 15,5 ;
— industrie produits minéraux : 14,5 ;
— fabrication ouvrages en métaux : 14,5 ;
— restauration et hébergement : 13,9 ;
— industrie du cuir : 12,9 ;
— industrie du bois : 12,4.

Moyenne : 12,4.

Source : étude Ministère du Travail, octobre 1973.

TABLEAU V

Rapport des gains des ouvriers français aux gains des ouvriers étrangers par activité et qualification.

	QUALIFIES			SEMI-QUALIFIES			NON QUALIFIES			ENSEMBLE		
	Taux horaire.	Gain horaire.	Gain mensuel.	Taux horaire.	Gain horaire.	Gain mensuel.	Taux horaire.	Gain horaire.	Gain mensuel.	Taux horaire.	Gain horaire.	Gain mensuel.
Ensemble des activités.	115,7	111,3	105,8	109,8	107,1	103,6	108,9	106,0	104,1	120,9	117,8	114,1
Dont :												
Bâtiment et travaux publics.	106,6	103,3	102,3	108,0	103,9	102,3	104,2	101,1	96,6	110,3	107,3	106,5
Production des métaux.....	109,1	105,1	104,1	99,7	100,5	98,7	116,8	114,5	113,3	117,3	118,6	118,8
Première transformation de métaux	107,3	105,6	106,9	101,4	100,9	99,5	101,3	100,0	100,2	113,0	112,7	114,5
Mécanique générale.....	113,4	113,5	112,9	105,3	104,7	104,5	113,4	108,4	100,4	126,1	124,9	123,5
Construction de machines..	109,5	110,3	108,1	103,3	103,2	101,7	107,6	105,0	109,4	118,9	120,1	120,2

Source : INSEE.

TABLEAU VI

Accidents du travail.

COMITES TECHNIQUES nationaux.	TAUX de fréquence 1976 (1).	TAUX de gravité 1976 (2).	REPARTITION des effectifs 1974.		POURCENTAGE des AT (1974) (3).		POURCENTAGE des AT graves (4)	
			Français.	Etrangers.	Français.	Etrangers.	Français.	Etrangers.
Métallurgie	53	1,24	90	10	79,7	20,3	79,4	20,6
Bâtiments et travaux publics....	75	2,48	78,9	21,1	62,9	37,1	61,5	38,5
Ensemble des activités.....	39	1,08	»	»	»	»	»	»

(1) Taux de fréquence = $\frac{\text{Nombre d'accidents avec arrêt.}}{\text{Nombre d'heures travaillées.}} \times 1\,000\,000.$

(2) Taux de gravité = $\frac{\text{Nombre de journées perdues par AT.}}{\text{Nombre d'heures travaillées.}} \times 1\,000.$

(3) (4) Le complément à 100 concerne les accidents dont l'origine n'est pas précise.

Source : Ministère du Travail.

TABLEAU VII

Evolution des effectifs UNEDIC dans les branches à forte population de main-d'œuvre étrangère.

BRANCHES protégées de la concurrence internationale.		BRANCHES soumises à la concurrence internationale.	
Bâtiments et travaux publics (30,7 % d'étrangers parmi les salariés) :		Industries des biens d'équipement :	
Effectif moyen 1969.....	1 659 000	Construction automobile (25,9 % d'étrangers parmi les salariés) :	
Effectif moyen 1976.....	1 570 000	Effectif moyen 1969.....	360 000
	— 89 000	Effectif moyen 1976.....	440 000
			+ 80 000
Services et hygiène (30,4% d'étrangers) :		Industrie des biens intermédiaires :	
Evolution des effectifs des services marchands en 1975 et 1976 :		Sidérurgie (17,9 % d'étrangers) :	
1975	38 200	Effectif moyen minerai de fer sidérurgie :	
1976	110 800	Effectif moyen 1969.....	190 000
		Effectif moyen 1976.....	195 000
			+ 5 000
		Mais — 11 300 emplois à partir de 1977.	

Source : INSEE.

TABLEAU VIII

Solde de la balance commerciale pour les produits issus des branches à forte proportion de population active étrangère.

(En millions.)

	1970	1976
Minerais et métaux ferreux, produits de la première transformation de l'acier	+ 726	+ 494
Minerais, métaux et demi-produits non ferreux	— 4 119	— 6 527
Produits de la fonderie et du travail des métaux	+ 220	+ 1 754
Véhicules automobiles	+ 6 783	+ 17 425
Cuirs et chaussures	+ 681	— 560
Bois, meubles, produits des industries, divers	— 644	— 3 594

Source : Comptes de la Nation 1976.

TABLEAU IX

Chômage de la population étrangère.

I. — Pourcentage des étrangers dans l'ensemble des demandeurs au 31 décembre de chaque année :

1973	8,6
1974	9,3
1975	10,3
1976	9,2
1977	10,1

II. — Répartition des demandeurs d'emploi : selon l'activité antérieure en 1977 (en pourcentage) :

	CEE (y compris Français).	Hors CEE.
Agriculture	3,1	1,7
BTP	3,3	30,5
Industrie (non compris le BTP)	24,4	40,1
Tertiaire	45,2	27,7
Non précisé	24	»
	100	100

III. — Répartition des demandeurs d'emploi étrangers selon la nationalité en 1977 :

		Pourcentage.
Algériens	40 599	35,1
Portugais	13 648	11,8
Marocains	12 165	10,5
Espagnols	9 955	8,6
CEE	12 374	10,7
Autres	26 782	23,1
Total	115 523	100

IV. — Pourcentage de ressortissants des pays non CEE dans les licenciements pour motif économique :

1976	12,2
1977	13,1

V. — Evolution du nombre de licenciés pour motif économique de 1976 à 1977 (en pourcentage) :

Ressortissants CEE	+ 35,7
Ressortissants non CEE	+ 46,8

Source : Ministère du Travail.

TABLEAU X

Soldes de la balance des paiements avec les pays d'émigration.

(Balance des règlements en milliards de francs 1976.)

	BALANCE commerciale.	BALANCE des services.	TRANSFERTS unilatéraux.
Portugal	+ 1,5	— 0,390	— 3
Espagne	+ 0,600	— 1,240	— 1,548
Maghreb	+ 5,1	+ 0,597	— 3,2

Source : Banque de France.

TABLEAU XI

Transferts des économies sur salaires vers les pays d'émigration.

(En milliards de francs.)

	1972	1973	1974	1975	1976
Portugal	2,1	2,4	2,7	2,4	3
Maghreb	1,23	1,28	1,77	2,2	2
Espagne	0,9	1,37	1,7	1,4	1,5
Turquie				0,132	0,124
Yougoslavie				0,105	0,85

Source : Banque de France.

AUDITION DE M. BETOLAUD

Directeur général de l'Office national des forêts.

(19 avril 1978.)

M. Pisani pose le problème du déficit de la balance commerciale extérieure des produits dérivés de la forêt.

M. Bétolaud. Monsieur le Président, Messieurs les Sénateurs, je vous remercie de m'accueillir au sein de votre groupe de travail.

I. — Le déficit du commerce extérieur de la filière Bois

En ce qui concerne le déficit de la balance commerciale de la filière Bois, je voudrais d'abord indiquer que le bois est une des richesses de notre pays, mais une richesse incomplètement connue.

Il s'agit, en effet, d'une ressource naturelle présentant des caractéristiques très spéciales. Elle est tout d'abord renouvelable. La photosynthèse permet une utilisation gratuite de l'énergie solaire. Sa production est non polluante et même dépolluante et enrichissante pour la biosphère, qu'il s'agisse de l'épuration de l'air, de la création de l'humus, du maintien des sols, de la régularisation du régime des eaux et de la régénération de leur pureté.

Le bois constitue un élément de chaleur et de confort dans les intérieurs. Ce matériau est bien adapté à la construction de maisons individuelles, faciles à monter et à démonter, laissant ainsi une liberté de choix aux générations à venir.

C'est, enfin, une matière incomplètement explorée et riche d'utilisations potentielles, qu'il s'agisse de tirer parti au mieux des structures remarquables des tissus ligneux, ou des qualités technologiques des fibres par l'agglomération et le moulage, ou des molécules complexes de ses différents composants.

Dans de telles conditions, le déficit de la balance commerciale du bois et des produits dérivés du bois apparaît d'autant plus paradoxal et insupportable pour notre économie que nos forêts s'étendent sur quatorze millions d'hectares, ce qui représente près de la moitié de la superficie totale des forêts de la CEE.

Dès à présent, il faut savoir que la forêt ne dispose, en fait, pour son développement, que d'un simple auto-financement. Or sa mise en valeur requiert des investissements importants, car elle subit le poids du passé. Son cycle de production est long.

Le véritable moteur de son progrès n'est pas entre nos mains, il est à l'aval. C'est l'industrie qui commande la production forestière.

L'enjeu est important pour l'équilibre de notre économie, la création d'emplois en milieu rural et des raisons d'ordre patrimonial.

Je voudrais, tout d'abord, vous fournir quelques précisions sur le commerce extérieur de la filière-bois dont le déficit nous préoccupe.

Des chiffres différents ont été cités. Vous avez évoqué un déficit de 8,3 milliards de francs, d'autres avancent le chiffre de 7,8 milliards de francs. Je parlerai de sept milliards de francs.

En fait, ces chiffres sont source de malentendus puisque les échanges ainsi regroupés concernent des produits très divers : le bois lui-même — matière première ou matériau — et des produits plus ou moins élaborés tels que les sciages, les panneaux, les meubles et les ouvrages destinés à la construction, enfin les pâtes, les papiers et les cartons qui relèvent de techniques et de marchés tout à fait distincts.

Entre ces produits si divers, le bois n'est pas plus ni moins un dénominateur commun que le fer ne l'est à l'égard de la sidérurgie, de l'automobile, des machines-outils, de la construction navale et des appareils ménagers.

Il est donc indispensable de préciser que le solde global des échanges extérieurs de la filière Bois est une contraction purement comptable des soldes afférents à de nombreux secteurs industriels obéissant à des contraintes économiques, techniques et financières distinctes.

Le chiffre de 7 milliards de francs correspond au solde déficitaire de la balance commerciale en 1976 pour la matière première « bois et vieux papiers », ainsi que pour la première et la seconde transformation dans les sous-filières « bois d'œuvre » et « papier carton ».

Ce déficit s'élève à 7,8 milliards de francs. Si l'on prend en compte les secteurs industriels concernés et non les produits « articles transformés en papier et carton », qui n'a qu'un rapport lointain avec le bois, le déficit atteint 8,9 milliards de francs.

Je vous remets, aujourd'hui, une note technique que j'ai fait établir par les services de l'Office national des Forêts et qui vous fournira tous les chiffres disponibles sur la décomposition et l'évolution récente des échanges extérieurs de la filière Bois.

Le déficit traduit essentiellement une faiblesse industrielle. Le solde négatif des échanges extérieurs de la filière Bois est imputable plutôt à la valeur ajoutée incluse dans les produits élaborés impor-

tés qu'à la valeur de la matière première contenue dans ces produits — l'exemple est frappant pour les meubles où le rapport est de 1 à 8 — et 90 % du déficit total sont imputables au déficit des échanges de produits transformés, première et deuxième transformation, alors que 10 % seulement sont dus au déficit des échanges de matière première.

Trois domaines économiques sont particulièrement concernés. Il s'agit, d'abord, des secteurs des pâtes, papiers et cartons. En ce qui concerne les pâtes, les quantités importées sont relativement stables, mais le déficit s'est creusé en raison de l'augmentation récente des prix. Quant aux quantités importées de papiers et cartons, elles ont augmenté, malgré une progression de la production nationale. Ces secteurs sont responsables de près de la moitié, 47 % exactement, du déficit de la filière-bois, ce qui représente 3,2 milliards de francs.

Je citerai, ensuite, le secteur de l'ameublement dont le déficit s'est très fortement accru, de 143 % en volume, de 1970 à 1976. Ce secteur, qui utilise du bois, mais aussi d'autres matières premières, est responsable de près du quart, 23 % exactement, de l'ensemble du déficit de la filière-bois, ce qui représente 1,6 milliard de francs.

Je noterai, enfin, l'importation de sciages, essentiellement des sciages résineux du Nord, mais aussi pour 0,2 milliard de francs des sciages de bois tropicaux d'Asie, c'est-à-dire de produits ayant subi une première transformation ; ce troisième poste déficitaire important de nos échanges, environ 20 %, représente 1,4 milliard de francs.

Pour l'essentiel, nous importons des produits plus ou moins élaborés, et nous rémunérons la valeur ajoutée qu'ils incorporent.

Il est toutefois exact que la France récolte actuellement moins de matière ligneuse qu'elle n'en consomme. Le taux de couverture de la consommation par la production intérieure a été de 69 % en 1976, alors qu'il était de 77 % en 1970. La situation s'est donc dégradée depuis quelques années.

En fait, il ressort des études sur la forêt française — et notamment de l'inventaire forestier national — que l'accroissement annuel de la forêt française pourrait permettre, sans porter atteinte au patrimoine, de produire sensiblement le volume consommé, mais la production de la forêt française n'est pas actuellement totalement mobilisée et elle n'est que partiellement substituable aux qualités de bois importés.

Enfin, les échanges internationaux marquent profondément l'activité de la filière Bois française, et ce à tous les niveaux. Les marchés internationaux du bois et des produits dérivés du bois sont des marchés très ouverts et très solidaires au plan mondial.

La moindre crise dans un pays consommateur — par exemple, les Etats-Unis — provoque des réorientations des importations vers les autres pays consommateurs, ce qui entraîne des perturbations importantes sur leurs marchés intérieurs. Les variations monétaires ont, de même, des effets qui se manifestent très rapidement sur l'ensemble des marchés. Je citerai le cas de la couronne suédoise.

La filière Bois française se trouve donc plus exposée à la pression des importations de produits bruts ou transformés, ainsi qu'à l'appel des pays consommateurs de nos produits, que ne le sont d'autres branches de notre économie. Les prix intérieurs du bois et des produits dérivés évoluent en fonction des cours mondiaux dont ils suivent très exactement les variations.

Ces trois constatations pourraient laisser croire qu'il suffirait de prendre des mesures de contrôle de nos échanges extérieurs pour régler le problème.

Cette idée fausse doit être écartée. La réduction du déficit de la balance commerciale de la filière Bois ne dépend pas de mesures ayant pour objet de contrôler nos échanges extérieurs. Cette voie serait irréaliste, dangereuse et difficile à mettre en œuvre.

Elle serait irréaliste, parce que les importations de bois brut ou de produits transformés sont actuellement indispensables, compte tenu de nos capacités industrielles installées, et de l'insuffisance quantitative, mais surtout qualitative de notre production forestière qui n'est pas totalement adaptée.

Elle serait dangereuse, parce que la balance commerciale globale de nos échanges avec nos principaux fournisseurs de bois ou produits dérivés est souvent équilibrée ou excédentaire et l'on risquerait de provoquer des mesures de rétorsion qui affecteraient les échanges d'autres secteurs économiques.

Elle serait difficile à mettre en œuvre, car le marché international du bois est, comme je l'ai déjà souligné, un marché très ouvert. C'est ainsi que le bois ne figure pas parmi les produits énumérés par l'annexe II du Traité de Rome et échappe donc aux mécanismes de régulation de la Communauté économique européenne.

C'est pourquoi, à mon sens, les mesures spécifiques que l'on peut envisager sont essentiellement des mesures de restructuration et de stimulation de la production intérieure, sous réserve de deux précautions qui me paraissent devoir être prises.

La première précaution consiste à protéger, grâce à des actions anti-dumping, nos industries, lorsqu'elles sont menacées par des offensives visant délibérément à les détruire par des moyens abusifs. Tel est, d'ailleurs, le sens de l'action actuellement entreprise contre les exportations canadiennes de pâte à papier.

La seconde précaution a pour objet d'éviter que les aides publiques à certaines de nos industries n'aient pour effet indirect et paradoxal de stimuler ou de maintenir nos importations lorsqu'il est possible de substituer à ces dernières des produits nationaux, comme cela a pu se passer pour le papier journal.

Telles étaient les précisions que je voulais apporter sur la composition du déficit extérieur de la filière Bois. J'en viens maintenant à l'adaptation de l'économie française du bois.

II. — L'adaptation de l'économie française du bois

Pour remédier à cette situation qui est peu tolérable, il faut envisager des mesures de restructuration et de stimulation de la production nationale.

Trois voies me paraissent devoir être suivies :

— renforcer les industries de transformation du bois en les incitant à valoriser au mieux notre ressource nationale ;

— améliorer la mobilisation des produits forestiers nationaux ;

— adapter progressivement la production forestière aux besoins prévisibles de la société.

1° *Il faut, en premier lieu, renforcer les industries françaises du bois.* Celles-ci souffrent, pour la plupart, de handicaps par rapport aux industries concurrentes étrangères. Leur organisation commerciale est faible, leurs unités de production sont souvent de dimensions insuffisantes. Compte tenu des technologies actuelles, leurs coûts de revient sont élevés.

Les enjeux d'une adaptation de notre industrie sont importants. Les pays détenteurs de ressources ligneuses, actuellement exportées sous forme de produits bruts ou peu élaborés, tendent de plus en plus à vendre des produits incluant plus de valeur ajoutée. C'est le cas pour l'Asie du Sud-Est.

La ressource nationale en matière ligneuse ne sera effectivement récoltée que si l'industrie nationale l'« aspire » pour son approvisionnement. Ce rôle moteur que doit jouer l'industrie pour une meilleure mobilisation de notre bois est absolument capital et rien ne peut lui être substitué. Il est inutile de produire des stères de bois qui iront pourrir en bord de route si les industries n'en ont pas besoin.

Enfin, un développement industriel important entraînera des créations d'emplois tout au long de la « filière Bois », notamment en milieu rural.

Il ne peut être question, dans le cadre restreint de cet exposé, d'entrer dans le détail des possibilités de développement de notre industrie qui ne relèvent d'ailleurs pas de l'action forestière proprement dite et de mes compétences.

Je me bornerai donc à évoquer les domaines qui me paraissent appeler des actions prioritaires : il s'agit du sciage, de l'ameublement et des pâtes à fibres longues.

a) L'industrie française du sciage s'est fortement modernisée depuis une dizaine d'années avec l'aide du Fonds forestier national et du FDES. Cependant les sciages français, notamment d'essences résineuses, ne supportent pas la concurrence des sciages importés, cela pour des raisons essentiellement commerciales.

Une multitude de petites entreprises mettent sur le marché des lots de très petite dimension, de qualité très hétérogène, souvent peu recherchés par les utilisateurs, sauf pour les usages spéciaux comme les débits sur listes. Or, les sciages résineux, par exemple, sont surtout utilisés dans le bâtiment, et les constructeurs préfèrent s'assurer des lots homogènes de grande dimension auprès des importateurs.

Par ailleurs, en aval du sciage, des emplois nouveaux du matériau sont apparus récemment. Ils doivent être rapidement développés.

Si le mouvement actuel de modernisation des scieries doit être poursuivi pour améliorer la productivité de nos entreprises, il me semble que cet effort devrait être également développé dans deux voies complémentaires : l'amélioration de la commercialisation des sciages français et le développement des traitements les plus valorisants du matériau bois pour certains usages.

En ce qui concerne l'amélioration de la commercialisation des sciages français, il faut, d'abord, améliorer la qualité des produits mis sur le marché par l'application de traitements valorisants : séchage préalable des bois, purge des défauts, traitements antiparasitaires, rabotage, polissage.

Il s'agit ensuite de normaliser les produits mis sur le marché, en ce qui concerne les débits et les qualités, et enfin regrouper les fonctions commerciales des entreprises en vue de la mise régulière sur le marché de lots homogènes en quantités suffisantes.

Les trois volets sont absolument complémentaires.

Comment peut se faire ce développement ? Je crois que, seule, la profession peut prendre des décisions déterminantes. Sans doute, certaines aides publiques peuvent-elles être subordonnées à la réali-

sation de tel investissement ou à la constitution de tel groupement commercial : mais elles ne suffiront pas à remodeler la commercialisation des sciages si les entreprises ne sont pas spontanément motivées.

Il n'est ni fatal, ni souhaitable que les petites entreprises françaises disparaissent dans de vastes concentrations, mais ces petites entreprises ne survivront que si elles acceptent de s'adapter commercialement à un marché très ouvert.

Des efforts sont actuellement entrepris dans certaines régions, notamment en Lorraine et en Auvergne, pour créer des réseaux commerciaux modernes. On a songé, par exemple, à créer des « labels » pour certaines qualités et divers débits de sciages résineux.

Nous souhaitons que la commercialisation puisse s'améliorer, se moderniser pour sauver des entreprises qui font partie du tissu rural et pour concurrencer les pays étrangers.

En ce qui concerne le développement des traitements les plus valorisants du matériau bois pour certains usages, les propriétés technologiques du bois sont loin d'être toutes connues et utilisées.

De nouvelles utilisations de ces propriétés ont été mises en évidence depuis quelques années. Ces technologies présentent généralement l'avantage de permettre l'utilisation de produits forestiers jusqu'ici peu appréciés et de fournir des produits transformés, de très grande qualité, parfaitement homogènes et susceptibles d'être avantageusement substitués à des produits importés.

Tel est le cas de la technique du « lamellé-collé » qui permet de disposer de charpentes particulièrement esthétiques et de très grande portée.

Nous ne fabriquons pas assez de poteaux téléphoniques, bien que la production ait doublé en cinq ans. On est passé de 600 000 unités à 1 200 000 unités. Les PTT ont besoin de plus de deux millions de poteaux. La fabrication de poteaux en débits collés nous permettrait de combler le déficit en ce domaine.

L'amélioration des techniques d'aboutage et l'apparition d'appareillages de mesure des caractéristiques mécaniques des bois permettent d'envisager une fabrication révolutionnaire de charpentes industrielles de qualité, utilisant des bois résineux tout venant.

Ces quelques exemples des progrès technologiques en cours montrent que l'on peut espérer — s'ils sont mis en œuvre industriellement et commercialement — un développement des emplois du matériau « bois » particulièrement intéressant pour la France.

b) Je voudrais évoquer maintenant l'*industrie française de l'ameublement* qui constitue le second domaine préoccupant de nos industries du bois.

A elle seule, l'importation de meubles en bois est responsable de près du quart du déficit des échanges extérieurs de la filière Bois.

Or, l'approvisionnement en matières premières ne fait pas défaut à notre industrie.

La France exporte des quantités très importantes de grumes feuillues, principalement au profit des industries d'ameublement de nos voisins ; 780 000 tonnes par an, en moyenne, ont été exportées à l'état brut de 1969 à 1977.

Les seules exportations de chêne, bois noble, de plus en plus rare, et dont la France est un des principaux détenteurs en Europe, se sont élevées à 400 000 tonnes en 1977.

M. Pisani. Tout n'est pas de belle qualité !

M. Bétolaud. Ce qui est exporté est en général assez bon.

Cette situation est d'autant plus paradoxale et scandaleuse que nous importons en retour 200 000 tonnes de meubles en bois dont la valeur est quatre fois supérieure à celle de nos exportations de grumes.

Il ne m'appartient pas d'envisager les mesures qui permettraient de renforcer notre industrie de l'ameublement ; un plan gouvernemental vient d'être mis en place. Il faut souhaiter qu'il provoque un sursaut salutaire de ce secteur de notre économie où notre pays a si longtemps tenu une place prépondérante. La France a tout de même été pendant des siècles un des pays qui donnaient le ton en matière d'ameublement.

c) *Les industries des pâtes à fibres longues* constituent le troisième point de faiblesse de l'économie française du bois.

Deux rapports très importants ont mis en évidence la faiblesse et les espérances de ce secteur industriel. Le rapport de M. Velay consacré au papier journal en avril 1975 a mis en évidence l'importance des ressources forestières françaises en sapin et épicéa, qui seraient susceptibles de couvrir les besoins nationaux en papier journal. Le rapport plus récent de M. Belle du 4 juin 1977 sur « l'adaptation du système d'approvisionnement de la presse en papier journal » a entraîné des décisions importantes des pouvoirs publics notamment en ce qui concerne les investissements à réaliser.

A la suite de la réunion de plusieurs comités interministériels, ont été décidés la modernisation de l'usine de Saint-Etienne-du-Rouvray — qui nous intéresse beaucoup en tant que forestiers — et de certaines entreprises moyennes, ainsi que — dans un autre domaine — le doublement de l'usine de pâte de Tarascon qui pourra

utiliser les ressources forestières de l'Est du Massif central et des Alpes du Sud. Par ailleurs la possibilité de réaliser dans l'Est de la France une usine de fabrication de papier journal est en cours d'étude.

Dans ce secteur industriel, les données du problème sont complexes : les investissements nécessaires sont très lourds et nécessitent la réunion de capitaux considérables qui ne peuvent être actuellement procurés par l'autofinancement des entreprises ; la concurrence internationale est particulièrement vive ; les technologies éprouvées, actuellement en usage en France, privilégient les unités de très grande dimension, alors que nous formons de grands espoirs sur des technologies en cours d'expérimentation, notamment au centre technique du papier et dans certains pays étrangers. Je peux citer le procédé thermomécanique qui permettrait d'envisager la construction de petites unités fournissant 50 000 tonnes de papier par an au lieu de 250 000 tonnes.

Enfin, l'implantation actuelle des unités de production à la périphérie du territoire national et souvent très loin des massifs forestiers nationaux favorise l'approvisionnement en matières premières étrangères.

Ce problème reste très complexe, mais, du point de vue forestier, il est indispensable que notre industrie puisse tirer parti de la ressource nationale en produits forestiers, car cette ressource existe et doit se développer très vite.

En effet, depuis la guerre, d'immenses surfaces ont été plantées grâce au Fonds forestier national ; ces peuplements appellent aujourd'hui les premières coupes d'éclaircie qui leur permettront de fournir plus tard des bois de qualité. Si l'industrie des pâtes n'utilise pas les produits de ces coupes, celles-ci ne seront pas effectuées, du moins chez les propriétaires particuliers, ce qui compromettra durablement notre production forestière de bois de valeur.

Pour conclure en ce qui concerne l'industrie, je voudrais rappeler qu'il faut absolument développer la recherche sur les emplois futurs du bois, parce que c'est cette recherche qui permettra à nos industries de se réorienter et d'être compétitives en temps voulu pour, dans des délais assez courts, déboucher sur des solutions très intéressantes et que l'on commence à voir poindre à l'horizon.

Les organismes français de recherche dans ce domaine existent, mais leurs moyens sont dérisoires comparés à ceux des pays développés, tels que les Etats-Unis et l'Allemagne : le rapport de la commission présidée par M. de Jouvenel en a tout particulièrement souligné l'importance à juste titre.

2° Après l'examen du domaine industriel, venons-en au problème de *l'amélioration et de la mobilisation de la matière première nationale.*

En fait, la production forestière française est loin d'être récoltée dans son intégralité en ce qui concerne la matière ligneuse.

Comment mobiliser au mieux nos ressources ?

Pour la clarté de l'exposé, je vais distinguer la mobilisation des produits forestiers métropolitains, celle des déchets ligneux et, enfin, celle des produits de la forêt guyanaise.

L'amélioration de la mobilisation des produits forestiers métropolitains :

En Métropole, la récolte est très loin de mettre à la disposition de l'économie la totalité de la production forestière. Les résultats de l'inventaire forestier national sont formels : sans aucunement appauvrir la forêt, et même en réservant une partie de son accroissement pour l'enrichir, plus de dix millions de mètres cubes supplémentaires par an pourraient être récoltés, soit un tiers de la récolte actuelle et un quart de la consommation apparente actuelle.

Les causes de cette situation sont multiples ; on peut citer :

— l'insuffisance, dans certains secteurs, de la demande qui traduit l'insuffisance des installations industrielles ;

— le coût croissant de l'exploitation dont les techniques qui ont rapidement évolué ces quinze dernières années sont encore susceptibles de progresser si la recherche dispose de moyens accrus ;

— le morcellement de la propriété forestière française : un grand nombre de propriétaires, malgré les efforts des organisations professionnelles, ne sont pas des agents économiques et ne se soucient pas de la mise sur le marché des produits de leur forêt. De ma part, ce n'est pas une critique ; je pense en particulier à toutes les petites forêts paysannes qui ont été la source du combustible pendant des siècles et qui maintenant ne sont plus adaptées.

M. Jacques Chaumont. Comment se répartit la forêt française entre le domaine privé et l'Etat ?

M. Bétolaud. Sur les 14 millions d'hectares de la forêt française, 4 millions environ sont soumis au régime forestier : 1 700 000 appartiennent à l'Etat et 2 400 000 appartiennent aux collectivités locales, essentiellement aux communes et aux sections de communes. Le domaine de l'Etat — je vous cite ce fait parce qu'il explique certaines de nos difficultés actuelles — fut réduit au siècle dernier de 350 000 hectares constitués presque uniquement de riches forêts feuillues qui furent vendues pour financer le budget de l'Etat et se vit « enrichir » dans le même temps de 350 000 hectares de terres érodées à restaurer en montagne.

La forêt privée dispose quant à elle d'environ 10 millions d'hectares répartis de la façon suivante : un tiers regroupé en propriété de plus de 25 hectares, un tiers en exploitations de 10 à 25 hectares ; un tiers est vraiment éparpillé et pose des problèmes de structures très difficiles à résoudre si l'on veut insérer ces bois dans le circuit économique.

Pour en revenir aux causes de la sous-exploitation de la forêt française, il faut mentionner également :

— l'insuffisance du réseau de desserte forestière dans certaines régions qui rend impossibles certaines exploitations dans des conditions rentables. Nous devons faire face à des préjugés à ce sujet, liés à l'existence d'un réseau routier très dense dans les forêts domaniales des environs de Paris. Mais, en fait, ce sont 200 000 kilomètres de routes et de pistes forestières qui devraient être créés d'après les études du Centre technique du Génie rural, des eaux et des forêts, pour rendre productif l'ensemble de la forêt française ;

— enfin, l'archaïsme des procédures de vente des produits forestiers. En dehors de l'Alsace-Moselle, il n'y a pas de marché de produits façonnés. Le bois est vendu sur pied, ce qui n'est pas sans inconvénients sur le plan économique : la matière première faisant l'objet de transactions est indéterminée ; les exploitants sont assujettis à un stockage long et coûteux ; la fonction de l'exploitant — ni entrepreneur, ni négociant — est ambiguë ; les coûts techniques réels, masqués par les opérations de négoce, sont mal connus ; les chantiers d'exploitation peuvent difficilement être organisés de manière méthodique et rentable.

M. Jacques Chaumont. Sont-ils organisés différemment dans les pays étrangers ?

M. Bétolaud. **Oui, sauf en Belgique ; les bois sont vendus abattus et façonnés partout ailleurs en Europe.**

M. Pisani. La Belgique a développé un réseau industriel plus « musclé » que le nôtre qui pallie les inconvénients de la non-organisation du système d'exploitation.

M. Bétolaud. Comment peut-on améliorer la mobilisation de la production forestière française ?

Il faut, en premier lieu, développer les industries utilisatrices dans les secteurs où existe une production excédentaire. Une demande soutenue, à un prix correct, constitue le seul moteur qui permettra de faire sortir le bois de la forêt. Il faut aussi impliquer les forestiers dans le processus économique de façon à permettre,

d'une part, une mobilisation optimale de la récolte possible et, d'autre part la mise sur le marché de cette récolte dans de bonnes conditions. Ces objectifs peuvent être atteints par :

— l'incitation au regroupement des propriétaires pour la gestion et la commercialisation de leurs récoltes. Sans un tel groupement, une partie non négligeable de la production forestière risque de n'être pas récoltée. Le rapport de la commission présidée par M. de Jouvenel a, sur ce point, indiqué quelques-unes des voies qui pourraient être suivies. L'incitation au regroupement suppose notamment une puissante action de vulgarisation, analogue à celle qui a récemment permis à notre agriculture d'évoluer ;

— la diversification des procédés commerciaux de mise sur le marché. Il ne faut pas que la structure actuelle reste figée. Il faudrait qu'elle évolue progressivement, de manière d'ailleurs diversifiée selon les régions, pour s'adapter aux données locales, pour libérer les industriels du souci de leur approvisionnement en mettant directement à leur disposition les produits qu'ils recherchent.

Cette diversification peut être envisagée sous différentes formes qui méritent d'être étudiées :

Premièrement, par le développement des ventes groupées de bois sur pied des propriétaires privés. Ces ventes groupées représentent une nette amélioration par rapport aux ventes individuelles, en réduisant les démarches faites pour rechercher les vendeurs éventuels. Grâce aux efforts des organisations professionnelles, 5 % du volume annuel vendu par la forêt privée est commercialisé de la sorte. Cela représente un million de mètres cubes sur une production de la forêt privée de 20 millions de mètres cubes. Un effort considérable reste à faire ;

Deuxièmement, par un développement de la mise sur le marché, par les propriétaires, de produits forestiers façonnés en vue de créer un véritable marché de produits forestiers déterminés qui permettent aux industries de s'approvisionner dans les qualités qu'elles recherchent et de ne pas s'encombrer de stocks inutiles. La mise sur le marché de produits façonnés pourrait être effectuée de plusieurs manières. Elle peut avoir lieu à la suite d'une exploitation par le propriétaire, notamment dans le cas d'une première éclaircie qui est relativement facile à opérer. Le propriétaire peut également traiter avec les entreprises d'exploitation forestière. C'est une voie qui mérite d'être encouragée, notamment dans les régions où il faut éviter la disparition des petits exploitants forestiers privés dont on a absolument besoin. L'exploitation et la mise sur le marché pourraient également être confiées à des coopératives ou aux groupements de propriétaires. Elles pourraient parfois emprunter le concours de centres de façonnage et de commercialisation. Il y en a déjà un certain nombre en France qui méritent

d'être suivis de près car ils permettent de réduire les opérations techniques effectuées sur la coupe avec des rendements faibles et des coûts élevés, et de regrouper en grande quantité des produits façonnés et triés selon leur destination, prêts à être utilisés par les industries de transformation ;

Troisièmement, par un développement de relations contractuelles entre les propriétaires, les exploitants et les utilisateurs, dans le cadre de contrats d'approvisionnement assurant aux industries leur approvisionnement en bois de trituration notamment.

Il faut enfin améliorer les conditions de l'exploitation, d'abord en développant le réseau de desserte de la forêt. Je rappelle que le Centre technique du Génie rural, des eaux et des forêts, a évalué à 200 000 kilomètres les routes et pistes à créer pour desservir convenablement la forêt productive française. Cet effort est essentiel si l'on veut parvenir à exploiter les 10 millions ou 12 millions de mètres cubes supplémentaires que la forêt française pourrait fournir.

M. Pisani. A quel prix estimez-vous le mètre cube ?

M. Bétolaud. Les chiffres sont très différents selon la nature des produits. Je peux néanmoins vous citer quelques prix qui proviennent des relevés des douanes pour 1976 : à titre d'exemple, à l'importation, une tonne de feuillus tropicaux a coûté 715 F en moyenne ; une tonne de grumes de conifères, 370 F ; une tonne de bois de trituration, sapin épicéa, 400 F. Pour les exportations : une tonne de feuillus tempérés, 415 F ; une tonne de grumes de conifères, 300 F ; une tonne de bois de trituration feuillus, dont nous sommes très riches, 146 F.

M. Pisani. En considérant ce dernier produit, quel est le rapport mètre cube-tonne ?

M. Bétolaud. Il est compris entre 1,5 et 2.

M. Pisani. Ainsi, en prenant toujours ce même produit, 5 millions de tonnes à 150 F donnent 750 millions ; cela ferait 750 millions de valeur supplémentaire dont l'exploitation en outre favoriserait l'épanouissement forestier.

M. Bétolaud. Si l'industrie est capable de l'absorber !

En ce qui concerne la mobilisation des déchets, je voudrais signaler qu'il s'agit non pas d'une mode plus ou moins écologique mais d'une démarche commerciale de plus en plus importante pour les industries du bois des pays à économie développée. C'est ainsi que certains papetiers américains et c'est un changement récent de leur politique — s'alimentent au niveau de 80 % en copeaux provenant de déchets ligneux et en vieux papiers, et non plus avec des rondins.

M. Pisani. Une perte de 20 % au cours d'un recyclage, c'est extrêmement faible.

M. Bétolaud. Une partie des déchets, seulement, est utilisée. Les Américains étudient de façon très scientifique les quantités de bois laissées sur coupe afin de les récupérer.

Les Finlandais essaient de mettre au point des dispositifs pour arracher les souches et pour utiliser les grosses racines. On va même dans certains laboratoires jusqu'à rechercher l'utilisation des fines branches et des feuilles.

Il faut cependant être prudent en ce domaine car il est nécessaire de conserver au sol forestier un minimum d'humus.

Le Centre technique du bois estime que la récupération peut encore être améliorée en France, même si la récupération totale paraît impossible.

Au niveau de l'exploitation forestière, les achats laissés en forêt, houppiers et petits bois, atteindraient 2 300 000 mètres cubes sans écorce : à moyen terme, il paraît raisonnable d'envisager d'en récupérer 1 100 000 mètres cubes à 1 200 000 mètres cubes.

Au niveau de la première transformation, il s'agit essentiellement du sciage, les déchets non utilisés atteindraient 1 400 000 mètres cubes sans écorce. A moyen terme, 600 000 mètres cubes à 1 000 000 de mètres cubes pourraient également être récupérés.

La récupération des déchets d'emballages — emballages légers, palettes et caisses —, actuellement pratiquement inexistante, pourrait apporter des ressources en matières premières ligneuses non négligeables.

Enfin, environ un tiers des vieux papiers sont récupérés et réutilisés ; s'il y a eu une période de récupération intense après la hausse des prix de 1973-1974, cette pratique s'est depuis quelque peu ralentie. Il faudrait développer les circuits de collecte. La réutilisation des vieux papiers par l'industrie des pâtes se heurte actuellement à certaines difficultés — désencrage, qualité des produits... ; des progrès techniques importants sont actuellement accomplis dans ce domaine, qui devraient permettre de pousser le taux de récupération aux environs de 50 p. 100.

Examinons maintenant les possibilités d'accroissement de la récolte en forêt guyanaise.

L'immense forêt guyanaise — 8 millions d'hectares — n'est guère exploitée. Elle ne produit actuellement que 50 000 mètres cubes de bois d'œuvre par an, alors qu'elle constitue la principale richesse de ce département d'Outre-Mer et que la France est un pays gros importateur de grumes et de sciages de bois tropicaux.

Cette richesse n'a pas jusqu'ici été mise en valeur à cause de l'insuffisance de la main-d'œuvre, de celle des équipements publics et surtout de l'absence d'investisseurs résolus disposant de moyens financiers suffisants ; ces problèmes ne sont pas insurmontables.

Dans le cadre de la politique économique de développement de la Guyane, des projets d'investissements ont été présentés. Certains sont sans doute irréalistes, mais certains peuvent être réalisés et l'on peut estimer de façon très raisonnable que la Guyane pourrait exporter dans quelques années quelque 200 000 mètres cubes de sciages et produits transformés, ce qui doit être comparé aux importations actuelles de 300 000 mètres cubes de sciages tropicaux. L'inconvénient de la diversité des produits guyanais peut être surmonté par une commercialisation intelligente, car il s'agit de bois de valeur.

A plus long terme, la récolte et la transformation des produits en Guyane pourraient être beaucoup plus considérables, aussi bien en ce qui concerne les sciages que les pâtes chimiques, les panneaux, les palettes, etc.

Bien entendu, la mise en exploitation de la forêt primaire supposerait la mise en œuvre simultanée d'une sylviculture intensive pour reconstruire les peuplements forestiers dans le respect des équilibres écologiques, ce qui est particulièrement indispensable sous ce climat.

3° *L'adaptation progressive de la production forestière française aux besoins prévisibles de la société* est le troisième grand sujet de nos préoccupations forestières liées au déficit de la balance commerciale.

Il s'agit d'une démarche à long terme, c'est-à-dire conforme aux délais de la politique forestière.

Il est évidemment difficile d'imposer aux rythmes forestiers des variations rapides, mais il est incontestable que la production actuelle est partiellement inadaptée aux besoins présents ou raisonnablement prévisibles, tels qu'ils découlent des plus récentes études de la FAO qui fait régulièrement un point très intéressant sur ces questions. Ces études annoncent, notamment, une forte augmentation mondiale de la demande en papiers et cartons, ainsi qu'en sciages résineux.

Or, notre forêt métropolitaine, qui couvre plus de 14 millions d'hectares et qui bénéficie de conditions écologiques généralement favorables, a été profondément marquée par l'Histoire et fait l'objet d'une gestion beaucoup trop extensive.

La marque de l'Histoire s'inscrit dans les 5 à 6 millions d'hectares de taillis ou de taillis sous futaies, faiblement productifs, et

dont les produits sont, pour partie, sans utilisation actuelle. Ces forêts étaient autrefois traitées en taillis pour produire du bois de chauffage dont l'utilisation n'a cessé de décliner depuis la guerre et qui n'a pas retrouvé un marché malgré le renchérissement des autres sources d'énergie.

Ces surfaces considérables seraient susceptibles, si elles étaient vouées à la production de bois de qualité, de rendements beaucoup plus abondants et de fourniture de produits dont tout laisse penser qu'ils continueront d'être recherchés dans l'avenir.

Par ailleurs, des superficies non moins considérables ne font l'objet d'aucune gestion ou d'une gestion très extensive ; près de 3 millions d'hectares autrefois cultivés sont aujourd'hui abandonnés et réduits à l'état de landes ou de friches.

Une partie de ces surfaces pourrait être mise en valeur par des boisements.

Il est absolument capital d'intensifier la gestion en pratiquant sur l'ensemble de nos forêts une véritable sylviculture et de poursuivre la conversion ou la transformation de nos taillis en futaies feuillues et résineuses.

Des progrès considérables de productivité peuvent en être attendus. Pour la seule forêt soumise au régime forestier, qui bénéficie des interventions de l'Office national des forêts, une étude récente a évalué à 46 % en forêt domaniale, soit 1 700 000 hectares, et à 80 % dans les forêts des collectivités publiques, soit 2 450 000 hectares, l'accroissement possible de production à long terme si les travaux nécessaires sont poursuivis pendant plusieurs décennies. La marge de progrès est beaucoup plus grande encore pour l'ensemble des forêts privées.

On pourrait être découragé devant l'ampleur du travail à accomplir et la faiblesse des moyens, mais l'exemple du passé récent est là pour nous inciter à aller de l'avant. Depuis la Libération, la production française de bois d'œuvre et celle de bois d'industrie ont pratiquement doublé en volume l'une et l'autre, en partie au détriment d'utilisations en voie d'abandon, notamment du bois de feu, en partie grâce à une augmentation de la production globale qui s'est accrue d'environ 20 % pendant cette période. Cette amélioration n'a été possible que grâce aux progrès accomplis en sylviculture et en technologie du bois. Je rappelle aussi à ce sujet que nous avons doublé la production de poteaux téléphoniques en bois au cours des cinq dernières années.

Bien entendu, cette progression est lente, car elle doit tenir compte des rythmes de la nature, mais, tout en étant conscient de

devoir gérer le patrimoine qui lui est confié dans le respect des lois de la biologie, le forestier sait qu'il peut faire mieux et plus vite si les moyens lui en sont donnés.

Pour développer la production forestière à long terme, quatre conditions majeures me paraissent devoir être réunies :

a) Premièrement, il faut renforcer la recherche forestière et la vulgarisation. La recherche forestière dispose de moyens très insuffisants en France. Elle est récente. Il reste beaucoup de travaux à effectuer, notamment dans les domaines de la génétique, de la lutte phytosanitaire, des méhodes de production de graines, de régénération, d'éclaircie et, de manière générale, de culture. Il faut aussi mieux connaître la physiologie et la croissance des arbres, les influences réciproques de la forêt sur le climat, les sols, le régime des eaux, etc.

La vulgarisation des résultats de la recherche est indispensable pour motiver et guider les efforts des sylviculteurs.

b) Deuxièmement, il faut adapter les structures de la propriété forestière pour constituer des unités de gestion de taille suffisante. Cette question est bien connue de tous ceux qui s'intéressent à la politique forestière. Elle n'est pas de ma compétence directe mais de celle du Service des forêts. Je n'insisterai pas sauf pour souligner que l'on ne progressera dans ce domaine de façon significative que si l'on y affecte des hommes et des crédits.

c) Troisièmement, il faut fournir à la forêt des moyens financiers. On ignore trop souvent que la forêt vit essentiellement d'autofinancement direct, notamment du réinvestissement par les propriétaires des revenus de leur forêt, ou indirect, par la redistribution à travers le Fonds forestier national du produit d'une taxe assise sur les produits forestiers. Il est très difficile de trouver des moyens financiers pour accomplir les tâches d'intérêt général qui concernent la forêt ; c'est ainsi qu'il a été nécessaire de prélever sur la contribution foncière des parcelles boisées les sommes nécessaires au fonctionnement des Centres régionaux de la propriété forestière.

Or, la forêt ne peut s'autofinancer que lorsqu'elle a atteint un niveau de production satisfaisant, ce qui n'est le cas que pour une partie seulement de nos peuplements. Un exemple en est fourni par l'Office national des forêts qui réinvestit les recettes du domaine de l'Etat.

En revanche, la forêt ne peut s'autofinancer pendant la période, longue et coûteuse, durant laquelle elle évolue vers une futaie productive. C'est ainsi que la conversion ou la transformation de 2 800 000 hectares de taillis et taillis sous futaie en futaies au rythme de 28 000 hectares par an, sur les 5 à 6 millions

d'hectares de taillis existants, coûterait au moins 200 millions de francs par an pendant un siècle, soit l'équivalent de vingt kilomètres d'autoroute par an, sans procurer de revenus pendant une longue période.

La forêt ne peut donc autofinancer une opération aussi lourde et il faut que la collectivité nationale l'aide à constituer le patrimoine de valeur dont elle bénéficiera en retour. C'est un problème de solidarité nationale qui appelle des solutions d'ordre budgétaire et de solidarité entre les générations et qui peut conduire à des formules d'emprunt.

L'intensification de la sylviculture et l'indépendance future de la France en matière première et en matériau bois ne se feront qu'au prix de ces concours.

d) *Quatrièmement, il faut des hommes, formés et en nombre suffisant.* L'encadrement technique en ingénieurs et en techniciens qui est à la disposition de l'Office national des forêts et de la forêt privée est insuffisant pour faire face à une intensification significative de la gestion.

Il convient bien sûr, avant d'engager des réformes qui modifieraient très sensiblement bien des méthodes et des structures actuelles, de tenter d'en estimer les effets possibles sur la réduction du déficit de notre commerce extérieur.

Les mesures de développement de notre industrie sont susceptibles d'avoir des conséquences importantes à moyen terme.

Le développement de l'industrie du meuble pourrait, en quelques années, faire de la France un pays en équilibre dans ce secteur, et même un pays exportateur de meubles, grâce à l'abondance et à la qualité des bois dont nous disposons. L'impact financier théorique de ce développement est de l'ordre de 1,8 à 2 milliards de francs. C'est le secteur où les progrès les plus rapides et les plus importants pourraient être réalisés : une tradition française est ici à restaurer.

Le développement de l'industrie des sciages et la modernisation de la commercialisation de ses produits devraient permettre de réduire progressivement notre dépendance vis-à-vis de l'étranger surtout en sciages résineux et également d'évaluer l'impact financier de ce développement qui serait sans doute modéré à moyen terme, de l'ordre de 200 à 300 millions de francs, en attendant la production des jeunes peuplements résineux issus des plantations du Fonds forestier national.

Enfin, le développement des secteurs des pâtes et papiers pourrait, à moyen terme, alléger le solde de la balance des paiements de quelque 300 millions de francs, d'après le rapport Belle.

Par le seul jeu d'actions de développement industriel et commercial, le déficit de la balance des paiements de la France paraît donc pouvoir être réduit à moyen terme d'environ un tiers.

L'amélioration de la mobilisation et les efforts tendant à accroître la production ligneuse auront des conséquences sur la réduction du déficit de la balance commerciale au fur et à mesure que les secteurs utilisateurs se développeront et s'organiseront.

Le déficit « matière » de la filière Bois, de l'ordre de 13 millions de mètres cubes actuellement, pourrait aisément être comblé. Tout dépendra de la demande réelle et des moyens en hommes et en argent qui seront consacrés à l'intensification de la sylviculture, au développement des infrastructures routières et à l'amélioration des structures foncières.

L'impact théorique d'une production de sciages portée à 200 000 mètres cubes en Guyane serait, quant à lui, de l'ordre de 200 à 280 millions de francs.

Au total, le déficit de la balance commerciale de la filière Bois doit pouvoir être réduit de près de la moitié en quelques années par le développement de nos industries et l'amélioration de la mobilisation de nos ressources ligneuses et il est possible de faire mieux dans un second temps.

Conclusion

En conclusion, je voudrais formuler deux remarques qui me paraissent tout à fait fondamentales.

Ma première remarque est qu'il existe une solidarité objective de tous les secteurs qui composent la filière Bois. Cette solidarité est largement méconnue et, jusqu'à présent, elle ne s'est guère manifestée. Or, aucune action en profondeur ne pourra s'exercer, ni réussir, si elle ne s'inscrit dans cette solidarité.

La filière Bois fait, à l'heure actuelle, l'objet de vives critiques. Tous nos efforts tendent à inciter les forestiers, les propriétaires, les exploitants, les industriels, etc., à dialoguer entre eux car ils dépendent en fait les uns des autres ; enfin, les industries de transformation sont partiellement interdépendantes par le fait que les produits ligneux sont susceptibles de transformations concurrentes ou complémentaires. Cela exige un rapprochement des mentalités et des intérêts entre partenaires économiques actuellement très éloignés les uns des autres.

Ma seconde remarque soulignera l'importance d'une action forestière continue et ambitieuse à long terme. On pourrait être tenté de négliger, au profit d'actions à plus brève échéance, l'inten-

sification de la gestion en vue de la production future de bois de qualité, voire la poursuite de l'extension du patrimoine forestier français. Un tel choix serait désastreux. Le rapport récemment présenté par le groupe de travail présidé par M. Bertrand de Jouvenel a mis en évidence l'intérêt capital qui s'attache, au contraire, à faire un pari en faveur de la forêt du XXI[e] siècle.

La production forestière se caractérise par la longueur du cycle cultural. Plusieurs dizaines d'années s'écoulent entre la plantation ou le semis et la récolte des premiers produits qui sont de très faible valeur. Plusieurs décennies s'écoulent encore, parfois plus d'un siècle, avant la récolte des arbres arrivés à maturité.

Pendant ces délais considérables, un effort constant de soins, de travaux culturaux et de surveillance sans défaillance doit s'exercer. Négliger, fût-ce temporairement, l'application de cet effort, compromettrait durablement l'espérance que la France peut avoir non seulement d'équilibrer, un jour, sa balance commerciale de produits dérivés du bois, mais même de jouer un rôle dominant en Europe dans ces domaines.

Au-delà de notre indépendance économique se trouve aussi en jeu la possibilité de créer des emplois en milieu rural et de léguer aux générations à venir un patrimoine forestier vivant et enrichi, bien intégré à une industrie et à un commerce du bois actifs et modernisés. L'enjeu en vaut la peine.

M. Pisani. Je vous remercie de votre exposé qui répond parfaitement aux questions que nous nous posons. Je vous poserai une question technique. Le Fonds forestier national est-il alimenté par le produit des bois importés en France ?

M. Bétolaud. Oui, sauf pour les importations des bois tropicaux.

M. Pisani. Avez-vous monté un scénario à cinquante ans ? Quel en est le coût ? Le rapport Jouvenel a-t-il fait ces analyses ?

M. Bétolaud. Nous nous sommes fondés sur des hypothèses très concrètes pour les années qui viennent. Le rapport Jouvenel n'a pas été au-delà en termes chiffrés. C'est extrêmement difficile, car tout dépend du développement industriel.

Nous avons fait ces prévisions pour la production forestière de l'Office. Pour les forêts domaniales et communales, nous pouvons obtenir en 2050 une augmentation de la production de 80 % en quantité et de 200 % en qualité pour les forêts communales, et de 45 % en quantité pour la forêt domaniale.

Pour la forêt privée, il faudrait que le Ministère vous donne les chiffres dont il dispose. Je crains qu'il n'ait pas la possibilité de faire de tels calculs car de très nombreuses inconnues existent dans ce domaine.

Dans les différents secteurs industriels, nous n'avons aucune base pour établir un scénario à cinquante ans.

M. Pierre Louvot. Avons-nous besoin de liens permanents entre l'ONF pour ce qui est de la gestion, de l'administration, et de l'aménagement, et l'ensemble de l'appareil d'exploitation technologique et de transformation ?

D'une part, la politique que vous avez évoquée implique-t-elle que, au niveau horizontal, il existe entre tous ceux qui travaillent dans la filière Bois, une solidarité ?

D'autre part, au niveau vertical, une synthèse plus prospective est-elle faite pour définir une politique sur laquelle tout le monde s'accordera et qui nous permettra de progresser, d'aller vers les solutions que vous préconisez ?

M. Bétolaud. Au niveau horizontal, les rapprochements sont maintenant très nombreux et aussi constants que possible de la part de l'ONF. Ils sont d'ailleurs indispensables, bien que nous ne gérions qu'une partie de la forêt française ; l'Office ne pourrait pas poursuivre une politique cohérente s'il n'était pas très informé des technologies de pointe en préparation en France et à l'étranger et des réactions psychologiques et objectives des différents partenaires : propriétaires forestiers, exploitants forestiers et industriels. Peut-être devrions-nous aller plus loin encore ?

Nous cherchons à avoir des relations avec les autres branches de la filière. Nous avons constitué des groupes organiques et informels et multiplié des rencontres. Dans ce domaine, nous avons accompli un effort considérable, alors qu'autrefois la sectorisation était très grande.

Au niveau vertical, notre charte — contenue dans la loi du 23 décembre 1964 — précise que l'Office national des forêts ne peut pas étendre ses activités d'exploitation en régie, sauf après autorisation du Ministère de l'Agriculture et dans la mesure où l'entreprise privée ne peut pas y subvenir et ne peut, en aucun cas, avoir des filiales industrielles ou prendre des parts dans des groupements industriels.

Le législateur a eu un réflexe de prudence en 1964, mais il n'est pas impensable que les dispositions puissent être revues. Actuellement, toutefois, elles s'imposent à nous.

Les professionnels, comme les pouvoirs publics, souhaiteraient que l'Office joue un rôle pilote. Je ne sais pas si l'Office en a toujours les compétences, mais il peut être un élément fédérateur, une force d'entraînement et avoir une action non négligeable.

Cela suppose dans un premier temps de réussir un certain nombre d'opérations pilotes où l'on apprendrait à travailler ensemble. C'est ce que nous nous efforçons de faire, à la demande du Gouvernement, dans les Vosges.

Bien que nous soyons tenus par les termes de la loi que j'ai rappelés, le Gouvernement nous a demandé, dans le cadre d'une convention passée entre l'Etat et l'Office, de rechercher les possibilités d'améliorer la mobilisation du sapin et de l'épicéa dans les Vosges. Nous travaillons avec les propriétaires privés, les exploitants et les industriels. Cette étude devrait déboucher assez vite, peut-être sur la création d'un centre de façonnage et de commercialisation qui pourrait avoir pour rôle de mettre en commun les différents intérêts.

D'autres expériences pourraient suivre dans les régions du Sud-Est du Massif central et des Alpes du Sud. Si nous réussissons quelques expériences, on pourrait peut-être envisager d'aller plus loin.

Pour l'instant, nous en sommes, je le dis très franchement, aux premiers pas, puisque, de par son organisation et de par la loi de 1964, l'Office est le gestionnaire d'un patrimoine forestier dont il doit vendre des produits sur pied pour l'essentiel.

M. Pisani. C'est un des points que nous pourrons aborder dans notre rapport en associant de façon très astucieuse et nuancée la technique des régies directes et celle des régies indirectes. Il faudrait calquer la réalité technique sur la réalité économique, alors qu'actuellement elles sont disjointes.

Les fédérations nationales des exploitants forestiers sont dirigées par un homme remarquable qui a le sens de l'intérêt public, M. Michaut.

Nous devons accomplir un très grand effort. Nous devons avoir pour premier objectif l'exploitation rationnelle de la ressource, sans oublier la sédentarisation des équipes d'exploitation, afin qu'elles deviennent un élément de peuplement rural dans les régions les plus désertées. Voilà le thème d'une recherche très intéressante.

M. Charles Beaupetit. J'ai trente ans de souvenirs d'exploitant forestier. J'habitais une région de propriétés de petites dimensions où il m'est arrivé de passer 400 à 450 contrats d'achat par an. Seules, les grumes étaient choisies à l'intérieur des taillis qu'on détruisait. L'exploitation des grumes ne représentait qu'un quart du prix de revient.

La conservation des forêts est une œuvre de longue haleine. Nous avons vendu des arbres qui dataient de Colbert en Italie ou en Allemagne pour la fabrication de meubles.

Les Italiens achetaient le bois de deuxième coupe 300 000 F le mètre cube en 1967. Ils bouchonnaient, massicotaient pour en faire des sortes de contre-plaqués. Les ventes passaient par Milan et Hambourg.

Ce sont des souvenirs qui confirment les propos de M. Bétolaud.

M. Pisani. Ne serait-il pas bon de soumettre ce rapport dont j'ai apprécié la rigueur et le caractère exhaustif pour consultation au Ministère de l'Industrie ?

C'est en effet la logique générale du système forestier qui est présentée dans ce rapport. Je souhaiterais que ce rapport soit pris comme base de réflexion et que l'on demande à M. le Ministre de l'Industrie de présenter ses observations sur cette présentation.

Il me semblerait souhaitable que vous puissiez élaborer un scénario de type *input-output* qui permettrait de déterminer la meilleure forme d'exploitation de la forêt domaniale et qui, notamment, prendrait en compte, en entrée, les moyens de financement possibles, d'épargne, etc., et, en sortie, les bénéfices que l'on pourrait en attendre.

Je vous remercie, Monsieur Bétolaud.

AUDITION DE M. COURCIER

Directeur du Groupe d'études prospectives internationales.

(26 avril 1978.)

M. Pisani. Monsieur Courcier, vous dirigez un organisme qui occupe une position stratégique.

Nous aimerions que vous nous parliez de ses activités.

Par ailleurs, quelles sont, dans le cadre des attributions qui sont les vôtres, les observations que vous avez faites sur le commerce international de la France, les échanges internationaux, l'évolution de ces échanges, et quel est le diagnostic que vous prononceriez ?

M. Courcier. Le Groupe d'études prospectives internationales va être transformé. Il va devenir le Centre d'études prospectives et d'informations internationales, ceci pour souligner l'importance d'une diffusion plus systématique d'un certain nombre d'informations sur l'économie mondiale, en même temps qu'une diffusion meilleure des études et recherches faites en ce domaine.

1. *Historique.* — Notre groupe d'études emploie une petite équipe — vingt-cinq personnes à peu près. Il a commencé ses travaux il y a une quinzaine d'années au sein du Centre français du commerce extérieur. A l'époque, en effet, un accord était intervenu entre la direction de la prévision, l'INSEE, le Plan et le Centre français du commerce extérieur, pour développer une série d'études portant sur des problèmes généraux concernant les échanges et les structures économiques internationales à moyen terme dans le cadre d'un organisme non directement administratif ; en effet, une administration classique est toujours plus portée à examiner les problèmes à court terme.

Après avoir réalisé un certain nombre de travaux d'investissements et avoir monté un modèle de cohérence à l'échelle internationale permettant de servir de base à l'examen d'un certain nombre de scénarios, nous parvenons maintenant à une seconde phase.

Un certain nombre de personnes ont pensé que nous devions franchir une nouvelle étape, avec des moyens accrus, et qu'il convenait de rattacher davantage cette petite équipe à l'administration

sans l'y intégrer complètement. Notre groupe va donc constituer une filiale du Plan, au même titre que le CERC, Centre d'études des revenus et des coûts. Il va devenir le Centre d'études prospectives et d'informations internationales.

Notre gestion sera effectuée par les responsables du Plan. Un conseil sera créé. Il sera composé de fonctionnaires des Ministères — puisqu'un certain nombre de Ministères sont intéressés par nos travaux — de personnalités indépendantes de l'industrie, du monde universitaire et même syndical.

2. *Programmes de travail.* — Nous nous efforcerons donc d'effectuer, pour des administrations d'abord, pour un certain nombre de grandes firmes ensuite, des travaux portant sur l'environnement international à long terme et surtout à moyen terme, c'est-à-dire jusqu'à l'horizon 1985.

Nous construirons des scénarios tous les ans afin de comprendre ce qui se passe à l'échelle internationale et de voir dans quel contexte peuvent s'inscrire les actions des Pouvoirs publics français.

Nous procéderons à des études sur les grands problèmes qui peuvent se poser à l'échelle mondiale (actuellement, nous terminons une étude sur les problèmes du textile et envisageons d'approfondir les mécanismes financiers à l'échelle internationale).

Nous cherchons à monter — peut-être trouverez-vous cet objectif ambitieux — un cadre de cohérence mondiale qui ressemble à une sorte de grande comptabilité multinationale. A l'intérieur de ce cadre, nous nous efforcerons d'étudier les problèmes majeurs qui se posent à ce niveau et à moyen terme (nous ne nous occuperons pas systématiquement du court terme).

Nous nous demandons notamment quelles peuvent-être les mutations possibles, les seuils, les risques, les gros aléas du moyen et du long terme, car nous avons l'impression que la physionomie du monde sur le plan économique, financier et social peut changer rapidement.

Nous nous efforçons d'examiner tous les problèmes d'interdépendance entre les pays, et en même temps de mieux comprendre la dynamique des relations internationales.

Je vous ai dit en quelques mots quels étaient nos objectifs. Je pense que, dans cette nouvelle phase de nos travaux, nous rendrons de nombreux services à divers services de l'administration, puis à un certain nombre de firmes, grandes firmes et firmes de taille moyenne (car nous n'avons pas les moyens d'entrer en contact avec l'ensemble des firmes de tous les secteurs français). Dans quelques années, nous leur fournirons toute une base de données

construites en amont de notre modèle formalisé, en amont de nos études : avec des séries sur les réseaux d'exportation et importation et sur les tableaux économiques des principaux pays ou groupes de pays du monde.

Ce faisant, nous faciliterons la tâche de certaines firmes en leur apportant informations et études. Car les facteurs d'incertitude sur le plan international, les possibilités de mutation, de changement pour les dix, les vingt ou trente années qui viennent, posent de plus en plus de problèmes aux grandes firmes. Ces dernières, qui ont à définir à moyen et à long terme une certaine stratégie de localisation, d'implantation, ont de plus en plus besoin d'avoir une esquisse de l'environnement international futur probable.

Au cours des années précédentes, on faisait de la planification en extrapolant souvent, un certain nombre de tendances. Maintenant, les règles du jeu économique doivent être remises en question. Les entreprises peuvent se demander, par exemple, si elles doivent s'attacher aux mêmes créneaux de produits, si elles doivent développer leurs activités un peu plus en amont ou un peu plus en aval.

Il faut reconsidérer un grand nombre de calculs économiques et parvenir à jeter les bases d'une nouvelle croissance. Car nous nous situons, me semble-t-il, à une période charnière. Et il est alors nécessaire d'étudier les problèmes à moyen et à long terme, avant de prendre des décisions stratégiques et de les appliquer au niveau du court terme.

3. *J'en viens aux questions que vous m'avez posées.*

La première question est la suivante :

Comment rétablir durablement notre équilibre commercial et comment, en conséquence, adapter l'économie française aux nouvelles données de l'environnement international ?

Cette question concerne à la fois notre commerce et nos structures productives et, par voie de conséquence, les facteurs de production. Elle porte sur la forme de concertation qu'adoptent les différents secteurs à l'intérieur d'un pays. Elle concerne même ce que j'appellerai les « racines » quasi socio-économiques permettant à un pays de s'adapter au nouveau contexte économique, d'en tirer le meilleur parti possible, de pratiquer une stratégie intelligente sur le plan des termes de l'échange, donc de la rémunération des facteurs de production et donc du travail, et sans, pour autant, qu'un tel comportement pénalise les autres pays, car il y a de la place pour tout le monde.

a) Je rappellerai brièvement, bien que vous les connaissiez déjà, les domaines où les capacités de la France sont insuffisantes.

La France est actuellement dépendante de l'extérieur pour ce qui concerne le pétrole et les matières premières. Nous subissons une très forte contrainte extérieure qui, normalement, nous empêchera désormais d'avoir un rythme de croissance beaucoup plus élevé que celui de nos partenaires. Pendant les vingt ou trente dernières années, l'économie française a connu un taux de croissance supérieur d'environ 1,5 % à celui de nos partenaires. Maintenant, ce ne sera plus guère possible.

Par ailleurs, on s'aperçoit que, dans le domaine du commerce extérieur, l'équilibre de la France a toujours été fragile. La cause doit en être attribuée à la hausse du prix du pétrole et au fait que la France est un des deux ou trois pays industrialisés les plus mal placés sur le plan de la dépense énergétique.

De plus, nos structures de production sont telles que notre commerce extérieur n'est pas suffisamment adaptable rapidement à des situations nouvelles. Notre position est fragile.

Nous avons, par ailleurs, d'énormes lacunes sur le plan de l'industrialisation — je pense notamment à la taille insuffisante de certaines de nos unités de production — sur le plan de la recherche et du développement et sur le plan de la pénétration de nos produits à l'étranger et de nos implantations à l'extérieur.

Contrairement aux Allemands, nous avons un certain nombre d'activités à faible qualification. Nous avons des lacunes dans le domaine des biens d'équipement, et dans celui de l'information. Malgré les efforts accomplis, notre système d'information n'est pas bon, comparé à celui des Japonais, par exemple.

Enfin, notre spécialisation est plus faible que celle des Allemands ou des Japonais.

Si l'on examine bien la situation de notre solde industriel, on s'aperçoit qu'il n'a pratiquement pas bougé en volume depuis 1970.

En gros, nous n'avons pas de déficit actuellement parce que la croissance est faible. Nous sommes à peu près en équilibre, mais celui-ci est fragile. Il risque même de devenir encore plus fragile dans les années qui viennent, compte tenu des incertitudes sur l'avenir.

b) La croissance sera probablement ralentie jusqu'en 1980, car la réalisation d'une nouvelle croissance exige quelques années d'adaptation. Il faut compter avec les nombreux aléas qui peuvent surgir, je pense notamment à la poussée de la concurrence dans les pays industrialisés du fait de toutes les positions dominantes héritées du passé, et à une amorce des concurrences dans un certain nombre de pays en voie de développement, concernant quelques biens de consommation.

Les conclusions de toutes les études réalisées jusqu'à présent sur ce problème montrent que l'on s'affole beaucoup. Or, pour les vingt ou trente prochaines années, le problème majeur n'est pas celui de la concurrence des pays en voie de développement sur le textile ou sur d'autres biens de consommation, sur la sidérurgie, voire sur quelques petits éléments de mécanique, mais celui de la concurrence des autres pays industriels et des pays de l'Est pour certains produits.

Donc, sur le plan général, il nous faut prévoir un monde plus incertain, d'où la nécessité de remise en question et de réflexion pour essayer de trouver des formules qui nous offrent des possibilités d'adaptation et une plus grande souplesse. La concurrence va s'accroître mais, en raison du système des taux de change flottants, nous ne pouvons plus avoir recours à des dévaluations qui nous rendraient compétitifs. Les mécanismes de prix extérieurs sont d'ailleurs très mal étudiés partout. Ainsi, à propos des effets pervers, je rappelle que les prix du pétrole sont toujours en dollars et que les Allemands, lorsqu'ils réévaluent, continuent à vendre quand même du fait de leur position dominante. Ils imposent leurs prix. Nous pouvons dire que nous sommes presque dans un autre monde que celui d'avant 1973.

c) S'agissant des différents grands types de produits, on dit toujours que nous sommes compétitifs sur le plan des prix (en fait, il existe plusieurs sortes de compétitivités). Or, des analyses ont été faites sur ce sujet par la direction des relations économiques extérieures et par le Plan qui a réalisé des travaux un peu plus synthétiques. Un groupe, présidé par M. Mayer, a, par ailleurs, établi un rapport sur les perspectives de la balance commerciale française au cours des dix prochaines années. Ce document a été achevé le 20 mars et vous pouvez sans doute vous le procurer au Commissariat au Plan. Il en ressort que des problèmes se poseront en ce qui concerne l'énergie (problèmes de prix et problèmes quantitatifs si nous ne faisons pas d'économies et si nous ne développons pas l'énergie nucléaire) ; en ce qui concerne les produits ferreux et non ferreux ; en ce qui concerne le bois, la laine, le caoutchouc, etc.

S'agissant de ces matières premières, les phénomènes de substitution arrivent à saturation. Il y aura donc, dans l'avenir, moins de substitutions de produits synthétiques à des produits naturels que par le passé. Et il en résultera nécessairement une augmentation du prix de ces matières premières, si l'offre ne se développe pas au même rythme que la demande.

S'agissant des prix des produits alimentaires, vous connaissez notre déficit pour le thé, le café et le cacao. Pour combler ce

déficit, nous avions espéré obtenir un important excédent agricole sur les céréales, le sucre, etc., pour 1980. Nous pouvons probablement faire mieux que jusqu'à présent, mais le chiffre qui avait été avancé lors de la préparation du VII[e] Plan, d'un solde excédentaire d'une vingtaine de milliards de francs en 1980, paraît maintenant trop optimiste. Nous espérons cependant, par une politique appropriée, obtenir un excédent susceptible de compenser le déficit sur les autres produits agricoles tropicaux et sur certains produits en provenance de pays méditerranéens qui adhéreraient à la Communauté économique européenne.

En ce qui concerne les biens de consommation, la détérioration de notre situation ne peut que s'accentuer, notamment pour le textile. D'après les estimations qui sont faites, nous ne pourrons pas sauver notre position grâce à l'industrie automobile, qui est actuellement très exportatrice, en net ; car, en ce domaine également, la situation va se dégrader. Actuellement nous vendons aussi beaucoup de biens de consommation aux pays en voie de développement, mais nous leur en vendrons probablement de moins en moins et, si nous continuons à vendre des biens d'équipement, ce ne sera qu'en montant des affaires en association avec ces pays, dont certains éprouvent par ailleurs des difficultés de financement.

Il résulte de tout cela que nous devons réfléchir à un autre type de structure, soit seuls, soit dans un ensemble plus vaste, européen par exemple, qui nous permette d'envisager nos problèmes extérieurs et nos problèmes de croissance d'une façon plus calme et plus sereine.

4. J'en arrive au problème fondamental des structures et de la spécialisation. Le Groupe d'études prospectives internationales a étudié trois années durant ces phénomènes. La première constatation a été qu'à l'échelle mondiale il existe des taux de croissance totalement différents selon les produits : certains, comme les composants électroniques, sont dits progressifs, d'autres, comme l'habillement, sont dits régressifs. Ces phénomènes sont connus mais nous avons fait des études pour chiffrer le plus précisément possible la progression de la demande mondiale passée et surtout pour voir ensuite quels étaient les pays qui s'étaient adaptés ou qui étaient déjà adaptés à cette demande et qui en profitaient en vendant des produits dits progressifs et en achetant des produits dits régressifs. Certains pays, notamment le Japon, l'Allemagne fédérale et, dans une certaine mesure, les Pays-Bas, ont une balance commerciale *structurellement* excédentaire. L'avantage d'une balance excédentaire de ce type, c'est, bien sûr, de ne pas avoir cette contrainte extérieure qui fait que, en cas de déficit, on freine la croissance. C'est le fameux problème du triangle magique : la croissance en volume, les prix intérieurs et la contrainte exté-

rieure. On ne voit jamais assez qu'à l'intérieur du triangle les structures de l'économie jouent un rôle fondamental et que seules de bonnes structures peuvent faire sauter la contrainte extérieure actuelle et permettre d'avoir simultanément un taux de change qui se stabilise ou se réévalue, une croissance en volume relativement forte et une croissance en valeur internationale plus forte (c'est-à-dire une croissance exprimée en dollars ou en unités de compte internationales).

On oublie généralement ces facteurs structurels. Un exemple :

A propos des taux de change, on ne parle habituellement que de liaisons entre taux de change et prix internes, sans faire entrer en ligne de compte les phénomènes de structures et de spécialisation. C'est un tort : tous les ans, l'Allemagne fédérale, par exemple, peut laisser s'apprécier sa monnaie de quelques pour cent, même si les Allemands subissent des hausses de prix internes identiques à celles de leurs voisins.

Le phénomène de la spécialisation ne date pas d'hier. Il est, à mon avis, inscrit dans l'Histoire des trente dernières années. En effet, si l'on considère l'extraordinaire développement des pays industrialisés depuis 1945 — pour les pays en voie de développement, le problème est tout autre — on s'aperçoit qu'ils se sont radicalement transformés sur le plan économique. Il s'est opéré un allongement des processus de production. Les procédés sont devenus plus capitalistiques. Les produits se sont banalisés. Il y a eu des transferts de technologie entre pays, entre continents. La taille des unités de production a augmenté. Tout cela a eu des conséquences sur la spécialisation. Un certain nombre d'entreprises ont été obligées de faire de plus en plus de projets joints. Les énormes usines nécessitant de très gros investissements, il a fallu automatiquement faire un choix de spécialisation pour avoir une chance de réussir. Ces phénomènes vont, selon moi, s'amplifier mais nous ne savons pas sur quels produits. Ce serait une erreur de penser qu'il faut se lancer dans telle ou telle production parce que les Allemands ou les Japonais l'ont fait car ces productions ne sont peut-être pas celles qui vont croître d'ici à 1990. Les taux de croissance de l'industrie chimique, par exemple, sont inférieurs de moitié à ce qu'ils étaient voici quelques années. Il faut prévoir l'arrêt de certaines productions de substitution ou certaines surcapacités.

De plus, un certain nombre de pays en voie de développement vont développer des industries, notamment de biens de consommation et, sans parier sur l'instauration prochaine d'un nouvel ordre économique mondial, il en résultera quand même des trans-

formations et, progressivement, une nouvelle division internationale du travail. Les pays industrialisés devront donc accepter la régression d'un certain nombre d'activités pour se consacrer à d'autres.

Mais nous entrons là dans un domaine très flou et c'est pour cette raison qu'il ne faut plus raisonner par produit mais par type de produits. L'avenir n'est plus tout tracé, il est incertain à long terme. On ne sait pas ce que sera l'industrie en l'an 2000 et on ne se spécialise pas au coup par coup. Quelle sera la part des matières premières ? N'assisterons-nous pas à un développement des services, de l'informatique, de l'électronique, des communications ? Quelles seront les liaisons entre toutes ces industries ?

5. Il nous faut donc des *politiques d'adaptation* de grande souplesse. Il nous faut raisonner par grandes filières pour faire en définitive à la fois du calcul économique et des paris. Raisonner sur les grands types de produits, c'est partir d'une situation probable, balayer l'horizon 1985-1990, se demander quels sont, en gros, les avenirs possibles dans les pays en voie de développement, découpés en sous-ensembles, et dans les pays industrialisés. Plusieurs scénarios sont possibles.

S'agissant de pays en voie de développement, on est sûr qu'un développement s'effectuera, mais on ne sait pas en combien d'années. On connaît, par exemple, les difficultés des pays arabes pour lancer des industries de produits chimiques. On sait que les industries de main-d'œuvre vont se développer et ce n'est pas notre jeu de l'empêcher, même si, à court terme, nous avons des intérêts à défendre, et qu'il faut protéger.

En fait, il faut organiser des cadences de repli. Même si nous étions tentés par le protectionnisme, je pense que le monde industriel de demain ne sera pas protectionniste.

En outre, les pays en voie de développement exporteront de plus en plus de produits industriels, ne serait-ce que pour être en mesure de financer leurs achats de biens d'équipement et de services aux pays développés.

Il nous faudra donc nous spécialiser dans les produits de plus grande technicité, incorporant sans doute de plus en plus de biens d'équipement sophistiqués, de recherche, et de main-d'œuvre très qualifiée. Nous avons fait des calculs en décomposant les produits selon le degré capitalistique et le degré de technicité. Voilà deux ans, on prévoit, dans une étude faite avec le BIPE, que, de 1964 à 1985, les produits à forte technicité passeraient, en France, de 26 à 49 %. (Le chiffre de 26 % fait ressortir que, contrairement aux Allemands et aux Américains, nous avons actuellement peu de produits à forte technicité.)

6. Il faut donc partir de l'amont pour raisonner sur les racines de tous les processus de production et de décision et, à ce moment-là, on cherche à savoir quels sont les éléments composants des produits afin de bien comprendre comment on peut modifier la structure de l'appareil de production pour obtenir des produits à forte valeur ajoutée, des produits sophistiqués incorporant beaucoup de recherche, à la limite sans savoir lesquels. Bien sûr, il est, semble-t-il, plus intéressant de faire un certain nombre de biens d'équipement que des biens de consommation, mais ce n'est pas toujours certain, et même dans les secteurs en régression, il existe quelquefois de bons créneaux. La solution c'est de faire d'avance le maximum de calculs économiques ; mais ni les entreprises françaises ni l'Etat français ne peuvent les faire indépendamment du contexte international, d'où l'intérêt de plus en plus évident de la concertation à un autre niveau, international.

Ayant défini des types de productions pour lesquels nous pouvons être, dans l'avenir, hautement compétitifs, nous pouvons nous apercevoir que nous ne sommes pas actuellement très bien placés pour ces productions, mais qu'organisant une reconversion, un transfert de moyens, nous pourrons l'être demain. Les Japonais n'ont pas choisi les secteurs de la moto ou des transistors du jour au lendemain. Le choix s'est opéré en fonction d'une stratégie qui a été élaborée il y a dix ou quinze ans. On mobilise les moyens, on les affecte aux grands types de productions que l'on a choisis. Il ne faut jamais désespérer en raison de la situation actuelle, surtout si l'on envisage les problèmes de façon réaliste.

S'agissant des moyens techniques, des problèmes de taille peuvent se poser : faut-il jouer seul ou avec d'autres ? En ce qui concerne les moyens humains, il faut, pour chaque produit, pousser les études jusqu'à l'intérieur même de l'entreprise. On le fait actuellement en Allemagne et aux Etats-Unis où l'on étudie les répercussions sur la productivité de diverses formules de concertation entre ouvriers, employés, contremaîtres et ingénieurs. Il faut également des moyens commerciaux car la production industrielle n'a de sens que si elle s'accompagne d'une bonne distribution, d'une bonne commercialisation. Mais il faut également des moyens financiers et pour cela nous devons inciter les entreprises financières à prendre des risques, inciter ceux qui font des bénéfices à investir dans la recherche, pour rendre service à d'autres. Il y a une vaste tâche à accomplir et c'est *tous secteurs confondus,* entreprises financières, administrations, pouvoirs publics, que l'on peut prendre de grandes décisions d'orientation.

Il faut être réalistes, s'informer des stratégies des autres, décider tous ensemble, je l'ai dit, pour avoir finalement une vision plus

intégrée des phénomènes, faire plus de calculs économiques en profondeur sur le moyen et le long terme, et à l'échelle plurinationale. Tout cela doit nous permettre d'être plus lucides, d'avoir d'autres conceptions et de dégager des filières d'avenir pour nos productions, même toutes nouvelles.

Ne soyons pas pessimistes. A long terme, le problème essentiel sera, certes, celui des pays en voie de développement, mais nous ne savons pas combien de temps il leur faudra pour résoudre leurs problèmes de développement. De toute façon, il doit y avoir de la place pour tout le monde. Nous devons, pour notre part, opérer de la façon la plus intelligente possible des reconversions très importantes de notre appareil de production, pour nous adapter au nouveau contexte international et, sans doute même, à de nouveaux types de sociétés industrielles.

M. Pisani. Nous vous remercions, Monsieur Courcier, de nous avoir dit ce que vous faites, non seulement en théorie, mais également par une approche plus affinée et plus concrète des phénomènes.

Je voudrais vous poser une question basée sur un cas précis. Avez-vous réalisé les deux scénarios alternatifs avec et sans énergie nucléaire ?

M. Courcier. Non, ce n'est pas exactement cela que nous avons fait.

Il y a trois ans, nous avons établi des hypothèses alternatives pays par pays, portant sur les consommations et les productions de nucléaire, de pétrole, de gaz, d'électricité, mais sans centrer le scénario en question sur l'étude de ce problème particulier.

M. Pisani. Il serait intéressant de savoir ce qui se passe, en termes de balance, si l'on établit telle ou telle hypothèse nucléaire et ce qui se passe si on ne l'établit pas. Cela ne nous a été dit clairement dans aucun document.

M. Courcier. L'OCDE a fait des prévisions pour 1985. Je pense, par ailleurs, que des scénarios alternatifs sur les types d'énergie seront bientôt effectués. Mais il faudrait que ces scénarios soient centrés uniquement sur ce sujet, ce qui n'a pas encore été fait. Il faudrait examiner toutes les implications qui en découleraient sur notre balance, mais également sur notre appareil industriel.

M. Pisani. Et également sur la balance de nos exportations technologiques. En effet, parmi les éléments positifs de l'hypothèse nucléaire, figure incontestablement l'exportation de technologies.

M. Pierre Louvot. Le jeu du marché vous paraît-il être, à l'heure actuelle, occulté par les habitudes financières ?

La politique du crédit est-elle adaptée aux réalités ? Cet élément devrait avoir son importance pour la réalisation des scénarios en question.

M. Courcier. Nous n'avons pas tellement étudié cette question. En matière de crédit, je pense que notre système est analogue à celui des autres pays. De toute façon, ce n'est pas lui qui gêne nos exportations.

M. Pisani. Etant donné le système qui est le nôtre, caractérisé par une faiblesse des fonds propres, ne risque-t-on pas de voir s'alourdir le bilan des entreprises si l'on ne recherche pas un autre système d'approvisionnement capitalistique ?

M. Courcier. Vous faites allusion au système de crédit pour la production interne, et non pas pour l'exportation ?

M. Pisani. Exactement.

M. Courcier. A mon avis, une collaboration entre les entreprises et les secteurs financiers est indispensable. Il s'agit d'un problème de concertation et de stratégie. Il faudrait rechercher une nouvelle politique, donc une nouvelle stratégie qui permette de dégager davantage de fonds propres.

J'assistais hier à une réunion à laquelle participaient des professionnels de l'industrie chimique. D'énormes besoins en capitaux se feront sentir dans les années qui viennent, mais, en fait, ces problèmes sont toujours réglés quand les décisions sont prises au départ.

Je parle avec prudence, car il s'agit d'un domaine que nous n'avons pas vraiment étudié. Les secteurs financiers collectent énormément de revenus. Or, de plus en plus, il existe une sorte d'entente entre industriels et financiers, en vue de financer les investissements, d'obtenir des fonds propres plus importants et de réduire les endettements — c'est ce que font les Américains depuis deux ans.

Je ne suis pas suffisamment spécialisé dans la question pour dire si le rationnement du crédit est un facteur de limitation des investissements. En tout cas, les incertitudes sur l'avenir conduisent les entreprises à hésiter devant les grosses opérations d'investissements.

Il en résulte un certain retard dans le domaine des investissements, sur le plan des exploitations minières notamment — le charbon et les métaux non ferreux.

M. Pisani. On a l'impression que les sources de financement nécessaires au développement des productions de base ont tendance à se tarir du fait même des incertitudes et du poids propre des investissements.

Le système capitaliste actuel exige de plus en plus d'investissements pour l'expansion des entreprises. Or il n'est pas certain que les sources de financement soient suffisantes pour la réalisation de ces investissements. C'est une des critiques fondamentales qui est faite à l'heure actuelle à l'encontre du système capitaliste.

Je reviens à vos activités. Un outil comme le vôtre est nécessaire. Il ne peut pas être d'un autre type que celui qui est mis progressivement en place. Une fois parachevé, il sera l'instrument dont l'économie française aura besoin. Il est mis en place, en termes son seulement de définition de l'outil, mais également de définition des méthodes de procédure à adopter, des scénarios à réaliser, etc. L'accent est mis sur la façon dont cet outil sera utilisé. Cette utilisation devra être constamment renouvelée.

A partir de cette description fondamentale, quelles sont les constantes entre les stratégies ? En effet, on peut connaître des stratégies de rechange et des stratégies alternatives, et l'on ne peut pas dire que les deux expressions soient synonymes. On peut avoir monté un outil tel que changer de stratégie n'est pas coûteux parce que les éléments communs sont en masse suffisante. En revanche, des révolutions stratégiques peuvent se produire qui deviennent très coûteuses.

Dans ces conditions, comment un appareil comme le vôtre permet-il d'éviter les révolutions stratégiques, quand on sait les ruptures et les coûts qu'elles représentent ?

Pouvez-vous nous dire, à partir des hypothèses alternatives que vous avez pu monter, comment se joue la stratégie à la fois à l'échelle d'une économie nationale et à l'échelle de grands systèmes économiques intranationaux, tels que les grandes firmes ?

M. Courcier. C'est difficile à préciser, parce que de gros problèmes se posent toujours à nous. Il y a quelques années, nous avons fait des travaux sur la chimie, le textile, l'énergie...

M. Pisani. Mettez en place un très bon réseau commercial, ayez quelques bonnes structures industrielles, formez des hommes et tout le reste vous sera donné de surcroît.

M. Courcier. C'est à peu près cela.

M. Pisani. Je schématise à l'extrême. Je me suis lancé dans un raccourci audacieux. Mais j'ai l'impression qu'avec un bon système commercial, de très bonnes structures, un réservoir d'hommes compétents et une bonne source d'informations, les gros problèmes sont évités.

M. Courcier. Je voudrais préciser ceci. Les grandes décisions ne peuvent pas toutes être prises à l'échelon national. Nous nous trouvons, de plus en plus, face à un marché mondial, et dès qu'il s'agit de fabriquer des produits importants, nous sommes obligés de jouer avec les autres. Il arrive qu'on joue mal, qu'on n'obtienne qu'une part du produit — c'est le cas pour l'Airbus, mais c'est sans doute inévitable dans ce cas précis.

Par conséquent, pour un certain nombre d'opérations, nous sommes obligés de jouer avec d'autres et d'envisager les problèmes autrement qu'à l'échelle française.

Mais l'établissement de bonnes structures industrielles et le développement de bons types de produits passent par la recherche d'un bon système d'information, mais aussi d'un bon système d'éducation, de formation, de reconversion. Cela fait un peu peur. Dans un sens, cela paraît commode, mais cela suppose que nous fassions pour l'avenir des calculs économiques axés sur la formation, la qualification, les possibilités d'adaptation.

Lorsque des grandes filières se présentent, nous ne sommes pas les seuls, bien sûr, à en profiter. Les Allemands, les Américains et les Britanniques veulent s'y placer également. Mais nous pouvons choisir tel ou tel créneau d'une filière et le développer en amont ou en aval, puis changer éventuellement notre politique à l'intérieur de la filière suivant l'évolution de l'environnement international.

A l'échelon gouvernemental sont opérées des projections appelées « projections glissantes ». Il en est de même à l'échelon des entreprises.

M. Pisani. En fin de compte, le problème. c'est : comment être intelligent ? Ce matin, nous avons assisté à deux auditions au cours desquelles l'expression « choix intelligent » a été prononcée plusieurs fois.

Le choix intelligent, est-ce celui qui s'affirme après coup avoir été le bon, ou est-ce celui pour lequel on sait, dès le départ, qu'il comporte le moins d'aléas possible ?

M. Pierre Louvot. C'est l'expérience qui éclaire.

M. Pisani. Pas toujours. Lorsqu'on veut réaliser un investissement très lourd, une fois que l'on s'est engagé dans une voie, même si l'on n'a pas visé tout à fait juste, on fait tout ce qu'il faut pour que le choix devienne bon.

M. Courcier. Quelquefois, on n'y parvient pas.

M. Pisani. Dans quelle mesure un outil comme le vôtre peut être un instrument d'anticipation à l'échelon de nations comme à l'échelon de grandes filières ?

M. Courcier. Nous sommes peu nombreux dans notre équipe et nos travaux sont réduits. Mais, il y a deux ans, nous avons fait des études de scénarios sur l'environnement international.

Nous avons abouti à l'établissement d'un scénario d'arrangement et de concertation entre les différents pays industrialisés, et d'un scénario de compétition en quelque sorte, les pays réagissant de manière égoïste, c'est-à-dire poursuivant leur sentier actuel, sans concertation avec les autres, et penchant davantage vers le protectionnisme.

Nous, nous nous fondons sur une idée centrale : plus on fait d'efforts de recherche sur les futurs possibles à l'échelon international, plus on est à même de nourrir des décisions intelligentes et réalistes et d'éviter des scénarios trop normatifs.

Au moment où nous avons fait ces scénarios, le VII[e] Plan commençait à être élaboré. Les spécialistes du Plan désiraient, comme d'habitude, un scénario optimiste. Nous avons dit non. Nous avons affirmé qu'il fallait au moins deux scénarios différents sur l'énergie nucléaire, le pétrole, mais également sur le commerce extérieur.

Peut-être un jour parviendrons-nous à envisager des scénarios européens, ne serait-ce que pour étudier, sur une période de dix ou quinze ans, les futurs possibles.

Ces *scénarios* doivent servir à connaître pour l'avenir les choix probables, les jeux possibles des acteurs économiques, et à faciliter les prises de décisions. Une grande décision ne peut pas être prise si l'on ne connaît pas ses conséquences. Sur le plan mondial, lorsqu'on amorce un dialogue Nord-Sud, on doit se demander quelles implications il aura en l'an 2000.

De toute façon, si l'on n'accomplit pas ces efforts de prospective sur les avenirs possibles, sur les phénomènes de relations et d'interdépendance entre les pays, si l'on n'a pas une vision intégrée et cohérente des problèmes, on hésite à prendre une décision d'investissement et on bloque le système, on étouffe la croissance, quel que soit son contenu.

M. Pierre Louvot. Les différents scénarios que vous pourriez mettre en scène devraient être accompagnés de schémas de coopération internationale. Le problème est d'agir en coopération avec les divers pays qui disposent de tel ou tel moyen que nous n'avons pas. On choisit un créneau dans une filière, en articulant nos actes sur ceux des autres pays.

M. Courcier. Il faut étudier, dans un scénario d'arrangement et de concertation, les accords possibles — non pas dans le détail, mais de façon globale — les intérêts communs d'un certain nombre

de régions et de pays sur le plan des matières premières, des productions industrielles, étudier les possibilités d'une certaine division internationale du travail.

M. Pisani. Consciemment ou inconsciemment, vous avez défini les règles du jeu d'un travail parlementaire entièrement renouvelé.

Le Plan ne nous était pas, en effet, jusqu'ici soumis comme une série de scénarios alternatifs entre lesquels on choisissait sur la base d'une décision spécifique de nature politique. Il fallait répondre par oui ou par non. On accepte le Plan ou on ne l'accepte pas. En somme, celui qui est placé devant ce choix ne choisit pas, ne décide pas.

Or le développement d'un instrument comme le vôtre devrait permettre, en ce qui concerne les options fondamentales du Plan, un débat politique portant sur les choix alternatifs.

Lors d'un débat au Sénat, mes collègues et moi-même avions demandé, en tant que parlementaires, au Ministre présent, que nous soient présentés des scénarios alternatifs. Je crois qu'à l'époque les moyens n'existaient pas. Mais, maintenant, on pourrait construire ces scénarios.

Monsieur Courcier, je vous remercie de votre exposé et de vos explications.

AUDITION DE M. JEAN-CLAUDE PAYE

Conseiller technique auprès du Premier Ministre.

(18 mai 1978.)

M. Pisani. La question des conditions et des enjeux du rétablissement des équilibres extérieurs de notre pays est l'un des paramètres fondamentaux de l'économie de la France. Il faut, selon nous, envisager ce sujet à trois niveaux de réflexions :

Comment peut-on aménager les procédures qui accompagnent l'acte de commerce ?

Comment doit-on organiser le redéploiement de notre industrie ?

Ne faudra-t-il pas, en fin de compte, mettre en cause un certain type de société, sous l'influence des difficultés économiques ?

Les perspectives de notre recherche demeurent donc bien connues : indépendance nationale, politique de l'emploi.

La dimension européenne est alors évidente et nous n'avons pas encore pu cerner correctement l'étendue des problèmes.

J'ai récemment étudié les positions de M. Jenkins sur l'union économique et monétaire et je pense, personnellement, que ses thèses semblent assez proches des nôtres.

M. Paye. A l'occasion de la visite de M. Deniau à Bonn où il a rencontré le Ministre de l'Economie de la République fédérale d'Allemagne, M. Lamsdorf, j'ai rédigé une note soulignant cette évolution...

M. Pisani. Les Allemands ont récemment professé une doctrine « libéralo-libérale » allant même jusqu'à contester la validité de toutes approches sectorielles. Mais je voudrais que nous puissions entrer dans le vif du sujet.

M. Paye. Je pourrais sans doute commencer par un bref exposé ; je souhaite d'ailleurs vivement à cette occasion pouvoir évoquer la question européenne, mais il me faut formuler des remarques générales ; je dirai quelques mots sur la nature des difficultés actuelles que rencontre la politique commerciale de la Communauté économique européenne à l'occasion des négociations multi-latérales ;

j'évoquerai ensuite les problèmes des industries textile et sidérurgique. J'aborderai enfin le difficile sujet des relations avec le Japon. J'espère que ce faisant, je ne serai pas amené à traiter des sujets déjà examinés par d'autres intervenants.

M. Pisani. Nous sommes surtout intéressés par l'implication de la dimension européenne.

M. Paye. Je suis très embarrassé car nous nous trouvons actuellement à une époque charnière de l'évolution — je ne dis pas de la construction — de l'Europe. L'ébranlement causé par les événements monétaires puis pétroliers a provoqué à partir de 1970 — c'est mon sentiment personnel — un réflexe assez naturel de repli sur soi, au moment précis où tous les pays européens étaient déjà extrêmement engagés dans le commerce international. Par exemple, la France vend à l'étranger un tiers de sa production exportable. Un repli sur soi est donc, à terme, suicidaire. Il faut maintenir — autant que faire se peut — la libération des échanges qui a provoqué la croissance et l'augmentation du niveau de vie pendant les dernières années. Mais il est regrettable que la Communauté économique européenne ne se trouve pas actuellement en état d'agir comme un véritable acteur sur la scène internationale.

Ainsi, même dans le domaine du commerce mondial où la Communauté dispose d'une plénitude de compétence, la persistance des intérêts empêche la Commission de proposer des mesures concrètes. La Communauté est donc condamnée à réagir plutôt qu'à agir. Les pouvoirs mis à la disposition des Etats demeurent par ailleurs insuffisants pour permettre de résoudre la crise que nous connaissons actuellement.

M. Pisani. Quel est le montant de nos ventes aux huit autres pays de la Communauté économique européenne ?

M. Paye. Nous réalisons environ la moitié de notre commerce extérieur avec ces partenaires.

Je constate simplement que, pendant les trente dernières années, le rapide développement de l'économie a coïncidé avec la croissance des échanges. Il n'est pas étonnant qu'une conviction ait pu être fermement ancrée dans les esprits : le libre-échangisme, c'est le bien ; le protectionnisme, c'est le mal.

La politique de la Communauté, fondée sur des accords d'association et de commerce, a donc précisément pour objet de favoriser les relations économiques avec d'autres Etats. Or, depuis 1970, nous avons subi des événements graves.

Tout d'abord, la crise monétaire qui a commencé en 1969 avec la dévaluation du franc et la réévaluation du Deutschemark, et dont le point culminant a été l'afflux de dollars en Europe en 1971, qui

a précédé l'institutionnalisation des changes flottants. Depuis six ans, nous vivons sous un régime d'incertitude et d'insécurité monétaires. Quand on discute à Genève de la question des droits de douane. il faut bien comprendre que les variations des cours des monnaies peuvent modifier singulièrement les données de la situation.

Le second aspect de la crise est constitué par la majoration du coût des importations de pétrole. Certains pays se trouvent confrontés à la nécessité d'exporter vers les Etats producteurs de pétrole pour pouvoir équilibrer leur commerce extérieur, mais tout n'est pas possible en ce domaine : quand on vend une usine, clés en main, à l'Iran, on favorise l'apparition sur le marché mondial d'un concurrent potentiel. Cette évolution traduit donc une modification complète du paysage actuel.

Il y a d'autres motifs d'inquiétude : des pays tels que la Corée du Nord ou Taïwan ont acquis une vocation à exporter. Ils concurrencent ainsi directement les pays occidentaux sur leurs propres marchés. L'Europe devient ainsi une vaste usine de transformation dépendante du commerce international soumise à la concurrence des pays en voie de développement qui parviennent à produire des biens compétitifs. L'Europe subit donc une situation difficile dont es conséquences sociales peuvent être très sensibles pour les pays qui la composent.

Voilà quelle est mon interprétation des changements qui ont récemment affecté la scène mondiale.

Il faut remettre en cause des dogmes sans pour autant verser dans des doctrines opposées. La France a professé il y a deux ans « une croissance ordonnée des échanges et un libéralisme organisé ». Cette prise de position a soulevé les protestations des représentants de la République fédérale d'Allemagne : ceux-ci affirmaient retrouver Méline à travers M. Barre.

Nous avons donc pour mission essentielle, face à ces réactions, de conduire nos partenaires européens « les yeux bandés » vers les solutions qui paraissent appropriées. Si nous avions purement et simplement tenté de heurter de front leur rigueur doctrinale, nous aurions rencontré un mur de sarcasmes. Mais dans certains secteurs — tel que le textile — les difficultés ont provoqué un intérêt majeur pour l'interventionnisme économique.

M. Pisani. Tout ceci est très exact. J'ai pu constater au Parlement européen que les représentants de la France, quelle que soit leur opinion politique, étaient en fait les héritiers de la pensée de Colbert. Il existe entre eux peu de différence entre les partisans de la gauche et de la droite.

Au contraire, les Allemands affirment tous leur conviction libérale ; cette profession de foi est même valable pour les sociaux-démocrates. Il ne faut jamais prononcer certains mots — « planification », par exemple — devant les Allemands.

M. Paye. Il y a en fait un dogmatisme extraordinaire chez nos partenaires.

Si vous le voulez bien, j'aborde maintenant la question des négociations commerciales multilatérales, les NCM.

Je vous rappellerai que ces discussions poursuivent l'effort entrepris au « Nixon round ». Elles ont officiellement débuté à Tokyo pendant l'été de 1973, avant de sombrer dans une certaine somnolence. En effet, au cours de l'année 1974, les Etats-Unis ont mis au point leur nouveau « Trade-Act » et la Communauté économique européenne a défini une nouvelle politique commerciale.

Il est apparu ultérieurement qu'il serait nécessaire de continuer à négocier. Aussi, en septembre 1977, un programme de travail a été défini. Avant la fin de cette même année, chaque partenaire devait indiquer ses souhaits propres et, à partir de janvier 1978, les discussions devaient avoir lieu. Cette procédure a été respectée dans les différents domaines d'une négociation qui n'est pas uniquement tarifaire.

Les négociations commerciales multilatérales concernent également la réduction des obstacles non tarifaires — qu'il s'agisse de normes ou de pratiques d'achats publics — ainsi que les modalités d'usage de la clause de sauvegarde prévue à l'article 19 de la Charte du GATT. Il faut s'attendre au surplus à une farouche bataille entre la Communauté économique européenne et les Etats-Unis à propos de la politique agricole. Les Américains veulent traiter cette question d'une façon identique à celle des produits industriels. Le conflit n'est pas encore engagé mais cela ne saurait tarder. Toujours est-il que l'on s'est mis progressivement d'accord sur des hypothèses de travail : réduction et harmonisation des tarifs.

La négociation est engagée depuis le 1er janvier 1978. Distinguons, si vous le voulez bien, les obstacles tarifaires et les obstacles non tarifaires.

Pour les obstacles tarifaires, des difficultés sérieuses ont été rencontrées à l'intérieur de la Communauté économique européenne pour parvenir à une attitude commune. La Communauté est cependant d'accord pour harmoniser le montant des droits de douane, afin de laminer les « pics tarifaires » constituées par des droits trop élevés.

Les discussions ont porté sur l'objectif moyen des réductions acceptables. Un compromis a été réalisé entre les thèses allemandes favorables à un objectif de réduction très élevée et les positions

françaises. La Communauté a donc décidé de proposer une réduction moyenne des droits, comprise entre 25 et 35 %, étant entendu que l'on pouvait faire davantage si l'on obtenait satisfaction sur d'autres points.

La Communauté fera donc une offre tarifaire de l'ordre de 40 %, mais bien entendu le résultat final devrait être inférieur à ce pourcentage. Les Japonais, à cause de leur réduction très protectionniste, ont fait une offre de réduction de 13 à 18,5 % du tarif extérieur qui est le leur. Cette proposition est en fait ridicule car ils ont calculé ces chiffres à partir des droits du GATT qui ne correspondent pas aux droits que les Japonais appliquent.

Les Etats-Unis ont fait une offre de réduction de 31 % des droits de douane tout en conservant une protection vis-à-vis de certains secteurs. Or, au sein de la Communauté économique européenne, la France est extrêmement gênée par cette volonté américaine de multiplier les exceptions : c'est nous qui pouvons exporter potentiellement le plus vers les Etats-Unis dans des domaines tels que le textile, le verre, l'horlogerie, qui se trouvent ainsi protégés par les Américains.

Les Etats-Unis ont donc montré leur intérêt pour ce régime d'exception, compensé par des réductions plus fortes ailleurs du tarif mais qui ne nous intéressent pas beaucoup.

La Communauté économique européenne a donc été confrontée à la nécessité de définir la nature de ce que l'on pourrait appeler « les retraits » par rapport à son offre tarifaire. Depuis trois mois, les discussions internes à la Communauté demeurent très vives à ce sujet. On a cependant réussi à obtenir aux Conseils d'avril et de mai derniers l'adoption d'une liste de tels retraits.

Une liste supplémentaire de retraits devrait être, d'ailleurs, annoncée par la Communauté économique européenne. Ce dernier principe a été adopté à la demande de la France. Il revient à formuler à peu près ceci : « si les Etats-Unis ne veulent pas accepter un code de la valeur en douane équitable, nous plaçons en exception ceci ou cela ». Ce pourrait être d'ailleurs le secteur de l'industrie automobile.

M. Pisani. Le Japon exporte 1 million 200 000 voitures et il n'en importe que 40 000 !

M. Paye. Ces chiffres correspondent à la réalité.

En définitive, nous aboutirons certainement à un accord, mais notre pays doit être attentif à certains problèmes.

Ainsi, il faut bien comprendre que lorsque nous consentons une concession à l'importation, notre attitude ne vaut pas seulement à l'égard des Etats-Unis mais également vis-à-vis du monde entier.

Au contraire, quand nous enregistrons une concession à l'exportation, elle ne vaut que pour le marché américain. Il y a donc un déséquilibre entre les concessions respectives, lié au fait que chaque pays laisse entrer des produits sur son marché national sans gagner grand-chose sur ses propres ventes...

En second lieu, il faut prendre conscience de nos intérêts offensifs et pas seulement défensifs. Il faut éviter d'user trop de créneaux de négociation pour se protéger.

J'aborde ensuite la question des obstacles non tarifaires. C'est tout le problème de la clause de sauvegarde sélective, c'est-à-dire la possibilité de faire usage de cette disposition à l'encontre du pays exportateur qui provoque une perturbation sans pour autant adopter une attitude identique vis-à-vis du reste du monde.

Il s'agit de la sélectivité de la clause de sauvegarde : c'est une idée nouvelle qui ne correspond pas au dogme du libre échange international. Mais la République fédérale d'Allemagne a admis cette conception ; il semble possible de la faire partager par les Etats-Unis ; quant au Japon, il ne faut pas perdre de vue qu'il possède lui-même ses propres « Japonais » — je pense à la Corée, par exemple — et qu'il pourrait aussi avoir intérêt à disposer d'une protection accrue.

Il est indéniable que nous pouvons très bien provoquer un mouvement d'adhésion vis-à-vis de cette clause sélective de sauvegarde assortie d'une surveillance internationale. Il s'agit là d'un point très important.

J'ai évoqué tout à l'heure une autre question essentielle : celle du code de la valeur en douane. Je vous signale immédiatement que les Etats-Unis ont neuf méthodes différentes pour évaluer le même produit. Le recours à l'une ou l'autre de ces techniques, sous la pression des syndicats ou sous l'empire des nécessités de la conjoncture, permet d'obtenir des résultats variés. Pour nous, cela constitue un handicap à cause des incertitudes inhérentes à ce système. Comment un industriel peut-il valablement déposer des barèmes de prix ? Mais je dois reconnaître que les Etats-Unis ont désormais accepté de travailler à partir d'un document de base établi sur ce sujet par la Communauté économique européenne.

Il faut également citer le cas des subventions et des droits compensatoires. Je rappelle que les Etats-Unis n'ont jamais ratifié la Charte du GATT, ce qui leur permet de faire eux-mêmes la loi dans bien des domaines. Il est prévu dans la réglementation du GATT que les subventions aux exportations peuvent donner lieu à un prélèvement compensatoire, ce qui est tout à fait contraire aux dispositions du droit américain. Vous savez que les Etats-Unis

soutiennent la thèse que le remboursement de la taxe à la valeur ajoutée sur les produits exportés doit être assimilé à une subvention. En tout état de cause, nous essayons pour l'instant d'obtenir que la législation américaine se trouve en conformité avec l'exigence de constater un préjudice avant de pouvoir procéder à un prélèvement compensatoire.

Beaucoup plus importante est la question de l'agriculture. Ce n'est un secret pour personne que les Etats-Unis ont entendu « torpiller » la politique agricole commune. L'Europe, à cause de l'existence de ses surplus, risque en effet de perturber les conditions de fonctionnement de plusieurs marchés mondiaux. L'arrivée sur ces marchés des produits agricoles de la Communauté aidés par des restitutions a tendance à entraîner une baisse des prix.

M. Pisani. Savez-vous que le volume des produits agricoles échangés doit à peine représenter 3 à 4 % de toute la production mondiale ?

M. Paye. Ce pourcentage est valable en particulier pour la viande de bœuf. Le montant des échanges sur le marché mondial doit représenter à peu près 20 à 25 % de la consommation de la Communauté économique européenne.

Je disais donc que les Etats-Unis étaient hostiles au Marché commun agricole, mais, pendant très longtemps, ils ont fait semblant de s'en accommoder. A mon sens, les Etats-Unis y sont devenus beaucoup plus hostiles.

M. Pisani. Avec la complicité des Britanniques.

Je voudrais vous demander s'il existe une différence entre les préférences généralisées et la clause de la nation la plus favorisée ?

M. Paye. Certainement. Le système des préférences généralisées correspond à un régime octroyé dont l'application n'est pas obligatoire, qui résulte d'une décision unilatérale. La Communauté économique européenne a pu ainsi accorder en 1971 un système généralisé de préférence pour le groupe des 77 ; elle l'a ensuite étendu à d'autres produits et à d'autres Etats.

Je dois signaler que ce système de préférences généralisées qui est valable jusqu'en 1981 est d'une extrême complexité. Il a fallu distinguer selon les produits, à l'intérieur d'un plafond quantitatif, afin de ménager la possibilité de butoirs.

La Communauté économique européenne est plus ou moins ouverte à ces importations, selon son degré de sensibilité aux différents produits concernés. La clause de la nation la plus favorisée, elle, correspond à une disposition obligatoire.

Il me faut signaler immédiatement une situation qui peut se trouver à l'origine de sérieuses difficultés. Alors que le système des préférences généralisées, que j'ai évoqué tout à l'heure, est, comme je l'ai indiqué, valable jusqu'en 1981, il est absurde de maintenir au profit de pays concurrents très dangereux le bénéfice de ses dispositions. J'ai apporté la liste des Etats en cause, parmi lesquels figurent la Corée ou Hong-Kong.

M. Pisani. La clause de sauvegarde que vous avez évoquée n'a rien à voir, je pense, avec la clause de sauvegarde de Bretton Woods, prévue pour protéger certains pays voire des productions pendant une période d'adaptation nécessaire ?

M. Paye. La Charte de Bretton Woods concerne surtout la situation de crise monétaire caractérisée par les déséquilibres graves de balance des paiements...

M. Pisani. Ne peut-on avoir intérêt à préconiser une sauvegarde identique ?

M. Paye. J'insiste sur le fait que la clause de sauvegarde de Bretton Woods concerne le déséquilibre grave et fondamental des baalnces de paiements alors que la clause de sauvegarde inscrite à l'article 19 de la Charte du GATT est d'ordre purement commercial et sectoriel.

M. Pisani. Une crise qui serait provoquée, par exemple, par une concurrence due à la dépréciation de la livre sterling pourrait sans doute amener un pays à fermer ses frontières. Ne faudrait-il pas envisager également la question d'une clause de sauvegarde de restructuration temporaire pour protéger l'industrie ?

M. Paye. Une telle idée devrait présider aux modalités de la surveillance internationale du jeu de la clause de sauvegarde sélective que j'évoquais tout à l'heure. Mais je ne pense pas que l'on ait intérêt à soutenir isolément une telle conception. Dans le cas du Fonds monétaire international, la clause de sauvegarde monétaire correspond à un principe dont la justification est certaine. Mais il ne devrait pas pour autant risquer de conférer trop de pouvoir à des organismes internationaux, si l'on devait par exemple exciper d'un programme de restructuration avant de pouvoir recourir au mécanisme de protection.

M. Pisani. Serait-il carrément impossible d'imaginer d'adopter, dans le cadre de la Communauté économique européenne, une sorte de « Trade-Act » avec un « european selling price » ?

M. Paye. Je ne peux pas vous répondre sur cet aspect technique de la question. Pour l'instant, une telle solution me semble tout à fait exclue politiquement, pour les raisons que je citais tout à l'heure, car la Communauté n'est pas un acteur de la vie internationale.

M. Pisani. La Communauté aurait les mêmes raisons que les Etats-Unis d'agir ainsi...

M. Paye. Une telle démarche pourrait être envisagée à titre ponctuel.

M. Chaumont. Au cours des auditions antérieures, des industriels nous ont indiqué que l'Etat pourrait éventuellement leur apporter des formes de protection déguisées. Le Gouvernement pense-t-il recourir à de telles techniques ?

M. Paye. Il faut distinguer à ce sujet deux situations bien différentes. Tout d'abord, dans le cadre des négociations multilatérales, il est nécessaire de fixer les règles du jeu commerciales. L'économie française n'aura qu'à y gagner car la loi internationale ne sera pas plus favorable que les inconvénients actuels de la « jungle ».

En second lieu, il faut bien reconnaître que sur le plan pratique les méthodes auxquelles vous faites allusion ont toujours été utilisées un peu partout. Mais il faut bien distinguer deux situations différentes et il faut parvenir à établir un certain nombre de règles.

M. Pisani. Ce que vous venez de dire, Monsieur Paye, est à la fois vrai et faux. Ainsi, dans la Communauté, il existe des membres dont les intérêts sont divergents et contradictoires, mais tous ont tendance à respecter la réglementation. En revanche, au Japon et aux Etats-Unis, il existe une différence de structure qui empêche que nous puissions trouver quelque profit à une symétrie totale du dispositif. Aux Etats-Unis, on peut signer n'importe quoi...

M. Paye. Il est donc d'autant plus nécessaire de pouvoir disposer d'une règle internationale à l'intérieur même des Etats-Unis. La situation varie selon chaque Etat puisque les autorités locales peuvent fixer leurs propres normes. Un code de bonne conduite est souhaitable. D'ailleurs, même dans le cadre de la Communauté économique européenne, il n'est pas sûr du tout qu'il y ait application d'une réglementation identique. En France, il appartient à la puissance publique d'arrêter les normes essentielles ; en République fédérale d'Allemagne, interviennent non seulement l'Etat fédéral, les Länder, mais encore les organismes professionnels. Savez-vous que pour les grues de chantier, les normes changent tous les six mois ?

M. Pisani. Ne sommes-nous pas trop prisonniers des règlements, en France ?

M. Paye. Le Français est cartésien et il n'hésite pas à tout afficher et à tout publier. Il est difficile pour notre administration de perpétuer des turpitudes. Grâce au *Journal officiel*, chacun peut savoir ce qui se passe.

M. Pisani. Il s'agit moins de vertu que de déformation mentale. Que pensez-vous, maintenant, des problèmes sectoriels ?

M. Paye. Je serai très bref mais je voudrais évoquer successivement le cas de l'industrie textile et de la sidérurgie.

Pour l'industrie textile, il s'agit évidemment du renouvellement de la participation de la Communauté économique européenne à l'Accord multi-fibres. C'est une mécanique incroyable... J'avais d'ailleurs pensé que la République fédérale d'Allemagne n'accepterait jamais la solution qui a été trouvée. Il faut bien concevoir que pour chaque pays membre, pour chaque produit et pour chaque pays d'origine, la Communauté économique européenne a fixé des plafonds d'importation. Tout ceci est littéralement dément au regard des dogmes habituels.

A titre anecdotique, je voudrais vous dire que quand je participais aux réunions à l'Hôtel Matignon consacrées à cette question, j'ai demandé à un sous-directeur de l'industrie, qui a passé en juillet 1977 trois semaines à élaborer ce gigantesque tableau : « Combien faudra-t-il de fonctionnaires pour surveiller ce dispositif ? ». Il m'a répondu : « Au moins vingt ». Donc, ce système est très lourd et il implique un contrôle très strict qui comporte évidemment des imprécisions.

C'est la Communauté économique européenne qui a demandé, lors de la dernière quinzaine du mois de novembre, d'urgence, l'ouverture de négociations avec des pays exportateurs en vue de leur faire admettre ces plafonds aux importations. Ces textes sont actuellement paraphés — ils ne sont pas encore formellement signés — et il reste à négocier des cas difficiles, je pense à l'Espagne, à la Grèce, à la Turquie, au Portugal...

M. Pisani. Au Brésil...

M. Paye. L'Accord est paraphé avec le Brésil.

M. Pisani. Le potentiel de ce pays est considérable.

M. Paye. Je voudrais insister sur le fait que de mauvaises surprises sont toujours possibles. La France n'a accepté le renouvellement de l'Accord multi-fibres que si l'on pouvait imposer des plafonds aux différents pays concernés. Mais par la suite, le pouvoir de persuasion de la commission n'a pas été satisfaisant et il faut bien voir que la France est le pays le plus directement visé par les importations des quatre pays que j'évoquais précédemment.

Face à cette première incertitude, il en existe une seconde. Les pays adhérents à la Convention de Lomé — les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique — qui bénéficient d'un système de libre échange, exportent des produits textiles. La commission leur

a dit : voici quels sont vos quotas tels qu'ils ressortent du « tableau carré », que je mentionnais tout à l'heure, avez-vous des remarques à formuler ? Pour l'instant, seule la Côte-d'Ivoire a manifesté le désir de négocier. Mais je crains que des ACP, comme on les appelle, acquièrent des capacités importantes de production, si bien qu'il serait très difficile de faire jouer les clauses de sauvegarde. Pour nous, alors que l'an dernier, au moins dans le textile, nos perspectives étaient bonnes, depuis quelques mois, des menaces apparaissent. Mais ce secteur de l'industrie textile constitue un bon exemple des mesures que l'on peut faire accepter par nos partenaires européens sous l'empire des nécessités. Le problème de fond est le suivant : devons-nous favoriser le développement de concurrences extérieures ?

Sans doute, à moyen terme, les pays en voie de développement doivent-ils se développer, mais il faut éviter chez nous des difficultés sociales ; de plus, est-il concevable, en terme d'indépendance, de laisser disparaître complètement une industrie dans notre pays ?

Je crois qu'il ne faut pas aller jusque là et il nous appartient de trouver les modalités d'une certaine division du travail avec les pays en voie de développement.

M. Pisani. Nous rencontrons ainsi le grand débat du dialogue Nord-Sud. Les négociations en cours doivent-elles favoriser les échanges entre le Nord et le Sud ou bien développer purement et simplement la capacité d'autonomie des Etats du Sud, en donnant la priorité à la satisfaction de leurs propres besoins ?

M. Paye. A la limite, la capacité maximale d'exportation de la Communauté économique européenne devrait concerner essentiellement les produits agricoles.

M. Pisani. Cette question constitue un axe central de notre recherche.

M. Paye. L'industrie des pays en voie de développement doit-elle être orientée vers l'exportation ? Ou bien, au contraire, ces Etats doivent-ils, à l'image de la Chine, connaître un développement purement endogène ?

J'en viens maintenant à la question de l'industrie sidérurgique.

Les pays européens disposent en ce domaine d'équipements excédentaires. Mais, en 1977, comme pour le textile, les esprits ont évolué... Les responsables de la République fédérale d'Allemagne qui étaient réticents envers toute forme d'intervention ont reconnu l'existence de la crise en novembre 1977. Le Gouvernement allemand n'a pas accepté que seuls puissent survivre les industriels bénéficiant de l'aide de l'Etat. En décembre 1977, des mesures ont

pu être prises tendant au contrôle et à l'instauration d'une discipline des prix avec pour objectif essentiel une amélioration des conditions financières de vente à l'intérieur de la Communauté économique européenne.

Le système défini le 20 décembre 1977 par le Conseil des Ministres de la Communauté économique européenne constitue un dispositif assez efficace vis-à-vis de l'extérieur. Il est admis que pour des produits sensibles la Communauté fixe des prix de base et tout pays qui facturera moins cher aux frontières devra acquitter un véritable « montant compensatoire ».

La commission et la République fédérale d'Allemagne avaient bien précisé que ces dispositions présentaient un caractère provisoire en attendant la conclusion d'accords. Puis, la commission a déclaré que pendant les négociations avec les pays qui pouvaient être victimes de cette réglementation il ne convenait pas d'appliquer le système ainsi défini. Les négociations avec les pays de l'Est, avec le Japon, avec l'Espagne rencontrent des difficultés, mais, pour l'instant, l'attitude de la commission constitue une cause d'amollissement du dispositif. Les accords qui ont pu être conclus comportent d'ailleurs des dispositions qui se trouvent en retrait par rapport à ce dispositif. En outre, la commission ne souhaite absolument pas se trouver en infraction avec la réglementation permettant la répression du « dumping ». L'administration française est donc obligée de transmettre sans cesse des cas précis de dumping à la commission pour démontrer le bien-fondé de ses thèses. De toute façon, le résultat de ces efforts est satisfaisant puisque le marché a pu retrouver en partie son équilibre : une hausse des prix de 15 % a pu être constatée de janvier à avril 1978, mais, d'un autre coté, la commission n'a peut-être pas entièrement tort de refuser des mesures de répression très rigoureuses. Il est très dangereux pour la Communauté économique européenne de fixer des prix minima élevés et de ne pas appliquer en définitive les barèmes annoncés.

Pour conclure sur cette question, je veux souligner que la Communauté économique européenne a cherché à remédier à la crise, mais en adoptant des mesures assez différentes des dogmes et de la mythologie habituels. Il y a eu une évolution des esprits qui va incontestablement conduire les gouvernements à réfléchir aux moyens de résoudre les difficultés actuelles.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur Paye. Je voudrais simplement vous demander, après les événements récents, si vous estimez que le renforcement de la cohérence européenne correspond à une réalité.

M. Paye. Après le sommet de Copenhague, on a certainement constaté que la situation économique et monétaire mondiale était dramatique et que les Etats-Unis ne semblent pas pouvoir réagir avec efficacité à l'évolution de la conjoncture. Les responsables de l'Europe ont donc dû estimer nécessaire de prendre eux-mêmes des initiatives, ce qui les a conduits à privilégier l'approfondissement de la construction européenne, mais il faut bien voir que la réalisation de l'union monétaire implique tout à la fois la coordination des politiques économiques, des possibilités d'intervention réelles sur les marchés des changes, une mise en commun des réserves.

Voilà des années déjà que l'on parle, au sein du Comité monétaire de la Communauté, de la solidarité financière entre Etats membres.

M. Pisani. Il n'est plus absurde, à mon sens, de penser que la commission puisse devenir une réalité de politique économique plus substantielle.

M. Paye. N'oubliez pas que nous nous trouvons actuellement en pleine période de négociations au sujet de l'élargissement de la Communauté. Nous avons perdu déjà dix ans en traitant avec les Britanniques... Une Communauté à dix ou onze Etats membres serait encore plus difficile à gérer.

M. Pisani. Quelle est donc l'importance de la dimension européenne ? Le désengagement des Etats-Unis manifesté par leur attitude face à la bombe à neutrons ne risque-t-il pas d'inciter les Etats européens à affirmer leur cohésion ?

M. Paye. Il n'est possible que de définir une politique économique industrielle de la Communauté.

Je vous rappelle que toutes les négociations relatives à l'élargissement de la Communauté ont demandé une telle dépense d'énergie que les progrès vers l'union ont été fortement ralentis pour de nombreuses années. Et, d'ailleurs, encore maintenant, les questions de la pêche et des transports n'ont pas été résolues avec les Britanniques.

M. Pisani. Les Britanniques ne sont pas toujours les mauvais garçons. Ils sont parfois demandeurs. Je crois que les Allemands sont parfois beaucoup plus réticents sur certains points. Le discours de M. Jenkins n'a pas été fondamentalement désavoué par ses amis anglais. Il a développé des thèmes d'une audace extrême.

M. Paye. Il ne faut pas voir dans l'évolution actuelle de la Communauté l'expression d'une volonté d'éclatement, mais le risque est, à terme, constitué par l'enlisement et l'impuissance.

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur.

AUDITION DE M. OLIVIER PHILIP

Préfet.

(24 mai 1978.)

M. Pisani. Monsieur le Préfet, nous aimerions que vous nous présentiez les réflexions que vous inspire l'exercice de votre fonction quant à la nécessaire flexibilité sectorielle et régionale de l'industrie française.

M. Philip. J'évoquerai surtout les questions relatives à la région dont je suis le Préfet, c'est-à-dire à la Bretagne.

Une véritable prise de conscience a eu lieu sur place à la suite des conséquences pour notre économie locale du fonctionnement des montants compensatoires. Mais si pour tout le monde, en fait, la politique commerciale de la France demeure très abstraite, nous avons pu quand même constater que, dans la profession agro-alimentaire, les responsables étaient sensibilisés au sujet.

Je vous rappellerai très brutalement qu'en 1972-1973, la Bretagne exportait du lait et du fromage en Grande-Bretagne ; en 1977, nous n'avons rien vendu aux Britanniques. Sur le marché italien, où nous pouvions écouler des taurillons, nous avons rencontré des difficultés dues à la rigueur de la concurrence allemande.

Par suite du fonctionnement des montants compensatoires, les producteurs de la République fédérale d'Allemagne touchent 17 F et les Bretons seulement 11 F. Les Allemands peuvent donc diminuer leurs prix tout en recevant davantage.

Selon des calculs qui ont été réalisés à Bruxelles, l'agriculture française n'a pas bénéficié — tant s'en faut — de ce système de correctifs monétaires : ce sont les laiteries allemandes qui ont obtenu les gains les plus importants. Cette évolution a provoqué des situations très difficiles pour l'agriculture française — et je pense en particulier au problème du porc. Il faut profiter de la relative fermeté actuelle du cours du franc français pour développer notre capacité d'exportation.

Sur le plan national, nous avons assisté à une dégradation extrêmement inquiétante des échanges agro-alimentaires ; à cause de la sécheresse, le solde obtenu pour 1977 ne correspond absolument pas aux prévisions initiales. A lui seul, le déficit porcin constaté a été de 3 milliards de francs en 1977.

M. Barre a jugé indispensable de trouver une solution à ce problème et de fournir à nos producteurs les moyens de conquérir des marchés étrangers. La Bretagne est naturellement incitée à participer à cet effort ; chaque jour, je voyais la situation se dégrader de plus en plus alors que nous disposons sur place d'énormes possibilités de vente de viande de porc. Il faut que cette région parvienne à fournir aux marchés étrangers un produit à un prix vraiment compétitif.

Nous représentons 50 à 55 % des producteurs et 60 à 62 % de la production de porc. Il faut obtenir davantage. Un accord devrait être conclu également avec l'industrie pour faciliter la transformation des produits.

Je vous signale une difficulté particulière à la Bretagne : c'est le producteur qui bénéficie de la transformation des produits. Il lui arrive en effet de cesser ses livraisons à l'industrie agro-alimentaire jusqu'à ce que l'industriel cède. Il existe donc une certaine réticence chez les responsables vis-à-vis d'une politique d'exportation.

Nous avons pourtant des possibilités très importantes sur le marché britannique.

Les produits agro-alimentaires représentent 50 % des ventes de la Bretagne. Mais nous ne disposons pas, cependant, de statistiques très précises. Vous connaissez la marge d'incertitude des données publiées par la Direction générale des douanes.

Ce que je voudrais dire, c'est que nous pourrions disposer, grâce à des chaînes de distribution, de possibilités énormes pour nous implanter sur le marché britannique. Les Anglais, dans la Communauté économique européenne, ne disposent pas de fonds suffisants pour acheter à l'étranger et les autorisations leur sont d'ailleurs données assez peu libéralement. Mais, à mon sens, il est nécessaire d'associer les capitaux britanniques au capital de l'industrie agro-alimentaire en Bretagne. Il ne faut pas oublier que sur 55 millions d'Anglais, il y a 30 millions de consommateurs situés plus près de la Bretagne que ceux de la région parisienne.

Or nous constatons que les Hollandais se trouvent mieux placés que nous, alors que nous devrions être capables de faire davantage.

La région a créé une compagnie maritime pour le transport des produits car les entreprises françaises ont refusé de s'en occuper. Cette compagnie maritime appartient à la SICA de Saint-Pol-de-Léon. Elle dispose de trois lignes et de quatre bateaux et, maintenant, les grandes compagnies françaises qui n'avaient pas initialement exprimé leur intérêt souhaitent acquérir la ligne.

Nous agissons, en fin de compte, en ordre très dispersé, créant un bureau à Londres et implantant la Chambre de commerce et d'industrie ici ou là.

N'oubliez pas que les produits agro-alimentaires représentent, comme je vous l'ai indiqué, plus de 50 % des exportations de la Bretagne ; il faudrait ajouter les ventes de Citroën dans la part totale de notre région — soit 30 % — le reste (20 %) étant constitué par les œufs et les poulets.

Nous progressons petit à petit malgré certaines difficultés.

M. Pisani. Puis-je vous interrompre, Monsieur le Préfet ?

Cette idée d'intéresser les capitaux anglais à l'industrie de la Bretagne me paraît intéressante, mais ne pourrait-on pas, grâce au système des participations croisées, favoriser de telles opérations ?

M. Philip. La Bretagne ne dispose pas d'une puissance financière suffisante.

M. Pisani. Le Crédit agricole ne pourrait-il pas s'intéresser à un financement de ce type, ou les sociétés financières ?

M. Philip. Nous avons essayé de travailler avec l'Union laitière normande, mais c'est encore insuffisant. Nous avons réalisé des efforts d'information ; il nous reste à atteindre les cadres.

Il faut multiplier les contacts et puis, inlassablement. recommencer.

Je vous signale au passage qu'il existe en Bretagne des problèmes de régionalisation de l'encadrement du crédit, dans la mesure où l'agro-alimentaire se développe. Nous allons connaître une plus grande rigueur en matière d'octroi des encours, au moment où nous pouvons espérer une création annuelle de 1 000 emplois dans le secteur de l'agro-alimentaire breton. Des difficultés apparaissent quand l'usine ne trouve pas de crédits. C'est toute la question de la liaison entre l'encadrement du crédit et l'aménagement du territoire. Il faut déconcentrer les pouvoirs de décision.

Telles sont donc les données fondamentales de la situation en Bretagne.

Le commerce extérieur y est perçu comme une réalité encore très marginale.

Je n'ai pas de remarques importantes à formuler sur les industries bretonnes, si ce n'est pour vous indiquer l'existence de pratiques plus ou moins régulières...

M. Pisani. Il y a des tentations...

M. Philip. Il existe bien entendu le secteur agro-alimentaire, un peu d'informatique, de la technologie marine, des activités liées à la pêche. Je redoute que tout cela n'émigre vers l'Afrique. Nous

serons obligés de pêcher le poisson dans les eaux africaines, à condition d'avoir nos conserveries en Afrique, puis, de là, nous exporterons en Allemagne fédérale.

M. Pisani. Et le tourisme ?

M. Philip. Il représente une donnée importante de la balance des paiements. Nous sommes très réservés vis-à-vis de la formule actuelle relative à l'étalement des vacances.

Nous devons pouvoir disposer en Bretagne d'une vraie saison touristique du 1er mai au 30 septembre, quasiment réservée aux Français. Nous avons pu inciter, en effet, les étrangers à venir hors saison.

M. Pisani. Combien avez-vous d'étrangers en pourcentage ?

M. Philip. Ceux-ci représentent plus de 50 % des touristes pendant les mois d'automne et d'hiver ; encore faudrait-il défalquer l'incidence du tourisme parisien de week-end... Nous accueillons des Anglais, des Suisses, des Allemands, des ressortissants du Benelux.

M. Pisani. Je voudrais vous demander si vous avez réalisé ce que l'on pourrait appeler un plan breton à moyen terme prévoyant un axe préférentiel : l'exportation. Existe-t-il un scénario du possible ?

M. Philip. Il faut s'adresser aux Pouvoirs publics.

Nous pourrions gagner 3 milliards de francs sur la vente de porc.

Nous devons envisager une nouvelle réglementation de l'environnement : pour construire une porcherie, on oblige un paysan à déposer en dix-sept exemplaires son projet.

Heureusement, on a décidé en Bretagne que ce texte ne serait pas appliqué. En fait, ces dispositions contrarient tout effort de modernisation de la production de la viande de porc, même si le seuil d'application des normes a été porté de 200 à 450 porcs.

M. Pisani. Il vit sur le territoire de l'une de vos communes près de 60 000 porcs !

M. Philip. Il faut concilier les exigences de la production de la viande porcine et les nécessités de l'environnement, mais je vous dirai que nous ne parviendrons pas à définir une politique cohérente si l'on n'a pas le droit à la campagne de sentir le porc et la vache.

M. Louvot. Je me souviens d'un procès intenté à un paysan parce que le bruit des veaux réveillait un plaignant. Les personnes qui quittent les villes pour les campagnes ne se rendent pas compte de leur inadaptation au nouveau milieu.

M. Philip. Il faut savoir aussi que certains paysans exagèrent.

M. Pisani. Si je comprends bien, voilà une région qui bénéficie de données naturelles positives, qui peut utiliser le concours d'hommes entreprenants et désormais sensibles aux questions d'exportation ; mais le destin industriel de la Bretagne est limité par l'insuffisance de capitaux, par les défauts de structure des marchés, par l'inadaptation des règlements agricoles.

M. Philip. J'insiste sur le fait que nous avons enregistré 3 milliards de déficit en matière de vente de viande porcine. Il faut parvenir à reconquérir le marché intérieur du porc ; nous gagnerons rapidement 1 milliard de francs.

M. Pisani. Pourriez-vous approfondir l'idée d'une meilleure association entre la Chambre d'agriculture et les industriels ? Ne pourrait-on pas parvenir à la limite à des Chambres agro-industrielles ?

M. Philip. Si la structure n'existe pas actuellement, des contacts réguliers ont lieu.

M. Pisani. Le statut de la coopération vous paraît-il adapté à l'ouverture sur l'extérieur ?

M. Philip. C'est une question de taille. Les résultats sont satisfaisants, dans les grandes unités, comme l'Union laitière normande. Pour les petites, c'est différent : elles n'ont pas les mêmes motivations.

M. Pisani. Ce qui me frappe, c'est le dynamisme de ces Bretons. La mer est un élément culturel de la région. Avez-vous des statistiques sur les effectifs de Bretons qui s'expatrient ? Quel est le rythme de diminution des exploitations ?

M. Philip. 18 à 19 % de la population active travaille dans l'agriculture en Bretagne. C'est très important.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Préfet.

COMPTE RENDU DE L'ENTRETIEN DE M. EDGARD PISANI AVEC M. JEAN-PIERRE BERARD

Directeur de l'Agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR).

(22 juin 1978.)

M. Pisani accueille M. Bérard et lui fait part des recherches du groupe « Commerce extérieur ».

M. Bérard. L'ANVAR, au cours de ses dix années d'activité, a été amenée à infléchir son action notamment en privilégiant certains secteurs par le renforcement de ses tâches d'orientation de la prospection des laboratoires. Sa politique générale a été animée par le souci d'ouvrir de nouvelles voies technologiques.

Cette orientation découle de la constatation suivante. On a généralement l'impression de vivre dans un siècle de progrès continu. Personnellement, je ne crois pas que ce soit vrai car les progrès se font sur certaines voies bien tracées et non sur d'autres, de telle sorte que des blocages se produisent. En effet, quand une découverte a été faite et qu'elle a donné lieu à une première réalisation, la tentation est de poursuivre dans cette voie et, peu à peu, la technologie issue de cette découverte va prendre une avance croissante telle qu'on n'osera plus prospecter d'autres voies. C'est comme le cocher et le cheval munis d'œillères qui les empêchent de voir d'autres voies que la leur. Puis, brusquement, l'obstacle se présente.

Ainsi, nous avons eu la crise de l'énergie qui, d'un seul coup, a fait parler d'énergies nouvelles — c'est-à-dire les plus anciennes — que presque personne ne songeait à explorer auparavant. Et nous retrouverons le même phénomène dans beaucoup de secteurs.

La vocation de la science est de découvrir, de fournir des connaissances utiles à la collectivité afin de permettre à l'homme de s'adapter. Or, précisément, la science actuellement aboutit à créer des situations dépourvues de souplesse.

M. Pisani. Pourquoi ? Parce que cela coûte cher ou à cause de l'intransigeance des chercheurs ?

M. Bérard. Il y a plusieurs phénomènes. D'une part, quand vous avez, dans une voie donnée, une avance, vous pensez détenir

la vérité. Personnellement, je crois que cette vérité est très contingente, car, selon la situation et l'époque, telle ou telle solution sera la mieux utilisable. Mais, actuellement, celui qui a pris l'avance est favorisé de ce fait même dans l'octroi des crédits de recherche, et pourtant une bonne solution ne le demeure pas nécessairement pendant des dizaines d'années.

D'autre part, le souci d'efficacité de la politique de recherche conduit à ne pas en éparpiller les moyens, ce qui limite les choix, si bien qu'au total le démarrage est bon, mais par la suite on s'endort sur les résultats acquis. Ainsi, on supprime difficilement un laboratoire existant. La souplesse est très difficile à acquérir. Bien souvent, le point de départ a été bien choisi, mais ensuite le souci de contrôle permanent a disparu et l'on n'a plus eu l'œil ouvert sur les chemins latéraux qui se rencontraient. L'avance réalisée est telle qu'elle permet de taxer de non rentable toute tentative nouvelle.

En résumé, quand on s'est une fois lancé dans une opération, il y a de multiples raisons qui concourent à décourager les recherches différentes. On n'a pas suffisamment réfléchi en termes de politique de la Recherche à la possibilité de répondre à moyen terme à un certain nombre de questions posées par notre comportement économique et social. Il s'agit là du problème de la liaison recherche-économie.

L'ANVAR dispose de moyens très modestes — 0,08 % de l'ensemble des sommes affectées à la RD — et n'aurait besoin que de moyens limités — 0,2 % — pour accomplir tout son travail Et, précisément, elle a pu montrer qu'avec des moyens très faibles on pouvait favoriser la réalisation d'idées en germe jusqu'à assurer la disponibilité d'une technique nouvelle susceptible d'être développée sans retard si l'opportunité en advient.

C'est ainsi, par exemple, qu'en 1969, le responsable du laboratoire d'Odeillo avait eu l'idée d'utiliser le soleil pour chauffer les maisons. Nous avons convaincu le CNRS de faire réaliser trois maisons sur le site d'Odeillo avec pour objectif d'évaluer l'économie qu'on pouvait attendre de l'énergie solaire.

En 1970, nous avons lancé une opération sur les moteurs solaires, sujet qui n'intéressait alors que les futurologues. Dans les pays du Sahel, un moteur solaire pouvait concurrencer le diesel dans la mesure où il n'exigerait pas d'entretien pendant un ou deux ans. Le financement de l'opération s'est élevé à 86 000 F. Nous avons donc ainsi démontré que cette technique était applicable et trouvé un secteur où elle pouvait fonctionner. A partir de là, un industriel pouvait exploiter la nouvelle technologie devenue une

des éventuelles solutions à la crise prévisible du pétrole. Nous avons pu alors contribuer à créer la première entreprise industrielle solaire du monde : la SOFRETES.

Autre exemple : nous sommes certains que dans les années 1985-1990 l'hydrogène sera un vecteur intéressant de l'énergie. On peut le stocker au moyen d'hydrures, métaux avides d'hydrogène. Des essais avaient été faits mais au niveau laboratoire ; nous avons trouvé une entreprise qui, voulant se diversifier, a accepté de poursuivre la recherche sur la base des analyses économiques que nous avions faites montrant qu'il y avait peut-être une possibilité d'utiliser en matière de gaz industriel le nouveau moyen de stockage de l'hydrogène ; le laboratoire est passé ainsi du gramme à la dizaine de kilogrammes et ceci dans un contexte de technologie industrielle. Je pense que le jour où l'hydrogène deviendra un facteur important de la politique énergétique, nous aurons en France des chercheurs et des industriels disposant d'une petite expérience.

Si le bilan français en matière d'énergie solaire n'est pas si mauvais aujourd'hui, c'est parce que l'ANVAR a fait des recherches antérieures à la crise. Le problème est maintenant de savoir si nous conserverons notre avance. L'exploitation est une autre chose et il faut noter par exemple que les Allemands font un très gros effort au niveau industriel dans ce domaine.

Elargir les choix technologiques et par là donner une souplesse à la politique économique n'est possible que si nous brisons la méthode des voies parallèles et uniques de la politique scientifique et technologique actuelle. Le rapport de l'ANVAR en donne de nombreux exemples.

Un autre point important doit être mentionné : l'analyse habituelle de la relation recherche-industrie est erronée. La solution du problème de l'innovation dépend du rôle que la recherche peut avoir dans l'économie. Dans les années 1960, années des « certitudes », où la recherche fondamentale paraissait essentielle, on nous disait que le « gap », le fossé technologique, était dû au fait que les Américains avaient une forte avance dans la recherche de pointe et que la croissance ne serait pas suffisamment bien enclanchée tant que la France ne ferait pas un effort de recherche similaire. On parlait alors de 3 % du PNB, sans que ce chiffre ait jamais été justifié. On pouvait dire en parodiant une phrase célèbre : « Faites de la bonne recherche, je vous ferai de la bonne industrie ». On manifestait cependant une légère inquiétude : tout le produit de la recherche ne passerait pas automatiquement à l'industrie et il faudrait peut-être un organisme pour récupérer les retombées. C'est ainsi que l'ANVAR a été créé pour introduire dans le système économique les retombées de la recherche fondamentale.

Avec un peu de recul, on peut se demander si ce n'était pas illogique. En effet, on nous demande de déceler une série de solutions et de rechercher ensuite les problèmes économiques auxquels elles répondent.

Par un mouvement de balancier, nous serions plutôt maintenant dans l'erreur inverse. On nous dit : « Ce qui est important, c'est la technologie du quotidien, c'est que l'industrie expose ses problèmes et que la recherche lui apporte des solutions ». Adopter cette formule, c'est tuer le progrès. En réalité, le gros apport de la recherche, c'est son imagination et son avance. Rappelons un proverbe chinois : « Celui qui suit est toujours derrière ». C'était le cas de CII s'essoufflant derrière IBM, alors qu'on inventait le micro-ordinateur qui allait à l'encontre de toute la politique industrielle de l'époque.

Au lieu de courir derrière, il vaut mieux prendre les chemins de traverse : le micro-ordinateur était une conception différente de l'informatique vulgarisée aujourd'hui par le rapport Nora. Mais en 1972, cette conception n'était pas conforme aux idées dominantes.

Certes, il faut montrer que nous avons à rendre la recherche plus utile en la mettant en contact avec l'industrie qui peut exprimer un certain nombre de besoins. Mais il y a aussi toute une série de besoins qui ne sont pas posés par l'industrie, par exemple les besoins de la vie urbaine, les transports en commun... Si vous prenez le cas de ce qui s'est fait à Lille, l'élément moteur a été la collectivité locale et non l'industrie.

Pour prendre un autre exemple, j'aborderai le problème de la pêche. C'est un secteur économique en difficulté : c'est une activité qu'on voit disparaître. On pêche de plus en plus loin, éventuellement sous la protection de bateaux de guerre, mais la pêche côtière rapprochée est en régression. Or on s'est lancé dans l'aquaculture qui est une activité terrestre. Dans quelques années, nous aurons pour la pêche ce que nous connaissons pour le textile : il faudra reconvertir les pêcheurs. Je me demande si, en pareil cas, l'avenir ne doit pas tenir compte de la tradition et si la recherche ne doit pas contribuer à régénérer un certain type de vie auquel est attachée une collectivité. Nous avons rencontré un chercheur qui avait eu l'idée d'une ferme sous-marine. Vous en trouverez la description à la page 30 du rapport d'activité 1977 de l'ANVAR. On s'efforce d'associer à ce projet ceux qui sont directement concernés dans leur activité et on peut concevoir qu'en cas de succès — ce dont je ne suis pas certain — des coopératives de pêcheurs puissent exploiter ces fermes sous-marines.

C'est là encore un cas où l'analyse a été faite avec le souci d'utiliser la Recherche afin de permettre des adaptations prévisibles et nécessaires.

Le dernier point que j'aborderai concerne le secteur textile. C'est un secteur sur lequel on s'est penché beaucoup trop tard. Il était évident depuis très longtemps que la concurrence Nord-Sud ferait que l'activité textile des pays industrialisés serait très difficile à maintenir. Dans ce cas il n'y a que deux solutions : l'abandon du secteur ou son maintien avec des techniques nouvelles. Il faut donc se placer alors dans des domaines où nous ne sommes pas encore dépassés, la mode, les produits de qualité, la machine-outil, par exemple. Mais l'industrie française est mal placée en ce qui concerne l'outillage et l'ingénierie, ce qui est fâcheux parce qu'il est préférable de vendre des machines plutôt que de faire du tissage.

L'Institut textile de France (ITF) conduit une série de recherches de bon niveau et rattrape le retard pris dans certains domaines. Des résultats intéressants peuvent amener la France à se placer quoique assez tardivement.

Je pense par exemple au fil dont il est parlé page 23 du rapport. Cette invention qui permet des combinaisons de fabrication multiples est susceptible d'offrir des créneaux exceptionnels à l'industrie française.

M. Pisani. Le problème est le suivant. Nous n'avons pas de matières premières. Nous ne pouvons pas nous isoler du monde extérieur. Nous n'avons donc comme voie possible que la fuite en avant et l'innovation permanente. Comment générer l'innovation, qui la provoque, qui la conduit, qui la contrôle, qui la valorise ? Comment gérer une société pour qu'elle génère elle-même ce système ? Je souhaiterais que vous nous fassiez une note sur cette question. Comment structurer, organiser, mobiliser une société pour que, loin de renâcler devant un perpétuel mouvement, elle l'assume ? Le génie français procède par bonds, or dans le monde moderne on ne peut pas procéder ainsi globalement. Aussi faut-il créer les conditions d'un flux. C'est tout le problème de la prospective, de la participation, du risque anticipé de l'adaptation.

M. Bérard. Cela pose des problèmes de comportement, d'éducation, de structures, notamment d'une interpénétration recherche-économie en facilitant par exemple le passage de chercheurs dans l'industrie, en les associant à la définition des besoins de la collectivité... Notre éducation ne facilite pas l'esprit innovateur. Au système actuel, je préférerai personnellement un système de sélection au niveau de l'enseignement universitaire avec une certaine prise de risques. Dans la mesure où on pourrait offrir aux jeunes la possibilité de poursuivre des études avec des critères différents, on stimulerait certainement l'enseignement. Il n'est pas possible dans une société de vouloir supprimer tous les risques et de stimuler en même temps l'imagination et l'innovation.

M. Pisani. Il y a deux comportements : celui de l'universitaire qui, au terme de sa conférence de cinquante minutes, est content parce qu'il a tout dit et celui du « politique » qui est content de son discours parce qu'il a convaincu. Nous avons en France un système qui fait que nous sommes contents lorsque nous avons tout dit.

M. Bérard. Je n'ai pas abordé la question des procédures financières en faveur de l'innovation industrielle. Elles privilégient certaines entreprises. Or, on trouve de l'innovation dans beaucoup de petites entreprises mais elles n'ont pas accès aux moyens financiers parce que la stratification des procédures nouvelles instituées par les ministres successifs produit un système trop complexe pour elles. En revanche, les grandes entreprises peuvent en tirer parti ; elles entretiennent des services spécialisées à cet effet. La petite entreprises est d'autant moins informée qu'on multiplie les procédures...

M. Pisani. Les Belges appellent ces spécialistes des subsidologues.

M. Bérard. Nous avons publié une série de fiches pour aider les entreprises : « Où trouver un partenaire financier ?... Comment bénéficier du régime fiscal des inventeurs ?... Comment présenter votre invention ?... », etc. Mais il faut reconnaître qu'il sera toujours difficile aux petits entrepreneurs de faire la distinction pratique entre l'aide au prédéveloppement et l'aide au développement, par exemple. C'est pourquoi un système d'aide financière est inopérant pour les PMI. Il faut proposer à la fois des services d'évaluation, de définition d'une politique d'innovation, une contribution financière et un suivi, un soutien à l'exportation des technologies. C'est ce que tente l'ANVAR avec des moyens dérisoires par rapport à l'ampleur du problème en préconisant une politique régionale associant des partenaires aussi divers que des organismes bancaires, des Chambres de commerce, des laboratoires de recherche, des écoles d'ingénieurs, des organisations professionnelles...

M. Pisani. Je vous remercie pour toutes ces informations et j'attends votre note.

M. Bérard. Donner le goût et les moyens de l'innovation, telle devrait être notre ambition. Je vous ai indiqué les changements d'orientation de l'analyse de la relation recherche-économie ; je vous ai présenté les freins qui se manifestaient ; je vous ai cité des exemples qui vous ont prouvé comment, avec des moyens insuffisants, il était cependant possible d'être présent en bonne place.

Il est certain cependant que si « le hasard, parfois, fait bien les choses », mieux vaut lui substituer une optique et une volonté

cohérentes. Une telle organisation doit comprendre des mesures d'incitation indirecte (fiscalité par exemple) et directe (contribution financière).

C'est ainsi qu'une incitation fiscale, un intéressement « financier » en faveur des chercheurs et plus particulièrement en faveur des inventeurs salariés, dont les découvertes sont reconnues par leurs employeurs, apparaît comme indispensable. Déjà certaines mesures ont été prises, en faveur des inventeurs indépendants, qui leur permettent de connaître un plafonnement dans les prélèvements fiscaux qui leur sont imposés. Mais le problème n'a jamais été abordé dans son ensemble avec l'optique de favoriser l'innovation.

De même il est indispensable que des réglementations et procédures cohérentes soient instaurées. Il n'est pas souhaitable, à l'inverse, qu'une relative concurrence apparaisse entre les organismes et institutions mis en place par la puissance publique pour encourager et soutenir l'innovation. L'ANVAR, située le plus en amont de tous ces « services », fait une action de sélection, de protection, d'expérimentation, voire même parfois d'aide à la réalisation de prototypes ; l'argent qu'elle investit dans ces missions est prélevé sur son capital qui doit être reconstitué. Il en résulte pour notre Agence des contraintes très lourdes qui l'obligent en particulier à éviter de s'engager aussi largement qu'elle le devrait. Je vous ai dit que notre prudence ne nous avait pas empêché d'être résolument en avance ; vous pouvez admettre que, si nous pouvions prendre plus de risques, notre contribution au développement de l'innovation aurait été meilleure encore.

En m'exprimant ainsi, je formule un souhait, celui de voir l'ANVAR bénéficier du même mode de financement (autorisation de programme et non-dotation) que les autres procédures de l'Etat. Les subventions de pré-développement du Ministère de l'industrie ou les subventions remboursables de la Délégation générale à la Recherche scientifique et technique, qui sont accordées aux industries quand les risques à surmonter sont réduits, sont financées sur autorisation de programme alors que le coût des interventions de l'ANVAR qui, elles, se situent au moment où l'incertitude est la plus grande, est inscrit dans notre bilan comme un actif. Une telle orientation serait d'autant plus justifiée que l'ANVAR n'agit pas pour elle-même, puisqu'elle n'est jamais la fin d'une innovation, mais pour l'industrie qui, en mettant en valeur une innovation décelée par notre Agence, connaîtra l'expansion que tout le monde lui souhaite.

Mais l'essentiel sera de modifier les idées reçues et les comportements. En voici quelques exemples : la recherche n'est pas réservée aux équipes de laboratoires disposant de moyens sophis-

tiqués. Elle peut tout aussi bien conduire au Prix Nobel qu'à la mise au point d'un simple perfectionnement à un outil existant. Ne négligeons pas ce qui se fait dans la petite entreprise par l'homme dans son travail quotidien.

La recherche c'est aussi les idées des autres. Le facteur « Non inventé ici » (NIH, comme disent les Anglo-Saxons) est présent dans le comportement de beaucoup d'entreprises. Il faut mettre à la disposition de l'entreprise française une information constante sur les nouvelles technologies. L'ANVAR a montré la voie avec le Marché de l'innovation et le SICANVAR. Mais je considère que ce ne sont là que des expériences pilotes. Elles pourraient être développées, aménagées en utilisant par exemple l'informatique.

La recherche doit être ouverte : le transfert des idées se fait bien mieux par les hommes que par l'envoi d'une documentation. De plus en plus l'activité de recherche devrait être un moment d'une carrière et non plus — sauf pour une minorité — une activité professionnelle définitive.

Modifier nos comportements, exiger non seulement la mise au point de dispositions réglementaires, de structures, de moyens financiers mais aussi de préparer le terrain, c'est-à-dire d'aborder ces problèmes au moment où se forment les futurs chercheurs ou ingénieurs. Des informations, accompagnées d'études de cas en matière d'évaluation technico-économique d'une invention, de politique de propriété industrielle, de réalisation de prototypes, de licences, pourraient être introduites suivant des modalités diverses dans notre enseignement universitaire et dans nos écoles d'ingénieurs.

Pour terminer, permettez-moi cependant de ne pas laisser d'ambiguïté dans mes remarques. Je voudrais que tous les raisonnements, toutes les stratégies qui pourraient être mises en place, soient inspirés par un objectif qui supplante tous les autres : que la promotion de la recherche, sous toutes ses formes, soit conçue de telle sorte qu'elle permette à l'homme de s'adapter aux exigences d'une vie quotidienne dans laquelle il puisse s'épanouir, c'est-à-dire découvrir à la vie ses qualités.

VII. — JOURNALISTES ÉCONOMISTES

AUDITION DE M. JEAN BOISSONNAT

Rédacteur en chef de *L'Expansion*.

(20 février 1978.)

M. Pisani. Mes chers collègues, nous accueillons aujourd'hui M. Boissonnat. L'objectif de notre groupe d'étude est de prendre conscience des problèmes que posent nos équilibres extérieurs et de dégager une méthode qui permettrait de les maîtriser, c'est-à-dire de mettre en place un système économique capable à tout moment de s'adapter.

Je remercie M. Boissonnat à qui je donne la parole.

M. Boissonnat. Je m'exprimerai comme un observateur et non pas comme un opérateur du commerce extérieur, ce qui peut limiter sur certains points la portée de l'expérience dont je peux vous parler.

En tant qu'observateur, je me propose simplement de formuler un certain nombre de remarques générales, les unes banales, les autres plus originales.

Premièrement, nous sommes entrés dans une phase où le commerce extérieur constituera durablement une variable stratégique de notre politique économique. Car, de tous les pays industrialisés, avec l'Italie et le Japon, nous sommes celui qui est le plus dépendant de l'extérieur pour ses approvisionnements dans certains produits que sa structure et sa position géographique lui interdisent de fabriquer lui-même.

Nous sommes complètement dépendants de l'extérieur pour nos approvisionnements en produits de base, c'est-à-dire en énergie, en matières premières, de même que pour certaines productions agricoles.

Cette grande dépendance liée à l'augmentation du coût des produits de base fait de notre commerce extérieur une variable stratégique.

Dans l'état actuel de l'économie mondiale que nous ne commandons pas, le taux de croissance qui nous permet de nous rapprocher de l'équilibre de notre commerce extérieur à structure constante est sensiblement inférieur à celui qui serait nécessaire pour faire face à un rétablissement suffisant du plein emploi en France.

Le rapport entre ces deux taux peut être discuté, mais il n'est pas loin d'être de un à deux. En conséquence, le taux de croissance grâce auquel nous pouvons, à court terme, sans modification de nos structures, équilibrer notre commerce extérieur représente la moitié de celui qu'il faudrait atteindre pour résorber d'une manière spécifique le chômage en France.

Deuxièmement, la nécessité de payer les produits de base à des coûts plus élevés durablement, quelles que soient les vicissitudes de la conjoncture actuelle, n'est pas la seule raison pour laquelle le commerce extérieur doit avoir la priorité dans la politique économique de la France au cours des prochaines années.

Je citerai trois autres raisons. Tout d'abord, notre pays ne compte que 50 millions d'habitants. Or, au niveau atteint par les technologies modernes, un tel marché ne permet pas aux entreprises d'être très compétitives. Je ne prendrai que l'exemple de l'industrie automobile.

Nous ne pouvons pas vivre sur notre seul marché intérieur, si nous voulons posséder des entreprises dont la rentabilité soit suffisante, non seulement pour résister à la concurrence étrangère, mais aussi pour améliorer le niveau de vie des Français.

Ensuite, la présence de firmes françaises sur les marchés étrangers est absolument nécessaire pour la diversification de leurs risques.

La France est, dit-on, un pays dont les structures de production ne sont pas assez spécialisées, ce qui nuit à la pénétration sur les marchés extérieurs. Mais si, dans un certain nombre d'industries, nous voulons mener une politique dite de créneaux, il faut que les entreprises amortissent leurs risques sur un plus grand nombre de marchés.

Il est possible de vendre beaucoup de produits sur peu de marchés ou peu de produits sur de nombreux marchés, mais pas peu de produits sur peu de marchés. Une firme comme la Régie Renault a été contrainte de diversifier ses marchés pour faire face aux inévitables aléas de la conjoncture.

Enfin, troisième raison à caractère plus politique, notre pays aspire, à mon avis, dans un certain nombre de domaines, à des politiques plus dynamiques, plus généreuses et souhaite que des forces politiques qui n'ont pas été associées au pays depuis longtemps puissent l'être et lui imprimer une certaine orientation.

Au niveau de développement que la France a atteint, on ne peut réaliser de socialisme intelligent qu'avec la contrainte extérieure d'un seuil suffisamment élevé de libre-échangisme.

Nous vivons dans des pays où les pouvoirs politiques sont faibles, mais ont de grandes responsabilités. Il existe un certain hiatus entre l'autorité qu'on leur reconnaît et la responsabilité qu'on leur prête.

Dans de tels pays, des contraintes quasi-objectives permettent à un pouvoir politique, quel qu'il soit, non seulement de s'appuyer sur l'autorité que lui confère sa légitimité qui n'est pas mise en cause, mais aussi de résister à des déviations graves dans son action quotidienne ou stratégique.

La nécessité pour la France de maintenir l'option du libre-échange me paraît tout à fait fondamentale et surtout si les Français souhaitent une orientation plus « socialisante » de l'action du pouvoir politique.

Troisièmement, la France est-elle capable de progresser dans ce domaine par rapport à son niveau actuel ? Il faut examiner les chiffres. Depuis 1973, l'évolution du commerce extérieur de la France présente certaines caractéristiques encourageantes.

En effet, de 1970 à 1976, la France est un des pays du monde qui a le plus développé ses exportations, de 21 % par an en valeur, alors que, pour le Japon, le taux est de 23 %. Vous remarquez que ces deux chiffres ne sont pas tellement éloignés l'un de l'autre.

Nous avons réalisé, durant cette période qui inclut la crise pétrolière, des performances qui nous situent au niveau international dans une position tout à fait honorable, dans un domaine où nous étions traditionnellement en position sinon de faiblesse, du moins d'insuffisante agressivité.

La balance des biens d'équipement pour la moyenne des années 1970 à 1973, donc avant la crise du pétrole, avait un solde positif, en chiffres douaniers, de 1,7 milliard de francs. L'excédent était, en 1976, de 19 milliards de francs et, en 1977, de 26 milliards de francs.

Il ne fait aucun doute que, dans le domaine des biens d'équipement, c'est-à-dire des matériels industriels lourds, nous avons accompli, en cinq ans, des progrès que nous ne devons pas sous-estimer et qui sont encourageants.

En revanche, nous éprouvons deux déceptions, dont la première que M. Pisani connaît bien est le déficit agricole. En 1977, certains aléas peuvent expliquer ce déficit : la hausse des prix du café, du cacao, des oléagineux que nous importons, les difficultés consécutives à ce qui s'était passé en 1976 pour la viande, les conditions climatiques en 1977 pour les fruits et les légumes.

Le déficit dans le domaine agro-alimentaire s'élève à plus de 7 milliards de francs. *A priori,* il ne semble pas que ce soit la seule explication.

Il faut examiner la situation pour détecter éventuellement les déficits anormaux que la vocation agricole de la France pourrait permettre de résorber. Pour la première fois depuis 1971, la France a eu, en 1977, une balance agricole déficitaire.

La deuxième déception, c'est la vulnérabilité des biens industriels de consommation. Il a suffi en 1976 d'une relance un peu vigoureuse du marché intérieur pour constater ce phénomène.

Prenons l'exemple d'un poste légèrement excédentaire : les équipements ménagers. J'observe que, dans la période 1970-1973, en moyenne annuelle, la balance était excédentaire de 1,4 milliard de francs. Or, c'était une période où la croissance était forte, la demande intérieure très importante. De nombreux équipements de ce type étaient fabriqués à l'étranger.

En 1976, le déficit était de 3,6 milliards de francs. Il atteint à nouveau ce chiffre en 1977 avec un taux de croissance plus faible qu'en 1976.

Pour les biens de consommation, nous sommes sauvés grâce à l'industrie de l'automobile. En 1977, la balance a été en excédent de plus de 14 milliards de francs. De 1970 à 1973, l'excédent a été, en moyenne, de 6,5 milliards de francs. Il s'agit de francs courants. L'écart serait moins grand en francs constants.

Notre consommation intérieure est assurée par des importations à 54 % pour les tapis, à 53 % pour la radio, la télévision, l'électrophone, la haute fidélité, à 50 % pour les fils et fibres synthétiques, à 37 % pour les tissus de coton, à 33 % pour l'électroménager, à 32 % pour les chandails et pull-overs, à 29 % pour le papier et le carton.

Telle est l'étendue de notre vulnérabilité dans le domaine des biens de consommation. Nous constatons que, depuis 1970, la France a du ressort en matière de commerce extérieur. Nous ne devons pas partir perdants dans la nouvelle stratégie.

Quatrièmement, la priorité que nous voulons donner au commerce extérieur nous impose une option en faveur de l'ouverture des frontières. Elle est possible, mais difficile pour toutes les raisons que vous connaissez et dont certaines tiennent au développement industriel interne de la France depuis la Deuxième Guerre mondiale.

La stratégie du développement industriel de la France depuis la Deuxième Guerre mondiale a été largement fondée sur un certain nombre de caractéristiques dont certaines nous ont joué un mauvais tour.

Je commencerai par l'énergie à bon marché dont nous n'avons pas abusé. Parmi tous les pays de niveau de vie comparable, nous avons été les plus économes dans ce domaine. Nous avons fondé notre développement sur l'acquisition de technologies et de matériels étrangers ; les machines américaines dans le cadre du Plan Marshall et les machines allemandes ultérieurement.

Ensuite, nous avons eu recours à une main-d'œuvre bon marché que nous nous sommes procurée dans deux réservoirs. Le premier est interne, c est l'agriculture. N'oublions pas que les transferts des populations du secteur agricole au secteur industriel ont été un élément fondamental du développement industriel de la France. Le second réservoir est externe, il s'agit des immigrés.

Dans les deux cas, nous avons fait appel à des personnels que nous pouvions rétribuer dans des conditions relativement avantageuses, mais qui ne possédaient pas toujours la formation technique nécessaire.

Il en est résulté que nous avons opéré peu de diversifications et que notre développement du genre tous azimuts était fondé sur des éléments artificiels ou risqués.

Cette stratégie n'est plus possible, à supposer même qu'elle soit encore souhaitable. D'une part, les prix des produits de base ont considérablement augmenté. D'autre part, les problèmes de l'emploi nous obligent à reconvertir en main-d'œuvre nationale une partie de l'appareil de production qui est actuellement traitée par une main-d'œuvre immigrée.

Enfin, le développement même de notre commerce extérieur nous a déjà imposé une reconversion en matière de matériels et de technologies et nous contraint à changer les bases mêmes sur lesquelles a été fondé notre essor industriel.

J'évoquerai un élément très important : notre taux de change. Pendant longtemps, nous avons pensé que notre monnaie pouvait être, à intervalles réguliers, dévaluée par rapport à d'autres, en vue de faciliter l'accès des produits extérieurs sans que cette opération ne pèse trop lourd sur le coût de nos importations.

Les données étant modifiées, nous devons changer notre comportement. Si des pays, comme l'Allemagne ou le Japon, ont mieux réussi que nous le rééquilibrage de leur commerce extérieur après la crise du pétrole, c'est parce que leur monnaie surévaluée les a conduits à sélectionner leurs produits et à être très agressifs dans leur commercialisation.

Là encore, nous avons l'exemple d'une contrainte extérieure qui, jouant comme un défi, oblige les structures internes à se réadapter rapidement.

Pour faire face à notre problème de commerce extérieur dans les prochaines années, nous devons modifier nos structures industrielles internes, nos habitudes de gestion économique intérieure. Cette politique de redéploiement se heurte à des difficultés d'ordre social et technique.

Sur le plan social, le peuple français, après vingt-cinq ans d'un effort remarquable de développement économique, peut largement éprouver le besoin de souffler un peu. Or, malheureusement, il se trouve dans une situation globale qui lui interdit, en tout cas, de le faire dans les proportions qu'il souhaiterait.

Ce besoin est bien légitime. Nous l'observons dans la recherche d'une plus grande sécurité et d'une meilleure stabilité. Or, la nécessité du redéploiement industriel exige, au contraire, une plus grande mobilité.

Nous avons là certainement une des contradictions politico-sociales les plus difficiles à surmonter dans les prochaines années en France, entre cette aspiration légitime à la sécurité et cette nécessité d'une plus grande mobilité.

Les procédures par lesquelles la sécurité et la mobilité peuvent être conciliées sont probablement nouvelles par rapport à celles que nous imaginions. En particulier, l'entreprise peut difficilement être un lieu de sécurité dans cette phase de notre développement économique.

Sur le plan technique, ce n'est pas aujourd'hui que les entreprises découvrent la nécessité d'évoluer, de changer leurs produits, leurs modes de commercialisation. Elles le font toutes depuis vingt-cinq ans, mais à leur rythme. Le problème est de savoir si, aujourd'hui, les contraintes du commerce extérieur ne leur imposent pas d'accélérer leur rythme biologique naturel.

En quoi une politique volontariste dans ce domaine, un système de planification adapté, une stratégie industrielle de l'Etat peuvent-ils aider l'entreprise ?

On peut toujours décrire cette articulation dans un livre, par exemple, mais sur le plan technique, elle est difficile à réaliser. En effet, il convient de sonder des marchés internationaux auxquels les instruments administratifs de la planification ne sont pas toujours adaptés. Il n'est déjà pas très facile de mesurer l'évolution des marchés intérieurs lorsqu'on atteint un certain degré de développement.

Lorsque les gens sont mal vêtus, mal logés ou mal nourris, la planification est facile parce que des besoins sont à satisfaire. Elle devient plus difficile dès que l'on atteint un niveau supérieur, car il est plus compliqué de cerner les besoins qui vont s'exprimer.

La situation est pire encore si l'on doit sortir de ses frontières.

Une meilleure articulation plan-marché est pourtant nécessaire, car l'entreprise doit conserver toute sa souplesse, elle doit même en acquérir une plus grande, tout en bénéficiant, dans une éventuelle planification, d'un soutien qui ne soit pas en même temps une entrave.

Les méthodes de planification que nous connaissons ne sont peut-être pas très adaptées. La planification française à stratégie industrielle est basée fondamentalement sur le concept de secteur, c'est-à-dire sur quelque chose pouvant avoir une réalité technologique et administrative, mais qui ne présente pas une réalité de décision au niveau économique.

Une entreprise ou un Etat peut prendre des décisions, un secteur n'a pas cette possibilité, à moins de transformer les entreprises d'un même secteur en une seule firme ; il y a alors identification entre la firme et le secteur.

Par ailleurs, il convient de mettre en place une stratégie à base de produits. Or, à l'intérieur d'un secteur, la notion de produit, sur laquelle il importe probablement de fonder une stratégie industrielle, est plus étroite que celle de secteur.

On peut imaginer un secteur de planification pour la stratégie industrielle de l'Etat, mais avec une stratégie fondée sur le couple entreprise-produit. C'est assez nouveau et pas facile à concrétiser, car les organisations patronales elles-mêmes répugnent à voir passer des accords entre entreprises et Plan. Elles tirent en effet leur importance de l'existence du secteur, alors qu'ainsi se trouverait affaiblie l'action des fonctionnaires patronaux par rapport aux dirigeants d'entreprise.

De plus, si une administration doit, par exemple, conclure un contrat avec une entreprise déterminée, les données de la concurrence risquent d'être davantage faussées.

Cette procédure est donc difficile à mettre au point, mais elle est certainement fondamentale pour faire face au problème réel, qui est beaucoup plus un problème de produit et d'entreprise que de secteur.

Bien que des secteurs du textile soient quelque peu sinistrés, il est très frappant de constater qu'en Allemagne, pays ayant connu une régression beaucoup plus sensible que la France, l'industrie textile, dans certains créneaux, comme le velours, est très compétitive au niveau international. Donc, là encore, le concept de secteur risque de conduire à la confusion et de laisser croire que les textiles, dans leur ensemble, sont condamnés.

Quelle action doit être entreprise pour permettre à l'industrie de réagir plus vite et plus efficacement à l'évolution des marchés, et singulièrement des marchés extérieurs ? Là, nous retrouvons les problèmes de la liberté des prix, des moyens de financement de l'entreprise, de la recherche technique.

Ce qui est inquiétant, c'est que la « recherche-développement » s'est affaiblie, en France, au niveau de l'entreprise.

Les entreprises françaises réalisant actuellement les meilleures performances sont celles qui ont privilégié deux secteurs : recherche-développement et commercialisation. L'exemple le plus évident est fourni par l'entreprise Michelin qui, depuis longtemps, a réservé une priorité absolue à la recherche-développement — c'est-à-dire à son bureau d'études — et à la commercialisation de ses produits.

Toutes ces données concernant la politique industrielle exigent des modifications de comportement difficiles en soi, pas uniquement parce que des intérêts s'y opposeront.

Les biens peuvent se diviser en trois grandes catégories : biens d'équipement, biens de consommation et biens intermédiaires.

Pour les biens d'équipement, nous avons tendance, me semble-t-il, à raisonner par référence à de grands ensembles.

En Chine, où je me suis rendu récemment, j'ai vu, au nord de Pékin, un ensemble pétrochimique dont la responsabilité de l'architecture a été confiée à des entreprises françaises. lesquelles jouent par conséquent un rôle essentiel.

Dans les pays très peu développés, la stratégie du grand ensemble industriel, livré clés en main, est encore adaptée ; mais au fur et à mesure où l'industrialisation s'y développera — on l'observe déjà dans certains pays d'Asie — le concept des grands ensembles ne manquera certainement pas de reculer. Il se développera encore en Afrique, continent vide, alors que — réserve du cas chinois — l'Asie et l'Amérique latine, au peuplement beaucoup plus dense, sont les grandes zones de développement à venir.

Nos exportations et nos importations de biens d'équipement ne relèveront peut-être plus, dans les prochaines années, du concept de grands ensembles industriels. Des firmes françaises devront donc s'associer avec des firmes allemandes, italiennes ou anglaises pour satisfaire un besoin déterminé, qui ne sera pas nécessairement celui de l'ensemble. A ce point de vue, nous ne sommes pas mal placés.

En matière de biens de consommation, tout le problème réside dans l'innovation sur le produit et la qualité de la commercialisa-

tion. En confrontant les techniques françaises et allemandes en matière d'exportation, on se rend parfaitement compte que la différence essentielle porte sur ce plan.

Le point le plus difficile concerne les biens intermédiaires, comme la sidérurgie, les biens intermédiaires chimiques ; car nous intervenons sur un marché mondial qui va probablement connaître des excédents de production. Il en connaît déjà, et cette situation peut se prolonger, car les pays producteurs de pétrole vont se mettre à produire des biens intermédiaires. Il s'agit là d'une technologie importée qu'ils voudront valoriser chez eux. Nous nous trouverons alors devant des marchés où le secteur privé aura beaucoup de peine à se maintenir.

Des responsables de la société Elf-Aquitaine, avec lesquels je me suis entretenu, m'ont déclaré que pour avoir une situation économique équilibrée il faudrait renoncer à faire du raffinage sur le marché français.

Autant dans le domaine des biens de consommation il faut accepter d'être acheteur pour être vendeur — ce qui ne pose pas de problèmes d'approvisionnement graves — autant dans celui des biens intermédiaires, chimiques ou métalliques, des problèmes de sécurité d'approvisionnement peuvent se poser si nous dépendons trop étroitement de fournisseurs lointains.

Cela signifie-t-il que dans dix ou vingt ans tout le secteur des biens intermédiaires devrait être un secteur à rentabilité sociopolitique et non pas à rentabilité économique, donc financé, sous une forme ou sous une autre, par des entreprises publiques dont les critères de gestion sont différents de ceux concernant les biens de consommation et les biens d'équipement ? Cette question, à laquelle je n'ai pas de réponse à fournir, pourrait effectivement se poser.

Je conclurai sur quelques remarques concernant les conditions de l'environnement général dans lesquelles on pourrait essayer de définir de telles stratégies.

Nous pouvons en retenir trois.

Premièrement, il convient de reviser les accords du GATT. Nous devons accepter que certains pays, aujourd'hui sous-développés, notamment les pays d'Asie et demain ceux de l'Amérique latine, soient des fournisseurs. Au cours des vingt prochaines années, nous devons acheter, dans des proportions non négligeables et de façon durable, une partie des produits dont nous aurons besoin en Asie et en Amérique latine.

Mais ces importations ne peuvent pas être réalisées dans n'importe quelles conditions, des retraites ordonnées doivent être prévues ; ce qui nécessite une modification des bases actuelles des accords du GATT.

A long terme, l'ouverture des frontières sera d'autant mieux défendue que des clauses de sauvegarde plus précises auront été prévues. Jamais, en effet, un pays ne prendra les risques d'ouvrir ses frontières s'il n'a pas la sécurité qu'il peut faire jouer des clauses de sauvegarde sans être mis au ban du commerce international.

L'amélioration de la qualité des clauses de sauvegarde constitue donc une des conditions du maintien de l'ouverture des frontières.

Deuxièmement, pour que les pays du Tiers Monde deviennent non seulement nos fournisseurs, mais aussi nos clients, une aide doit être accordée à ceux qui, bien que représentant de grands marchés, rencontrent de grandes difficultés de développement.

L'idée d'accroître l'aide à l'industrialisation de ces pays, alors que tout aujourd'hui va dans le sens contraire, s'applique aux dix années qui viennent.

A ce sujet, on peut imaginer des formes inédites de discussion et de concertation. La Communauté européenne est, dès maintenant, concernée car, la Convention de Lomé arrivant à expiration dans les prochaines années, la question se pose de savoir si elle devra être reconduite dans sa forme actuelle ou si une modification doit être prévue, notamment si une plus grande concertation doit avoir lieu pour les investissements de ces pays. Il convient également d'envisager sous quelle forme la Communauté européenne pourrait accorder une aide pour le financement d'investissements dont le rythme de réalisation doit permettre au marché intérieur européen d'évoluer en conséquence.

Si des crédits sont accordés pour implanter une industrie textile dans certains pays africains, peut-on se mettre d'accord avec ces derniers en vue de débloquer ces crédits à un rythme permettant à nos propres secteurs, qui seraient alors concurrencés, d'opérer une retraite ordonnée ?

Troisièmement — ce point est le plus important et sans aucun doute le plus difficile, ne serait-ce que parce qu'il nous échappe largement — je soulignerai la nécessité de la reconstitution d'un système monétaire relativement stable.

Il est pour le moins curieux de négocier, comme on le fait actuellement au GATT, sur des abaissements de tarifs douaniers de 5 à 7 %, alors que la première monnaie du monde accuse une baisse sensible.

En résumé, doivent être prévues la révision des accords du GATT, une aide financière aux pays en voie de développement et la reconstitution d'un système monétaire international.

Il est clair qu'une telle action n'est pas à la dimension d'un pays comme la France. Elle est, au mieux, à celle d'une Communauté européenne qui aurait retrouvé son autorité et son autonomie politiques.

Nous nous trouvons, en effet, dans un domaine où la politique est liée à l'économie.

Telles sont, Monsieur le Président, les quelques observations générales que je vous livre en tant qu'observateur, et non en tant qu'opérateur, donc avec toutes les insuffisances que cela comporte en ce qui concerne non pas les problèmes relatifs à l'avenir du commerce extérieur de la France, mais ceux de sa structure économique industrielle interne.

M. Pisani. Monsieur Boissonnat, vous êtes le premier à être entendu par notre groupe. Vous nous avez permis, par la clarté de votre exposé, de reclasser un peu ce que nous savions déjà.

Votre conclusion rejoint étrangement celle qui s'était dégagée lors de notre dernière réunion. En effet, nous avons souligné qu'il n'existait pas de politique du commerce extérieur qui puisse être isolée d'une politique spécifique en matière économique.

Pour ma part, j'aimerais que nous essayions d'approfondir un point, à mon sens capital, de votre analyse portant sur la planification et le marché.

Après avoir exprimé vos craintes quant à la possibilité d'articulier les deux, vous avez laissé apparaître, dans votre conclusion, la nécessité d'y recourir. Car, en définitive, la retraite ordonnée, parallèlement au développement ordonné des pays sous-développés, c'est bien une planification.

Il conviendrait sans doute d'essayer de creuser la question du passage d'une stratégie par secteur à une stratégie par produit.

M. Boissonnat. C'est essentiel. En ce qui concerne le premier point, l'expérience qui a été réalisée mériterait peut-être d'être analysée plus en détail que je ne saurais le faire. Il s'agit de procédures qui ont été utilisées par le Crédit national, depuis trois ou quatre ans, en matière d'octroi de prêts bonifiés sous conditions.

Trois conditions ont été requises. Tout d'abord, l'octroi de prêts bonifiés à condition que l'entreprise réalise des progrès en matière de commerce extérieur et s'engage, dans des proportions chiffrées, à développer ses exportations. Or, on ne sait jamais ce que seront ces marchés. Ce type de contrat est périlleux.

Les premières échéances se situent à la fin de cette année. Il serait intéressant de savoir si les entreprises ont pu tenir leurs engagements sur un marché mondial qui n'a pas été très prêteur ou, dans la négative, quelles sanctions leur sont imposées.

Pour la première fois intervient l'accord d'un organisme parapublic, comme le Crédit national. Il serait utile, quelle que soit l'hypothèse politique de l'avenir, de savoir comment s'est opérée la résolution ou l'accomplissement de cette sorte de contrat entre un organisme parapublic et des entreprises moyennant l'engagement, de la part de celles-ci, de développer leurs exportations dans un certain nombre de secteurs.

D'autres contrats de ce type ont été conclus sous condition d'économie d'énergie, d'autres encore sous condition de créations d'emplois.

Je ne suis pas en mesure d'indiquer quelle leçon peut être tirée de cette expérience de politique contractuelle, mais pour un groupe comme le vôtre, il serait, à mon sens, très intéressant de prendre contact avec les entreprises qui se sont engagées, afin d'être informé sur le genre de problème qu'une telle situation leur a posé.

C'est probablement dans cette voie qu'il convient de chercher une issue à l'équilibre plan-marché. Toutes les expériences qui ont pu être réalisées sont bonnes. On perçoit trop bien la théorie qui peut être appliquée, sans tenir compte des réalités de la vie commerciale normale.

Au Japon, le plan-marché existe, mais il est différent du nôtre, car les rapports humains ne sont pas les mêmes, les hommes étant tous issus de l'université de Tokyo où sont réunies les grandes écoles.

Les rapports se traduisent par une concertation culturelle et humaine extrêmement efficace. Ce qui devrait peut-être nous conduire à poser la question de savoir si, en France, la distinction traditionnelle entre le Ministère de l'Industrie et le Ministère du Commerce extérieur n'est pas totalement absurde et artificielle. Sans doute conviendrait-il, à ce sujet, de prévoir des novations. Ce sera, à mon avis, le point d'achoppement le plus difficile. Une articulation plan-marché est nécessaire pour résoudre ces problèmes, mais on ne sait pas comment la réaliser.

M. Pisani. Vous avez, pour cela, suggéré l'incitation — ou le contrat, pour être moins catégorique — à privilégier le produit.

La politique des secteurs présente, certes, l'inconvénient d'interposer entre les deux niveaux de décision, la planification et l'entreprise, tout un appareil d'organigramme, ce qui est d'ailleurs très conforme au génie français et flatte nos vices les plus invétérés. Mais on voit mal comment un contrat produit-entreprise, c'est-à-dire expérimental, pourrait être maîtrisable, c'est-a-dire planifiable.

M. Boissonnat. Un contrat est passé sur une durée déterminée, pendant laquelle peut être achevée la mise au point des produits qui semblent avoir un avenir commercial.

M. Pisani. Ne favoriseriez-vous pas ainsi les grandes industries plus faciles à cerner par l'interlocuteur public ?

M. Boissonnat. Vous avez tout à fait raison, et c'est aussi un de nos grands vices. Si on observe le commerce extérieur de l'Allemagne, on constate que les exportations sont assurées aussi bien par les petites entreprises que par les grandes. Dans ce pays, l'innovation du produit se situe d'ailleurs souvent au niveau des petites entreprises.

Des structures régionalisées sont indispensables. L'idée de ne consulter les régions que pour les équipements collectifs doit être complètement révisée. Il convient de prévoir des concepts de planification permettant de distinguer des entreprises que de Paris on ne distinguera jamais.

Il importe de donner au Ministère de l'Industrie une structure et une autorité qu'il n'a pas, en reliant beaucoup mieux l'industrie, la recherche et l'exportation.

M. Robert Laucournet. Dans ma région, on a fait de la porcelaine, de la chaussure et de la culture.

Pour la porcelaine, c'est une réussite, les fabricants se sont équipés et ont obtenu des prix compétitifs. Cette industrie est en progression permanente sur les marchés internationaux.

La situation est toute différente en ce qui concerne la chaussure. Par suite d'un manque d'organisation, les commerçants qui vendaient en même temps un produit identique ont disparu au profit de ceux de Romans, de Cholet et d'autres villes.

Pour les agriculteurs, qui ont une race d'animaux à exporter, c'est l'échec.

Ainsi vivent côte à côte des personnes qui ont réussi grâce à des aides et sans doute aussi à un plus grand dynamisme que d'autres.

Comment d'Etat peut-il intervenir ? Quelle solution pourrait être envisagée ?

M. Boissonnat. En France, depuis dix ans, on a découvert le concept de manager. C'est très important, car cela signifie que l'on peut retenir des critères nouveaux pour la direction de l'entreprise.

Mais ce n'est pas avec des managers que l'on crée des entreprises, c'est avec des entrepreneurs, et cette race est probablement celle qu'il convient de cultiver en toute priorité en France.

Si des pays comme l'Allemagne et le Japon ont réussi là où nous avons un peu plus de peine à nous placer, c'est parce qu'ils ont plus spontanément trouvé, dans leur héritage culturel, des hommes ayant une stratégie d'entrepreneur.

Dans le domaine de la porcelaine, il serait intéressant de savoir, indépendamment de toutes les aides, où réside la différence par rapport aux autres branches. Cette industrie était peut-être entre les mains d'entrepreneurs, alors que pour les secteurs de la chaussure et de l'agriculture, il n'y avait que des propriétaires.

Devant un problème comme celui que nous rencontrons à l'heure actuelle en France, la formation d'entrepreneurs est la condition préalable au redéploiement de notre industrie. C'est l'entrepreneur qui permet de conclure un marché.

M. Louis Boyer. En France, les entrepreneurs ne disposent pas de l'entourage économique et intellectuel qui pourrait favoriser le développement de leur action. Prenez le cas de M. Bertin.

M. Boissonnat. M. Bertin était plus un inventeur qu'un entrepreneur. Il avait tout de même reçu des appuis.

M. Louis Boyer. Il n'a pas pu continuer dans sa voie.

M. Boissonnat. L'entrepreneur est une personne qui se pose le problème de son marché avant celui de sa technique. Il examine d'abord les possibilités du marché, puis, en fonction de celles-ci, il détermine sa stratégie industrielle, financière et technologique.

La France a eu à la tête de ses entreprises trop de techniciens et pas assez de commerciaux capables de sonder les marchés et d'abandonner la fabrication d'un produit si les résultats n'étaient pas satisfaisants.

Nous sommes frappés par la souplesse de réaction, le non-entêtement des entrepreneurs américains. La General Motors sait perdre 20 milliards de francs pour renoncer à construire des ordinateurs.

Notre protectionnisme technique qui est à notre grand honneur nous conduit à nous entêter dans certains domaines.

M. Pisani. C'est notre goût pour l'organigramme, pour la structure. C'est une des caractéristiques du privilège français.

M. Boissonnat. C'est le privilège donné au concept sur le guichet.

Les personnes qui sont au guichet sont considérées comme exerçant un métier moins noble et sont les plus mal payées, alors que tout dépend du contact avec le client.

M. Pisani. Je vous remercie, monsieur Boissonnat.

AUDITION DE M. RENE TENDRON

Le Nouvel Economiste.
(6 avril 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur, d'avoir répondu à notre invitation pour nous faire connaître vos réflexions sur les problèmes des échanges extérieurs.

M. Tendron. J'ai effectivement préparé un texte en fonction de vos préoccupations actuelles.

M. Pisani. Je tiens, à cette occasion, à rendre hommage aux représentants de la presse que nous avons déjà consultés, dont les prestations ont toujours été de qualité.

M. Tendron. Les journalistes n'ont pas la prétention d'être des spécialistes mais bien de simples observateurs. Dans ces conditions, quel honneur mais aussi quel supplice pour le journaliste que je suis d'être passé à la question ! Spécialisé en tout mais spécialiste de rien, je m'interroge depuis votre invitation sur ce que je peux vous apporter que vous n'ayez déjà entendu, et de manière beaucoup plus approfondie que je ne pourrais le faire, simple observateur que je suis des événements.

C'est en tant que tel que je vais donc essayer d'apporter ma modeste contribution à vos travaux.

Depuis 1974 que nous ressentons le choc pétrolier sur notre balance commerciale avec ses prolongements sur l'endettement international de la France, j'ai comme tout le monde entendu parler de redéploiement... et je dirais sinon rien vu venir, du moins peu de chose.

Essayant de comprendre ce que recouvrait ce terme du redéploiement, j'ai eu souvent l'impression qu'il s'agissait d'un mot commode permettant de faire croire que tout allait désormais être réglé et qu'à terme, notre balance commerciale allait se redresser. L'examen de ce qui s'est passé au cours des quatre dernières années démontre le contraire, même si, grâce à une économie en hibernation, l'année 1977 a effacé les excès de 1976, année de relance. Mais que demain la machine économique se remette en marche et l'on verra apparaître les mêmes défauts de notre balance commerciale : croissance des importations d'énergie et de matières premières certes, mais également croissance de certains produits d'équipement et surtout de consommation.

Tout cela, vous le savez sans doute aussi bien que moi. Mais je dirais que ces phénomènes mettent en évidence deux notions de redéploiement : le redéploiement géographique et le redéploiement industriel.

Or, si pour ce qui concerne le redéploiement géographique, nous avons fait des efforts couronnés de succès par la politique des grands contrats, on se rend bien compte que du point de vue industriel rien ou presque n'a été fait. Je veux dire par-là que nous n'avons pas beaucoup gagné en productivité, nous n'avons pas réorienté notre industrie vers des productions comportant davantage de valeur ajoutée, nous n'avons pas, ce faisant, corrigé en notre faveur et fondamentalement les grands courants d'exportation. Trop concentrées sur l'Europe de l'Ouest, celles-ci se soldent par un déficit de près de 14 milliards contre 4 milliards en 1974 avec les pays du Marché commun qui absorbent plus de 50 % de nos exportations. C'est-à-dire que nous n'avons pas corrigé notre situation avec l'Allemagne qui nous coûte plus de 10 milliards et que nous avons perdu sur tous les autres. Insuffisamment représentée en Amérique du Nord qui n'absorbe que 6 % de nos exportations, nous y cumulons un déficit de 8 à 11 milliards par an depuis quatre ans alors que, dans le même temps, notre déficit commercial a été multiplié par 10 avec le Japon ! (Il atteint 4 milliards et demi contre 500 millions en 1973.) Autrement dit, notre redéploiement géographique depuis quatre ans vise à ne pas accroître notre déficit avec les pays de l'OPEP (29 milliards contre 33 en 1974 et 8 en 1973) et à trouver des compensations un peu vers les pays socialistes mais surtout vers les pays en voie de développement. C'est par-là que s'explique la croissance de nos ventes d'équipements professionnels.

Ce qui pose à mon avis deux interrogations :

1° Est-il bon d'avoir de plus en plus de clients parmi les pays dont les balances des paiements sont largement déficitaires et à qui vous prêtez en francs pendant que vous empruntez en dollars ?

2° Est-il normal de voir nos parts de marchés se réduire dans les pays industrialisés pendant que ces derniers augmentent la leur chez nous ?

A ces deux questions, il n'y a, me semble-t-il, qu'une seule réponse : l'insuffisance de la capacité de redéploiement et de reconversion de l'industrie française sur des marchés porteurs qui n'acceptent pas n'importe quels produits. Et c'est là où personnellement je me pose une autre question. A-t-on été jusqu'au bout de la logique de la reconversion ?

Je sais bien que le Gouvernement a entrepris des actions sectorielles dont certaines portent des fruits ; je sais bien que la pauvreté de la France en matière première, la cherté de la main-d'œuvre,

notre manque de compétitivité nous a beaucoup gênés et nous gênent encore. Mais sommes-nous les seuls dans ce cas et les arguments sont-ils tout à fait exacts ?

L'accroissement de la facture pétrolière compris entre le 30 septembre 1973 et le 1er octobre 1975, c'est-à-dire l'essentiel, a correspondu à un prélèvement de 3.5 % sur notre produit national brut. Pour les Allemands, cela représentait 3 % et pour les Japonais 5 %. Or, que je sache, ni la balance japonaise, ni la balance allemande ne sont déficitaires. C'est même parce qu'elles sont en excédent que ces deux pays rencontrent tant de difficultés avec les Américains. Et pourquoi sont-elles excédentaires ? Certes par la croissance en volume, mais surtout me semble-t-il parce que ces deux pays ont joué la carte de la transformation. Selon une étude récente de la BFCE, il n'y avait en 1975 que 59 % de valeur ajoutée dans les exportations françaises contre 80 % pour l'Allemagne fédérale et 90 % pour le Japon. Même l'Italie nous dépassait avec un taux de 70 % précédant de peu les Etats-Unis avec 65 %.

Ce qui veut dire que ces pays ont choisi la spécialisation qui seule permet de gagner en productivité et d'ajouter beaucoup de matière grise à quelques produits. A l'inverse de la France qui offre beaucoup de produits à peu de clients, ils vendent peu de produits à beaucoup de clients. Si l'on ajoute à cela une mentalité d'exportation que nous acquérons difficilement, on peut expliquer le bonheur des uns et le malheur des autres.

Mais mon propos serait incomplet si je ne m'interrogeais pas sur les raisons qui font que les Français ne parviennent pas à se spécialiser, à vendre de la valeur ajoutée. Ils ne sont certainement pas moins inventifs que les Allemands et à coup sûr que les Japonais qui nous copient. Ils ne sont pas, contrairement à ce qu'on entend dire souvent, moins travailleurs que les Allemands. Et en dépit d'une relative décontraction apparente, je ne les crois pas moins organisés, sauf en ce qui concerne la vente à l'étranger où les Allemands ont une expérience vieille de soixante ans et les Japonais des méthodes offensives qui tiennent à l'imbrication de leurs structures industrielles et financières.

Alors on peut se demander, c'est en tout cas l'une des questions que je commence à entendre poser, si, choisissant de renforcer notre compétitivité on n'a pas oublié un facteur essentiel de celle-ci, le taux de change. Ou pire, si l'on ne s'est pas trompé de stratégie. Car il est tout de même frappant de voir que l'Allemagne et le Japon ont vu depuis 1973 leur balance commerciale se redresser malgré des pertes de marché alors que dans le même temps le mark s'appréciait de 42 % par rapport au franc

et le yen de près de 20 %. Et, à l'opposé, on constate que la Grande-Bretagne, jusqu'il y a un an, et les Etats-Unis voient leur balance commerciale se dégrader avec une monnaie faible. N'est-ce pas là le signe qu'un pays industriel, par définition transformateur de biens acquis pour une plus ou moins grande part hors de ses frontières, a davantage intérêt à avoir un taux de change fort qu'un taux de change faible ? Sans doute sommes-nous éloignés là des raisonnements du patronat français et d'une longue accoutumance à la dévaluation. Sans doute aussi s'éloigne-t-on de nos vieux principes d'économie qui veulent que le réajustement d'une balance commerciale s'opère par l'enchérissement des produits importés qui réduit la demande interne et par l'expansion des exportations résultant d'une plus grande compétitivité à l'étranger. Mais il existe des demandes de produits incompressibles — c'est le cas du pétrole et des matières premières et de certains produits d'équipement — et l'avantage de la dévaluation ne dure guère longtemps. Comment expliquer autrement le fait qu'à l'égard de l'Allemagne et du Japon, loin d'avoir amélioré notre balance commerciale, nous assistions à sa dégradation ?

Avec l'ouverture des frontières et son accession au rang des nations industrielles, la France, malgré son agriculture qui constitue un cas à part, est devenue un pays transformateur de produits importés. Moins que l'Allemagne et le Japon, mais dans une proportion qui n'a plus aucune commune mesure avec le passé. A-t-on bien calculé branche par branche ce que nous coûte une politique de dévaluation permanente ? Car en suivant le dollar à la baisse, c'est bien de cela qu'il s'agit.

Mais il y a peut-être pire encore. C'est la politique de facilité industrielle que la dévaluation induit. Comment veut-on pousser les entreprises à davantage de compétitivité sur le marché international lorsqu'on les protège par la dévaluation ? Et, ce faisant, ne détruit-on pas leur compétitivité interne, laissant ainsi progressivement l'étranger investir notre marché national ? Peut-on vouloir la compétitivité, la spécialisation et protéger les entreprises déclinantes par la monnaie ?

Ne faudrait-il pas examiner de près aussi les répercussions de cette politique sur la situation financière des entreprises ? Qui nous dit que les rapports coûts-salaires, l'autofinancement et l'endettement n'en seraient pas modifiés ? Qui nous dit que le retard de l'investissement dans certains secteurs de produits de consommation ne résulte pas pour une part de notre politique monétaire ?

A l'exportation, au moment où nous devons faire un gigantesque effort d'implantation de mise en place de réseaux commer-

ciaux qui coûtent des centaines de millions de dollars, vaut-il mieux avoir une monnaie forte ou une monnaie faible ? Le financement direct des exportations est-il facilité par une monnaie faible ?

Et comment ne pas mesurer le choc en retour de la diminution de la valeur d'échange du franc lorsqu'on sait que 77 % de nos importations sont payées en monnaies étrangères, dont 26 % en dollars et 15 % en marks, alors que 70 % de nos exportations sont réglées en francs ?

Je ne voudrais pas certes que vous croyiez que je ramène toutes nos difficultés à l'exportation à notre politique monétaire. D'autant plus que je pose davantage de questions que je n'apporte de réponses. Mais comment ne pas être frappé par la comparaison de l'indice de notre compétitivité mesuré par le rapport de l'évolution du franc sur le différentiel d'inflation avec nos principaux partenaires commerciaux, en comparant cet indice avec le taux de couverture de notre commerce extérieur ? C'est chaque fois en période de grande compétitivité, en 1974 et en 1976, que notre balance commerciale se dégrade.

Messieurs les Sénateurs, je ne sais pas si j'ai apporté une contribution à vos travaux, mais si vous pouvez prochainement répondre à ces quelques questions que je me pose, j'en serais vivement intéressé.

M. Louvot. Il est heureux que, grâce à votre contribution, nous puissions, Monsieur, prendre conscience de l'influence des variations du taux de change sur nos échanges extérieurs. Mais je m'interroge sur la question de savoir si les propos que vous avez tenus devant nous ne sont pas contradictoires avec ceux que nous avons tout récemment entendus. On nous a dit que la compétitivité de l'économie française tenait à l'avantage de change qui résultait des opérations de dévaluation, notamment de celles de 1969. On nous a également indiqué que la part de la France dans le marché mondial des produits manufacturés augmentait. Alors je voudrais juste vous poser une question : comment expliquez-vous les contradictions internes de ces deux types de raisonnement ?

M. Tendron. Je ne suis certes pas un spécialiste, comme je vous l'ai dit en commençant. Je me limite à examiner certains chiffres et je constate, dans ces conditions que, si de 1974 à 1977, le Deutschemark a connu une réévaluation de l'ordre de 42 à 43 % par rapport au franc français, le déficit commercial de la France envers l'Allemagne est passé dans le même temps de 4 à 10 milliards de francs !

C'est un simple constat : avec 42 % d'avantage monétaire, nous avons dû dépenser 6 à 10 milliards de francs. Il me semble qu'il y a là matière à réflexion.

Sur le second point, à savoir l'importance relative de la part de notre pays dans le commerce de produits manufacturés, je remarque que la progression de nos exportations a surtout été sensible sur la zone franc et vers les pays en voie de développement. Sans doute, cette évolution répond-elle à une exigence morale élémentaire, mais il n'en demeure pas moins que le redéploiement de notre économie est extrêmement fragile.

M. Pisani. Les pays en voie de développement demeurent les moins bons payeurs !

M. Tendron. En tout cas, ils se trouvent dans une situation précaire : difficultés de balance des paiements, endettement extérieur. On se souvient des modalités de redressement financier du Zaïre, par exemple. Tout ceci est très risqué.

En tout état de cause, on ne peut pas prétendre vendre aux pays en voie de développement des produits à forte valeur ajoutée incorporée correspondant à un haut degré de développement technologique. Sur ces marchés-là, en effet, on ne peut pas dire que l'un des éléments déterminants de la vente est constitué par la qualité du produit offert. La confrontation avec nos acheteurs n'est pas aussi stimulante qu'en RFA ou qu'aux Etats-Unis, où la qualité des produits compte plus que le prix.

M. Louvot. Vous avez certainement raison. Dans un certain sens, le redéploiement par restructuration permettant une meilleure adaptation de l'économie française, une présence certaine sur les marchés, une conquête des créneaux, est nécessaire ; mais il semble utile de pouvoir profiter également de la compétitivité internationale relative du taux de change. Peut-on alors se battre avec cette seule facilité ?

M. Tendron. J'ai lu un article au sujet des ventes d'automobiles en République fédérale d'Allemagne. La conclusion de cette étude était que presque tous les exportateurs avaient tenu compte de la réévaluation du Deutschemark et avaient réduit leurs prix en conséquence, tous, sauf les Français. Au sujet du redéploiement grâce à la définition de nouvelles orientations industrielles, il faut se méfier de la tentation qui consiste à centraliser à l'excès les décisions. On a pu ainsi récemment approuver une politique de contrats de croissance qui a donné de bons résultats, car il est souhaitable d'encourager les industriels qui ont réussi. Mais, en tout état de cause, il ne faut pas prendre constamment des mesures tendant à accorder une prime à nos entrepreneurs afin

de mieux les protéger des vicissitudes du marché mondial. De telles situations peuvent, en effet, inciter les industriels à ne pas procéder d'eux-mêmes à d'indispensables efforts de rationalisation et de productivité Sans doute, dans certains cas, doit-on décider des mesures d'adaptation mais on ne fait alors que différer la solution à apporter à certains problèmes et je pense en particulier à ceux de l'industrie textile.

M. Pisani. Tout ce que vous dites à ce sujet est très intéressant. Nous avons eu deux interventions assez dissemblables l'une de l'autre. La première, celle de M. Boissonnat, qui a soutenu une thèse parallèle, consiste à dire que la manipulation de la monnaie ne peut être utile à notre économie que pendant une période de temps très brève. M. Boissonnat nous a conduits à nous interroger sur le caractère positif d'une telle politique qu'il n'hésitait pas, lui, à mettre en cause dans la mesure où cela dispensait les exportateurs français d'un effort de discipline nécessaire.

La seconde opinion a été défendue ce matin par M. Plassard, qui a eu tendance à constater qu'en d'autres occasions, la dévaluation avait été utilisée avec profit. Selon lui, l'opération du Président Pompidou permettrait encore à l'économie française de disposer d'un avantage de change pendant quelques années.

Je pense pour ma part qu'il n'existe pas vraiment de contradiction entre ces deux thèses. M. Plassard a soutenu devant nous qu'il existait encore une rente de situation à exploiter, mais il a dit qu'on ne peut pas continuer en ce sens.

Par ailleurs, selon vous, la situation va s'effriter. Il faut savoir si l'on doit adopter une stratégie de nouvel ajustement monétaire ou de fermeté du franc, avec ce que cette dernière option comporte de discipline rigoureuse pour les entreprises.

A propos de la seconde question, M. Plassard nous a indiqué que la part de la France dans le marché mondial de biens d'équipement avait eu tendance à augmenter, mais il n'a pas procédé à une analyse géographique.

Les analyses de M. Tendron présentent, à ce sujet, un caractère décisif, car selon lui, nous avons accru notre part de marché, essentiellement vers les pays en voie de développement. Serons-nous victimes de la tentation d'exporter des technologies moyennes au détriment d'efforts susceptibles d'être accomplis en matière d'équipements à forte valeur ajoutée incorporée ?

Nous nous trouvons en présence de deux raisonnements qu'il convient d'articuler l'un par rapport à l'autre, qui répondent à deux approches, l'une très optimiste, l'autre centrée sur nos fai-

blesses. Des articles récents soulignaient qu'il n'y aura pas dispersion de l'industrie textile dans les pays développés, mais une spécialisation progressive sur divers créneaux de valeur ajoutée.

M. Tendron. J'ajouterai même qu'en Normandie, on a récemment découvert un chef d'entreprise spécialisée dans la bonneterie qui exporte à Hong Kong !

Je dirais que peut-être plus que de produits très élaborés, nous disposons de possibilités d'action en matière textile grâce à des procédés nouveaux de fabrication. Par ailleurs, les observateurs estiment qu'il est maintenant possible d'arriver à diminuer le coût des équipements. Si tout ceci est vrai, on parviendra à fabriquer des produits à des coûts de fabrication très bas. Sans doute restera-t-il toujours le problème de l'emploi.

M. Pisani. Avez-vous réfléchi, cher Monsieur, aux conditions de l'adhésion de la société française à un redéploiement qui permettrait de renouveler les créneaux économiques et les technologies ? Comment le monde du travail pourrait-il cesser d'être un frein à l'évolution des techniques de pointe ?

M. Tendron. Les Français ne sont pas aussi allergiques qu'on le prétend à la mobilité professionnelle. Il est vrai cependant que les personnes peuvent difficilement se décider à changer de région. S'il s'agit de les envoyer à l'étranger pendant une ou deux années, le problème de leur réinsertion par la suite dans la vie nationale se pose avec acuité. En réalité, la mobilité de l'emploi peut n'être pas ressentie comme une contrainte intolérable si on facilite l'implantation des hommes. Pourquoi refuserait-on un traitement meilleur pour faire quelque chose de plus agréable sous des cieux plus cléments ? parce que tout le monde demeure attaché à sa maison individuelle...

M. Laucournet. Il nous faut prendre en considération le coût humain et social de la mobilité professionnelle. Il faut aménager les conditions de départ et donner aux personnes concernées des facilités réelles. L'effort tenté à Fos a été singulièrement difficile.

M. Pisani. Le vent arrachera chaque jour, à Fos, quand la sidérurgie connaîtra son rythme de développement maximum, près de 100 tonnes de poussier de charbon par jour. Je crois en tout cas que nous sommes confrontés à deux axes de réflexion. C'est tout le problème de la cohérence entre le développement forcené de l'accession à la propriété et les exigences d'une politique dynamique de l'emploi ; n'y a-t-il pas une contradiction dans le discours politique entre le désir de mobilité et l'enracinement immobilier ?

On doit donc rechercher à quelles conditions ces deux politiques pourraient ne plus être antithétiques. Telle est la véritable question :

il nous faut dominer cette contradiction. Les mécanismes de formation des adultes ne constituent-ils pas d'ailleurs eux-mêmes des obstacles à la mobilité ?

M. Tendron. Les mécanismes mis en place depuis quelques années, pour la reconversion des hommes, ont eu pour conséquence beaucoup de gâchis. On a pu cependant obtenir certains résultats, mais il faudrait améliorer le contrôle de l'utilisation des crédits ainsi que les modalités d'appréciation de l'efficacité de l'action administrative. On a trop donné d'argent pour faciliter la reconversion sans se soucier de l'avenir du système.

M. Pisani. Il faudra faire apparaître dans le rapport tous ces thèmes d'étude et notamment celui des conditions de la mobilité des hommes : insertion culturelle, insertion mobilière, formation... D'ores et déjà, nous pouvons nous rendre compte que les personnes concernées par la fermeture d'une entreprise vivent avec angoisse la perspective d'une telle opération, ce qui aboutit à des blocages passionnels.

M. Tendron. Un phénomène me paraît inquiétant quand on examine le nombre des jeunes apparaissant sur le marché de l'emploi avec toutes les difficultés que cela représente. Quelles sont les possibilités offertes ? Pour les biens intermédiaires, il y en a peu. Pour les biens d'équipement, il s'agit simplement de quelques petits postes. Pour le bâtiment et les travaux publics, il ne faut pas s'attendre à grand chose. Pour l'agro-alimentaire, peu d'emplois nouveaux seront créés. Au total, on constate qu'il n'y a nulle part de réelles possibilités de créations d'emplois, alors que si les entreprises se décidaient à chercher de nouveaux créneaux, on en trouverait facilement.

Je pense que parmi les jeunes sortant de l'Université on pourrait trouver des cadres susceptibles de participer aux opérations de vente sur les marchés extérieurs. Toute cette main-d'œuvre potentielle pourrait être employée à constituer des réseaux commerciaux plutôt qu'à permettre aux sociétés de commerce — qui n'ont de commercial que le nom — de continuer une existence hypothétique...

M. Pisani. Est-ce que notre système de recherche-développement ou d'assistance à l'innovation a fait l'objet de votre part d'analyse particulière ? L'idée qui court en contrepoint de votre exposé, c'est que nous devons manifester une capacité d'innovation technologique pour faire face aux faiblesses structurelles de notre économie.

M. Tendron. On ressent plutôt le besoin des individus d'être débarrassés des entraves administratives à la création. On m'a dit un jour : « Quand il s'agit de créer une entreprise, on rencontre de nombreuses difficultés. » En fait, il ne suffit pas d'avoir des idées, encore faut-il de l'argent. On m'a cité récemment l'exemple de la Suède. Là-bas, quand un individu qui a trouvé quelque chose veut créer une entreprise, il bénéficie de la possibilité de déduire de ses bénéfices imposables les intérêts des emprunts qu'il a contractés pour faire face à ses frais de premier établissement.

En France, il faut simplifier toutes les démarches imposées par l'administration. Lorsqu'on veut créer une entreprise, on se heurte à un besoin de financement, à l'inertie administrative, à un recours difficile aux établissements bancaires qui ne veulent jamais prendre de risques. La conclusion de tous ces efforts est que, tôt ou tard, on est contraint d'abandonner sa souveraineté sur l'idée qui aurait pu servir à la naissance d'une unité de production.

Au niveau de la recherche, tout dépend des moyens de fonctionnement. Je pense que si l'on ne fait jamais assez à ce titre, il est quand même légitime de se poser des questions. En effet, tout ce qui est neuf est souvent une copie de ce qui existait déjà. La réelle innovation est assez rare. Même si je ne dispose pas d'éléments d'information très sûrs sur le sujet, je vous dirai cependant que si les gens étaient confrontés en permanence à la concurrence internationale et s'ils n'étaient pas aussi bien protégés, la capacité d'innovation de notre économie serait beaucoup plus satisfaisante.

M. Pisani. On paie encore le colbertisme !

M. Tendron. C'est tellement vrai qu'actuellement dans l'industrie textile on met en œuvre des innovations que pendant très longtemps on avait conservées dans les dossiers de l'agence nationale pour la valorisation de la recherche.

M. Pisani. Ce cas est extrêmement intéressant : il prouve qu'une technologie existait, était au point, et qu'on n'a pas voulu la mettre en œuvre à cause des concurrences éventuelles susceptibles de résulter de la vulgarisation de cette innovation.

M. Tendron. Je n'irais pas jusque-là...

M. Pisani. Cela ne doit pas être tout à fait faux... En définitive, on se résout à exploiter cette innovation, mais trop tardivement...

M. Tendron. J'ai récemment découvert une dépêche sur mon bureau, indiquant qu'à Tokyo les ouvriers d'une usine textile, ainsi que leur patron, avaient brisé sur la place publique des machines

qu'ils jugaient trop vieilles. Ils pensaient qu'il ne fallait plus s'en servir et qu'il convenait d'abandonner à d'autres pays des fabrications vouées à l'échec. A mon sens, les Japonais ne sont pas plus doués que les Français.

M. Pisani. Vous nous avez parlé tout à l'heure d'une coupure de presse relative au comportement en matière de prix des industriels français de l'industrie automobile quand le Deutschmark s'appréciait sur le marché des changes. Pouvez-vous nous communiquer ce document ?

M. Tendron. Je le rechercherai...

M. Pisani. Je trouve pour ma part extrêmement intéressant que, dans l'exemple précis que vous nous avez cité, seuls les Français n'aient pas diminué leurs prix.

M. Tendron. Je vous citerai une autre anecdote concernant le secteur de l'industrie agro-alimentaire. Il y a eu en République fédérale d'Allemagne une forte demande de haricots verts il y a deux ans. Les Allemands ont demandé à la France de satisfaire les besoins de leur pays. A ce moment-là, nous n'avons pas cherché à prendre des parts de marché et on n'a pas hésité à exporter vers l'Allemagne fédérale des produits défectueux.

M. Pisani. Tout cela est extrêmement significatif. Je vous remercie. Monsieur Tendron.

M. Tendron. Nous avons surtout besoin d'une politique globale qui soit tournée vers l'exportation.

M. Pisani. Telle est d'ailleurs la démarche des membres du groupe.

Je voudrais vous poser une dernière question. Avez-vous le sentiment, à l'heure actuelle, que le néo-protectionnisme progresse ?

M. Tendron. Il faut nuancer la réponse que l'on peut apporter à cette question en fonction de la situation particulière de chaque secteur. Les industries les plus exposées à la concurrence internationale ont une prédilection manifeste pour le protectionnisme : sidérurgie, meubles, chaussures ; mais, en définitive, aussi bien quelques grands patrons habitués à la concurrence internationale que de jeunes chefs d'entreprise estiment que la solution à nos difficultés ne réside pas dans l'adoption de mesures protectionnistes. Pour les syndicats, en revanche, la résurgence des vieilles idées, des vieilles habitudes, reste dominante bien que certains représentants demeurent très favorables à la discussion en ce domaine.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur Tendron. Nous ne manquerons pas de faire état de votre contribution qui a été très utile pour les travaux de notre groupe.

VIII. — PERSONNALITÉS D'INSTITUTIONS INTERNATIONALES

AUDITION DE M. CLAUDE CHEYSSON

Membre de la Commission des Communautés européennes.

(16 juin 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie d'avoir bien voulu nous exposer votre conception des enjeux et des conditions du rétablissement de l'équilibre extérieur.

L'intérêt de votre présence, c'est évidemment la dimension européenne que vous ne manquerez pas d'introduire dans votre propos.

Ne pensez-vous pas que nous allons progressivement vers une situation où les pays en voie de développement exporteront des biens industriels, alors que les Etats industrialisés chercheront à vendre des produits agricoles ?

Les deux axes du débat concernent donc et la dimension européenne et la dimension mondiale.

M. Cheysson. Je vous remercie, Monsieur le Ministre, d'avoir bien voulu me convier à participer à vos travaux.

Je pense, pour ma part, qu'il est extrêmement dangereux de ne considérer que les données d'une évolution à court terme. Ce que vous avez appelé la dimension européenne permet, en fait, d'appréhender la réalité à moyen terme, et je suis extrêmement heureux de ce débat. Vous avez eu connaissance de l'excellent rapport Berthelot-Tardy. Je procéderai d'abord à un bref panorama avant de formuler quelques éléments de réponse aux questions fondamentales.

La France et les pays voisins souffrent d'une lourde dépendance vis-à-vis du Tiers Monde. Ceci est vrai pour les importations : la Communauté importe 75 % de ses matières premières, alors que les Etats-Unis, avant la crise du pétrole, importaient 15 à 16 % et l'URSS 7 à 8 %.

Ceci est également vrai pour les débouchés. Si je considère les chiffres de 1977, je m'aperçois que 37,6 % du commerce extra-communautaire est dirigé vers le Tiers Monde ; 18 % vers les pays en voie de développement pétrolier et 19,6 % vers les pays en voie de développement non pétrolier. Ces statistiques doivent être

comparées avec celles des exportations de la Communauté vers les Etats-Unis — 12,5 % — et vers le Japon — 1,9 % —. Le Tiers Monde est le grand marché de l'exportation.

Qui plus est, on peut constater un accroissement régulier des échanges avec ces pays : les exportations vers le monde arabe ont été multipliées par 4,50 en valeur depuis sept ans. (Je rappelle que les exportations extra-communautaires correspondent aujourd'hui sensiblement aux échanges intra-communautaires, soit 1 000 milliards de francs français.)

La croissance rapide des ventes de produits manufacturés vers les pays du Tiers Monde est également un fait positif. 8,5 % des exportations de la Communauté vers le monde arabe et vers les ACP sont des produits manufacturés.

Une étude de la Banque mondiale publiée il y a un an et demi décrit le calcul théorique de ce qu'aurait représenté, pour le monde industrialisé, une politique stricte de la part des pays du Tiers Monde non pétrolier, à la suite de l'augmentation du prix du pétrole. La nécessité, pour ces Etats, de couper les autres importations pour réaliser les économies correspondant à la hausse du pétrole aurait provoqué l'apparition de 3 millions de chômeurs supplémentaires en Europe. Le Tiers Monde, dans nos rapports commerciaux, est donc fondamental.

Rappelons-nous ce qu'a représenté l'ouverture du marché à la classe laborieuse dans les économies développées au XX^e^ siècle... Il est concevable, alors, de considérer qu'il existe une capacité de croissance économique globale considérable due aux potentialités offertes par les marchés du Tiers Monde s'ils peuvent se développer audacieusement.

Dans les discours officiels, on affirme que la relance viendra de l'investissement ; c'est vrai ; mais les sociétés industrielles n'appellent plus l'investissement. Ainsi, en Allemagne fédérale, à un moment où les crédits sont abondants et peu coûteux, l'investissement ne se fait pas. Les capacités de consommation, d'investissement dans le Tiers Monde peuvent jouer un rôle décisif pour la reprise de la croissance économique.

En contrepartie, les Etats du Tiers Monde devront, bien sûr, pouvoir augmenter leurs exportations : c'est la condition de leur équilibre.

Selon une étude de la Banque mondiale réalisée en 1977, les exportations de produits manufacturés du Tiers Monde vers les pays industrialisés devraient passer de 150 milliards de francs en 1975 à 210 en 1977, et à 500 ou 600 en 1985.

Sans doute faut-il affiner quelque peu l'analyse : la Communauté économique européenne est le premier exportateur du monde à partir des pays en voie de développement (les exportations des Etats-Unis atteignent seulement 85 % des ventes de la Communauté). Pour les produits manufacturés, nous réalisons le double des exportations américaines (fondées largement sur des produits alimentaires) ; mais notre position relative s'affaiblit continuellement... La Communauté est également le premier client des pays en voie de développement, mais elle n'est que le deuxième en produits manufacturés. On voit donc que la pression pour les importations de produits manufacturés en provenance du Tiers Monde sera de plus en plus forte. D'autre part, si la Communauté importe environ 40 dollars par tête en produits manufacturés du Tiers Monde chaque année, les chiffres respectifs sont, pour les Pays-Bas, l'Allemagne et la France, de 68 dollars, 61 dollars et 31 dollars ; derrière nous, ne se trouve que l'Italie avec 19 dollars. D'autre part, on sait que le Tiers Monde est fondamental dans la stratégie commerciale française : par exemple, la France exporte près du tiers du matériel ferroviaire qu'elle produit vers le Tiers Monde. Elle doit donc accepter l'importation croissante de ses produits.

Voici les faits. Donnons-leur cependant leur juste proportion : le Tiers Monde ne représente que 9 % de la production industrielle mondiale. Ceci est admirablement exposé par le rapport du Commissariat au Plan.

Compte tenu de ces données, que peut-on proposer pour aménager les rapports entre l'Europe et les pays du Tiers Monde ?

Nous avons conduit des négociations avec les Etats du Sud de la Méditerranée et avec les « pays ACP ». Plus de 14,5 % de nos exportations vont vers ces pays avec lesquels nous avons des relations commerciales préférentielles. Nos importations en provenance de ces pays croissent moins vite que nos exportations ; cela facilite l'expérience très particulière que l'Europe fait avec eux.

Quels ont été les principes retenus ?

D'abord, la Convention de Lomé regroupe tous les moyens de coopération financière, commerciale, industrielle. Les différentes formes d'action sont intégrées, conjointes.

En second lieu, nous avons voulu à Lomé assurer une plus grande sécurité dans les rapports avec ces pays du Tiers Monde. Il y a la procédure « Stabex » qui prévoit, par exemple, que, lorsque le revenu de l'exportation de cacao diminue pour un de nos partenaires, nous couvrons la différence avec la moyenne des

quatre années précédentes. Il y a surtout le fait que Lomé est un traité, un contrat. C'est le passage à un régime de droit par opposition à celui de la concession unilatérale.

Enfin, nous avons négocié avec un groupe de pays. Nous avons conclu une seule convention avec tous les Etats, ignorant les conflits diplomatiques, voire militaires entre eux, nous mettant dans l'impossibilité d'intervenir dans ces conflits, respectant l'identité et l'orientation propre de chacun. Cette démarche correspond à la nature même de l'Europe : celle-ci se construit afin de permettre à chacun des Etats membres de préserver leur identité, tout en donnant la possibilité de prendre, en cas de besoin, une dimension supérieure à celle, parfois trop étroite, de chaque pays.

Comment peut-on prévoir l'avenir de ce type d'opération ?

Nous sommes soucieux de la diminution des investissements à long terme, notamment dans les secteurs minier et énergétique. Les grandes entreprises minières, Pechiney, Rio Tinto, réduisent leur exploration dans le Tiers Monde, faute de sécurité à long terme. Il serait donc nécessaire d'adjoindre à la Convention de Lomé des clauses relatives à la protection des investissements souhaitables, clauses complémentaires de celles qui sont convenues bilatéralement.

La commission propose aussi l'introduction dans la Convention de Lomé d'une disposition obligatoire de concertation, portant sur les secteurs industriels où un développement important de l'exportation par nos partenaires est prévisible au cours des prochaines années. Si on peut disposer de quelques années pour faire la place à l'accroissement d'importations en provenance du Tiers Monde, les évolutions seront possibles et faciles ; une telle consultation — à laquelle nos forces économiques et sociales seront associées — doit le permettre.

Au-delà des pays de la politique de Lomé, examinons aussi ce qu'il convient de faire pour améliorer nos positions à l'exportation et à l'importation.

Une des conclusions du rapport sur la division internationale du travail actuellement en cours d'élaboration à la commission est que les pays en voie de développement seront l'arène principale de l'affrontement entre les pays industrialisés. Nous devons concerter, conjuguer nos efforts dans la Communauté, utiliser nos atouts communs, notre force commerciale.

Nous avons pu, en trois mois, conclure avec des pays en voie de développement trente-deux accords d'autolimitation pour les importations de produits textiles. Cela montre notre force.

Tous les domaines d'exportation doivent être examinés systématiquement. Les possibilités du Tiers Monde en achats de produits agricoles sont très grandes ; par exemple, pensons aux céréales. Mais nous ne progresserons que si la politique agricole commune a une dimension extérieure, si nous disposons de la possibilité d'offrir des crédits, de conclure des contrats à long terme, etc. Ce ne sont là que des exemples.

A l'importation, nous savons que nous devons accepter une croissance des ventes de produits industriels du Tiers Monde. Mais ceci ne s'impose que si l'industrialisation correspondante a une valeur de développement dans le pays concerné, si le marché s'y développe en conséquence. Or, parfois, l'industrie dans le Tiers Monde est fondée sur une exploitation abusive de la main d'œuvre. C'est un fait particulièrement net dans des pays d'Extrême-Orient, ceux de la diaspora chinoise. Or, sur les 500 à 600 milliards de francs de produits exportés par le Tiers Monde en 1985, 370 milliards de francs proviendront de Hong Kong, de Taïwan et de la Corée du Sud.

Vis-à-vis de telles industries, non développantes, nous n'avons aucune raison d'apporter une aide à l'industrialisation. Celle-ci, financière et commerciale, devrait pouvoir être suspendue si des normes élémentaires de travail ne sont pas respectées. Le Bureau international du travail est prêt à procéder, à notre demande, à une enquête lorsque ces normes sont violées. Nous pourrions donc imaginer une clause suspensive des textes accordant l'accès préférentiel à notre marché.

Cette manière de faire posera évidemment des problèmes par rapport aux multinationales : 45 % des exportations du Tiers Monde sont réalisées par elles ; leur rôle est donc déterminant. Une négociation sera nécessaire avec ces entreprises ; le poids de la Communauté devra être mis dans la balance.

Enfin, je voudrais vous soumettre une idée : c'est dans le Tiers Monde qu'existent le plus évidemment les marchés potentiels permettant la relance par l'investissement que j'ai évoquée précédemment. Il faut donc améliorer la protection des investissements privés, miniers, par exemple, dans le Tiers Monde ; la participation de la Banque mondiale dans le capital des sociétés y contribuerait.

En outre, les capacités sous-utilisées de notre appareil de production portent sur les biens d'équipement lourds. Or, les pays du Tiers Monde ont des besoins considérables de ces produits pour leur développement (agricole, d'infrastructure).

Je pense qu'il serait raisonnable d'envisager un effort financier exceptionnel dans ces domaines de développement, pour le plus grand bien du Tiers Monde, pour celui de certaines industries en

crise en outre. L'augmentation de l'aide publique au développement y sera nécessaire. Mais il serait intéressant de tirer sur les sommes considérables actuellement placées à court terme, stérilisées pour l'investissement et le développement (110 à 130 milliards de dollars au moins). M. Mac Namara m'a indiqué qu'il ne devrait pas y avoir de problème à porter le montant des opérations de la Banque mondiale de 8 milliards de dollars par an à 12 ou 13 milliards de dollars. Des sommes importantes pourraient donc être affectées au financement de projets de développement bien choisis dans le Tiers Monde. La relance correspondante devrait être mise au service de la restructuration de certaines branches industrielles. Une telle approche rappelle le Plan Marshall qui a joué un rôle considérable dans la reconversion de l'économie américaine après guerre.

La dimension européenne est nécessaire, de bien des manières. Mais il faut une Europe bien différente de celle qui est née du Traité de Rome. La crise nous oblige à adopter une attitude volontariste, là où il y avait laisser-faire. Cette Europe-là associera toutes les forces intéressées à l'économie ; c'est ainsi qu'une meilleure intégration des syndicats s'imposera par le biais de la Confédération européenne des syndicats.

Une Europe volontariste et indépendante se heurtera à des objections, des oppositions de pays tiers. En matière énergétique, la volonté américaine de contrôler, au cours des prochaines années, son approvisionnement en uranium enrichi donne une idée des difficultés.

Et puisque j'évoque notre indépendance décisionnelle, je m'arrêterai aux problèmes monétaires. Depuis la déclaration d'indépendance du dollar en août 1971, les pays européens et en voie de développement paient le déficit de la balance commerciale des Etats-Unis. Ceci est intolérable. L'instabilité du dollar empêche tout calcul de la rentabilité de l'investissement.

L'hypothèse d'une zone de stabilité monétaire en Europe a été évoquée au dernier Conseil européen. Cette zone couvrirait 80 à 85 % de nos échanges, car d'autres Européens tels que la Suisse et les pays scandinaves s'y rattacheraient, ainsi que nombre de nos clients et fournisseurs du Tiers Monde. Il en résulterait une meilleure possibilité de relance par l'investissement, des chances de discipline commune, une exigence de solidarité entre les Etats membres de la Communauté.

Comment y parvenir ?

La zone de stabilité ne sera pas fondée sur une monnaie unique et sur une banque centrale européenne. Mais nous pourrions définir un système de parité fixe, révisable, entre nous, avec intervention

conjuguée, obligatoire des Neuf, fondée sur la mise en commun partielle des réserves. Le prochain Sommet de Brême permettra de voir si nous avons progressé en ce sens.

M. Pisani. Je vous remercie. Monsieur le Commissaire.

L'idée d'une « globalisation des accords » avec les pays du Sud est-elle imaginable ?

M. Cheysson. Nous aurions aimé globaliser. Nos partenaires n'y sont pas parvenus, ni au Maghreb, ni au Machrek. Mais nous avons réussi à signer avec chacun des accords identiques, et même avec Israël.

M. Pisani. Existe-t-il un lieu où la prospective des effets complémentaires ou contradictoires de ces négociations est envisagée ?

M. Cheysson. Cette recherche de la cohérence est essentielle, car elle seule permet de résoudre certaines difficultés.

Pour ce qui concerne des productions qui ne sont pas typiquement méditerranéennes — le maïs, le soja, le lait — nous disposons d'atouts mais nous rencontrons des problèmes pour les produits spécifiquement méditerranéens. Alors, il faut bien introduire une cohérence globale dans notre raisonnement.

M. Pisani. Ne pourrait-on pas concevoir une conférence tenue à l'initiative de la Communauté pour régler tous ces problèmes ?

M. Cheysson. Avant de réunir cette conférence, il faudrait instituer une cohérence au niveau de chaque gouvernement. La Communauté est un « étrange animal », qui avance plus vite en cas de crise, mais dans une direction qu'elle prétend ignorer. Elle avance par reculs successifs. Je le regrette, car la recherche de la cohérence que vous souhaitez comporterait, en effet, une confrontation des besoins et des potentiels de production au niveau global de la Méditerranée.

M. Pisani. N'est-il pas nécessaire de construire un modèle européen, mis au point grâce à l'informatique, pour imiter les Japonais ?

M. Cheysson. Cette solution me semble trop rationnelle pour pouvoir être admise par tous. Dans la Communauté, les choses se font pragmatiquement, sous l'empire de la nécessité, de la crise.

M. Prévoteau. Une chose me semble réalisable : ne pourrait-on pas orienter la politique agricole de la Communauté vers les marchés extérieurs ? Pourquoi retarder les évolutions ?

M. Cheysson. Les éléments d'une politique agricole commune vis-à-vis de l'extérieur sont très faciles à définir. La commission y insiste systématiquement. Je vous ai rappelé l'exemple de la

« contractualisation » avec l'Egypte, et quelque dix-huit pays ont également proposé d'entrer dans des accords à long terme garantissant à la Communauté des achats déterminés de produits alimentaires en échange d'une garantie de livraison à des prix fermes sur une campagne entière. Le Conseil des Ministres n'a même pas examiné sérieusement cette possibilité. Pourquoi ? D'abord, parce que les services des Etats n'aiment pas les idées nouvelles, surtout quand elles comportent de nouvelles procédures de financement. En outre, les Anglais et les Allemands ont redouté l'augmentation des stocks, et on n'a pas poussé l'affaire assez rigoureusement.

M. Pisani. Les Algériens m'ont cependant demandé pour quelles raisons la Communauté ne voulait pas prendre d'engagement à leur égard.

M. Louvot. Votre contribution, Monsieur le Commissaire, enrichit notre réflexion. L'Europe doit parvenir à se structurer davantage, mais la contrainte n'est pas la foi. Comment pourrait-on créer une dynamique ?

M. Cheysson. Je pense que la nécessité est le moteur du progrès. La perception du fait européen a elle-même évolué. A l'origine, l'Europe est née de la volonté de supprimer les causes de conflit en Europe. Les choses ont bien changé. Et cependant l'Europe n'est pas encore définie. Il ne s'agira pas d'un Etat ; les précédents historiques ne sont donc pas valables, non plus que le débat classique entre fédéralisme et confédéralisme. Les nations demeureront le cadre de l'expression de nos peuples, mais nous créerons une entité nouvelle. Les structures de l'Europe elles-mêmes ne seront pas des structures étatiques. Ce que nous tentons est entièrement nouveau et peut être exemplaire dans le monde, s'il est clair qu'ainsi les nations peuvent servir leurs besoins tout en préservant leur identité.

M. Pisani. Pourriez-vous apporter quelques précisions sur cette zone de stabilité monétaire en Europe ? Ne sera-t-elle pas dominée par le Deutschemark ?

M. Cheysson. La sortie du franc français du « serpent » a eu pour conséquence de créer une « zone Deutschemark ». Si nous parvenions à créer cette zone de stabilité monétaire, la monnaie allemande resterait la plus forte, mais d'autres existeraient aussi et l'appareil financier remarquable de la Cité de Londres aurait une autorité.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur le Commissaire.

AUDITION DE M. BERTRAND

Directeur des Affaires financières et fiscales à l'OCDE.
(23 mai 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, cher monsieur, d'avoir bien voulu venir nous exposer votre conception de la question des conditions et des enjeux du rétablissement des équilibres extérieurs de la France. Vous êtes la première personnalité un peu étrangère, puis-je dire, au système administratif de notre pays entendue par le groupe. A ce titre, votre contribution présente un double intérêt. Vous êtes Français et vous réagissez donc à l'évolution de la conjoncture intérieure, mais vous êtes également un agent de l'Organisation de coopération et de développement économiques, qui constitue un observateur international de premier ordre pour apprécier l'évolution de notre économie.

Quelles sont donc vos idées relatives à notre équilibre extérieur ?

M. Bertrand. Je voudrais tout d'abord vous dire, Monsieur, que j'ai été très sensible à l'invitation qui m'a été adressée...

Mon expérience personnelle m'incite à vous faire part des points de vue d'observateurs extérieurs à notre pays sur la question.

Je suis resté, en effet, six années au Fonds monétaire international ; puis j'ai pu travailler à l'Organisation européenne de coopération économique, devenue par la suite l'Organisation de coopération et de développement économiques. J'ai donc été particulièrement bien placé pour connaître les opinions des autres Etats concernant notre gestion des affaires économiques. Je suppose que vous attendez de moi une contribution conçue dans cet esprit. Je tiens cependant à vous dire immédiatement que je n'ai pas entrepris une préparation très étudiée avant de venir déposer devant vous. A vrai dire, j'ai travaillé de mémoire à partir de mon expérience, sans prendre la peine de vérifier dans le détail certains faits. Je souligne également que la nature de mon intervention est d'ordre uniquement personnel ; mes idées ne sauraient en aucune façon engager l'Organisation de coopération et de développement économiques.

Voici le plan que je vous propose de suivre : je traiterai d'abord d'un problème fondamental, à savoir la position extérieure de la France : je vous livrerai ensuite un bref aperçu de l'évolution de cette position depuis 1945 ; j'aborderai en troisième lieu quelques causes des erreurs commises dans la politique française en matière économique extérieure. Je terminerai en procédant à quelques considérations d'actualité. Je commence donc par la question de la position extérieure de la France.

Quel objectif ce pays doit-il se fixer ?

Traiter ce sujet revient à se demander si l'économie française doit être exportatrice nette de ressources, importatrice nette, ou bien, tout simplement en équilibre.

Il est évident que lorsque j'évoque la notion d'importations nettes, je me réfère aux ressources réelles, c'est-à-dire aux opérations courantes. Cet aspect du sujet peut aussi se formuler ainsi : doit-on consommer plus qu'on ne produit ou doit-on produire plus qu'on ne consomme ? Il s'agit d'un choix fondamental. En effet, en cas de déficit, c'est-à-dire si la France procède à des importations nettes, il faut recourir à l'emprunt sur les marchés extérieurs, subir l'influence de la faiblesse de la monnaie et les conséquences d'une situation inflationniste. Au contraire, au cas où la France pourrait exporter des ressources nettes, un coût devrait être supporté en termes de niveau de vie ou sous forme d'une diminution des investissements. Il faut bien voir cependant que dans ce dernier cas, le pays gagne en autonomie internationale, et que la fermeté du cours de la monnaie permet d'obtenir plus facilement la stabilité interne.

Evidemment, il existe une situation intermédiaire d'équilibre composant une moyenne des avantages et des inconvénients des deux positions que je viens de rappeler.

Mais, en tout état de cause, aucune situation optimale, qui serait valable pour toutes les périodes de l'histoire, ne saurait être déterminée.

Quelle serait la contrepartie financière de ce choix relatif aux opérations courantes ? Si la France était importatrice nette, il faudrait évidemment trouver des moyens de financement fondés sur le recours à l'emprunt sur les marchés extérieurs ou sur l'aide du Fonds monétaire international. Si la France était exportatrice nette, le pays pourrait disposer d'un surplus de capitaux utilisable pour des prêts publics (aide au développement), des crédits à l'exportation, des investissements à l'étranger et l'achat de titres.

Que peut-on actuellement proposer comme objectif à long terme à notre économie ?

Je suis partisan de préconiser une position exportatrice nette à long terme. Il est normal en effet qu'un pays dont le revenu national par tête est parmi les plus importants soit en même temps exportateur de capitaux. Il existe donc une raison d'ordre international, fondée sur la nécessité de l'aide aux pays en voie de développement, pour choisir un tel objectif. La raison nationale est qu'un pays exportateur net de ressources se met en position de force pour résister aux accidents de parcours dus à la conjoncture internationale ou à des défaillances inflationnistes, et pour sauvegarder son autonomie.

Ce choix fondamental est rarement proposé ou même posé en France. Tous nos Plans avaient pour seul dessein de nous proposer de maintenir ou rétablir l'équilibre de nos échanges extérieurs. Un seul d'entre eux, le V^e^, mettait l'accent sur l'excédent extérieur courant comme objectif, encore s'agissait-il d'un but modeste correspondant à peine à 0.5 % du produit intérieur brut. Aucun gouvernement n'a proposé à la France d'entreprendre une politique économique délibérément axée sur une position créditrice nette. L'augmentation immédiate du niveau de vie a toujours été préférée à un effort de longue haleine qui privilégie la sécurité, la stabilité des prix et l'influence internationale dont jouissent les pays créanciers.

Je voudrais maintenant procéder à un bref aperçu de l'évolution de la position extérieure de notre pays.

Avant 1914, la France était exportatrice nette de capitaux pour des montants relativement importants. La situation actuelle de la France n'est donc pas due à une caractéristique nationale.

•

Après la Seconde Guerre mondiale, la reconstruction exigeait évidemment un appel aux ressources extérieures, financées par des prélèvements sur nos réserves et par les dons du Plan Marshall, puis par divers emprunts.

Au moment de la guerre d'Algérie, nous avons connu un déficit qui était non voulu, mais subi : le refus de financer le conflit par des ressources d'épargne nous a entraînés dans des difficultés analogues à celles qu'ont connues par la suite les Etats-Unis lors de la guerre du Viet-Nam.

En 1956-1957, nous avons dû recourir à l'aide du Fonds monétaire international et cette nécessité a laissé des traces profondes dans l'administration française. Le sentiment de dépendance associé à ce concours a eu des effets psychologiques longs et durables.

De 1958 à 1968, un retour à l'équilibre et même à un suréquilibre doit être constaté, coïncidant avec une stabilité interne, ce qui nous a permis de rembourser les dettes extérieures antérieurement contractées et de reconstituer des réserves monétaires, sans toutefois asseoir fermement une position exportatrice de capitaux.

La période de 1968-1969 est marquée par la rupture que tout le monde connaît et je n'insisterai pas.

A partir de 1970 et jusqu'à 1973, l'économie connaît une expansion soutenue et un excédent des paiements courants malgré une inflation plus rapide que chez nos voisins.

Changement de décor en 1974 : le déficit élevé enregistré cette année à cause de la crise pétrolière a pu en partie être résorbé en 1975 sous l'influence de la diminution des importations ; mais en 1976, les difficultés réapparaissent.

Ce bref rappel de l'évolution de notre position extérieure permet de formuler quelques conclusions.

Tout d'abord, il faut souligner qu'il n'y a rien d'inéluctable dans la situation contemporaine de la France. Il est possible de favoriser une expansion sans déficit extérieur grâce à des politiques appropriées, mais nous avons trop rarement appliqué de telles politiques ; à l'exception de quelques périodes de resaisissement, les déficits — subis plus que voulus — ont prévalu à cause du laxisme de la gestion interne. On pourrait se convaincre aisément de cette opinion en effectuant une analyse précise des épisodes et des politiques qui ont caractérisé les périodes de faiblesse.

A certaines périodes, et surtout entre les deux guerres, la nature du problème n'a pas été comprise par les classes dirigeantes, souvent obsédées par des considérations de prestige (le bloc-or) dans l'ordre monétaire. Le plus souvent les hommes politiques ont préféré accorder au public des satisfactions immédiates au prix d'un déficit extérieur qu'ils laissaient le soin de corriger à leur successeurs. Enfin, une tendance fréquente est d'incriminer le système international ou les autres pays pour nos propres difficultés, conduisant à prendre dans l'arène internationale des positions dogmatiques qui ont parfois suscité l'agacement de nos partenaires.

Y quelques exemples pour illustrer ces attitudes.

Prenons d'abord la politique du « bloc-or » : après les dévaluations de la livre sterling et du dollar en 1930-1931, nous avons commis l'erreur monumentale de ne pas dévaluer le franc français. Encore maintenant, je conserve le souvenir très vif d'un débat public qui avait opposé alors M. Paul Reynaud, partisan de la déva-

luation, et M. Auboin. Personne n'avait compris la nature des arguments invoqués par M. Paul Reynaud pour soutenir la thèse de la dévaluation ; le bloc-or était tabou, et M. Jacques Rueff en était déjà le zélateur mal inspiré.

Un autre exemple est constitué par le refus de l'assainissement monétaire en 1946. A ce moment, il fallait incontestablement procéder au blocage partiel des billets fabriqués durant l'occupation et aussitôt après, comme cela a été fait en Belgique, en Hollande et en Allemagne. L'évolution ultérieure a donné tort au Président de Gaulle et à M. Pleven, qui n'avaient pas été sensibles à l'avis de M. Pierre Mendès-France. Nous avons hérité ainsi plusieurs années d'inflation incontrôlée et une grande perte de confiance dans le contrôle des prix et autres palliatifs vainement utilisés pour la combattre.

Le troisième épisode que je voudrais rappeler est lié au financement inflationniste de la guerre d'Algérie. Nous avons alors connu tout à la fois l'inflation et le déficit extérieur, puis nous avons refusé de dévaluer ouvertement en 1956-57 tout en nous livrant à des manipulations monétaires confuses qui ne servaient qu'à sauver la face de gouvernements éphémères, sans rien solutionner.

Les années 1958-68 correspondent à la seule période de longue durée où la priorité a été conférée à l'équilibre extérieur. Les progrès de notre économie ont été néanmoins très rapides, mais la constitution de cette base interne solide n'a pas été à l'origine de la définition d'une politique internationale plausible dans le domaine des monnaies et des finances extérieures. Nous avons pris à ce moment-là des positions en flèche sur la question du système monétaire international, sur l'or, le dollar, les droits de tirage spéciaux et le Fonds monétaire international. Nous avons préconisé un retour aux mécanismes de l'étalon-or, qui était un anachronisme, et nous nous sommes en même temps opposés à l'instauration d'une autorité internationale monétaire effective. N'ayant été suivie par aucun pays qui compte, notre politique ne pouvait qu'échouer malgré des gestes unilatéraux spectaculaires et quelque peu présomptueux. Le seul mérite des positions françaises alors défendues était de percevoir la fragilité du système basé uniquement sur le dollar. Certes, la politique des Etats-Unis, vis-à-vis de l'or notamment, était une absurdité : refusant de dévaluer le dollar, cette puissance s'ingéniait à sous-évaluer l'or avant de chercher à le démonétiser. Mais la solution ne consistait pas à prendre le contrepied des positions américaines, en négligeant les problèmes fondamentaux de l'ajustement international. La France a donc suivi à ce moment une politique « Don Quichottesque » qui a porté atteinte à notre crédibilité internationale.

En 1970-1973, la France a connu de très bonnes années : les exportations ont favorisé la croissance grâce à la dévaluation de 1969 qui a été l'une de nos rares opérations de manipulation des taux réussie. Je formulerai juste une observation sur notre politique internationale. Après 1971-1972, le Gouvernement français a voulu jouer un rôle éminent dans les négociations monétaires internationales en défendant la thèse de la fixité des taux de change contre le flottement. Faux problème et opération de prestige inutile. Pendant ce temps, l'Allemagne fédérale renforçait tranquillement le Deutschemark sans se mettre en avant dans les controverses théoriques.

Après 1974, nous avons connu la crise ; sans doute est-ce une donnée commune à tous les pays industriels, mais il faut rappeler l'échec de la première tentative européenne de solution. Nous avons été, du moins en paroles, parmi les promoteurs d'une politique monétaire européenne. En définitive, le franc français n'a pas pu demeurer dans le « serpent », et les deux retraits successifs de notre monnaie ont provoqué un effet désastreux à l'étranger dont les séquelles ne sont pas effacées. En un mot, nous ne nous sommes pas donné les moyens de nos politiques.

Je souhaite enfin vous proposer quelques considérations d'actualité.

Nous connaissons encore maintenant une situation de déficit extérieur mais qui est modérée et cyclique. Nous ne sommes pas les seuls, pour une raison majeure : les pays exportateurs de pétrole disposent d'un excédent considérable dont la contrepartie doit se trouver quelque part. Le problème de l'équilibre mondial revient à se demander de quelle façon on pourra répartir ce déficit entre les pays industriels en attendant de le résorber. Le surplus de ressources des producteurs d'hydrocarbures est annuellement évalué *grosso modo* à 30 milliards de dollars. La France a pu réduire son déficit en 1977, alors que le montant du solde négatif avait atteint 6 milliards de dollars en 1976, ce qui représente 1 1/2 à 2 % du produit national brut. Devons-nous chercher à obtenir un retour rapide à l'équilibre extérieur ? Faut-il viser une situation excédentaire ? Ma réponse sera positive, mais nuancée. Notre politique doit affronter une équation complexe. Plusieurs objectifs demeurent proposés à l'action des pouvoirs publics : réduire le chômage, limiter l'inflation, préserver le niveau de vie...

Dans le cadre d'une politique à long terme, je reste persuadé de la priorité à accorder à l'excédent extérieur, dans l'intérêt de la stabilité et de l'autonomie effective de l'économie française. Mais nous sommes sur la bonne voie grâce à la politique suivie depuis bientôt deux ans, et nous disposons d'un certain temps. L'essentiel

est de vouloir le but final, qui s'atteindra pas l'élimination de l'inflation. Le protectionnisme, comme instrument d'une politique extérieure, est à proscrire en raison de ses effets de boomerang.

La dépréciation du cours de notre monnaie est aussi à exclure, car l'expérience des dernières années révèle l'inefficacité de cette technique. Je pense en particulier à la Grande-Bretagne et à l'Italie. Maintenant 80 à 90 % des incidences financières des dévaluations se traduisent par des hausses de coûts et des augmentations de prix. Un processus cumulatif est alors enclenché, favorisant l'inflation et annulant les gains de compétitivité. D'autres arguments peuvent être cités : l'inélasticité de la demande des produits pétroliers, par exemple. L'incompatibilité entre une politique de dévaluation et la lutte contre l'inflation est évidente.

Si les prémisses que je viens d'évoquer sont correctes une marge de manœuvre assez étroite demeure, grâce à notre capacité d'emprunt, mais il faut s'attendre à une progression assez lente de la croissance économique et surtout ne pas se faire d'illusions sur les possibilités d'augmentation générale du niveau de vie et de la consommation qui seront quasi nulles pendant plusieurs années. Telles sont les conclusions que l'on peut tirer au terme de cette étude sans complaisance de la nature des contraintes extérieures auxquelles nous sommes soumis.

Je terminerai en évoquant la politique française vis-à-vis du système monétaire international. Il est communément admis que le désordre monétaire international est l'une des causes de l'inflation. Cette opinion est excessive. La fluctuation des taux n'est pas en soi une cause des hausses de prix, comme le démontrent les exemples de la Suisse ou de la République fédérale d'Allemagne, pays à monnaie forte... D'ailleurs, en même temps, le système monétaire international est accusé de déflation à cause de l'appréciation du cours de certaines devises.

Ces analyses sont superficielles, dans la mesure où elles transfèrent sur le « système » la responsabilité des faiblesses inhérentes à la politique des pays laxistes. Il faut certes modifier le rôle international du dollar, éviter l'instabilité du système bancaire international et développer l'aide financière au Tiers Monde.

Pour faire face à ces tâches, il n'existe pas de solution française. Seule une politique européenne est à l'échelle des problèmes. A mon sens, il s'agit surtout de la définition d'une attitude commune à adopter envers l'Union monétaire.

Bien entendu, une union monétaire digne de ce nom suppose un système centralisé de création monétaire et de gestion des réserves. Tout récemment, ces orientations semblaient, aux yeux

de nombreux observateurs, très irréalistes, à cause de l'ampleur des abandons de souveraineté des Etats qu'elles exigent. Il était jusqu'ici de mauvais goût d'évoquer officiellement ces questions. Les milieux européens préféraient étudier des mécanismes moins douloureux, moins contraignants, et je cite au passage le Plan Werner, le « serpent ».

Or ces « petits pas », cette démarche gradualiste ont échoué. Le Plan Werner n'a pu être réalisé, le « serpent » a mal fonctionné. L'unité de compte européenne est restée un « gadget ». Ces mécanismes ont un défaut redhibitoire : ils ne fonctionnent que par beau temps. Que le moindre déséquilibre sérieux survienne, on revient en arrière et l'on repart à zéro, avec quelques illusions en moins.

L'union monétaire intégrale suppose un gigantesque bond qualitatif vers un système confédéral. On n'a pas encore osé le proclamer à Brême et il est à craindre qu'encore une fois les négociations en cours aboutissent à des demi-mesures. Toutefois, je crois que les mentalités évoluent à l'étranger comme en France, et que l'on commence à comprendre le caractère inéluctable des transferts de souveraineté dans ce domaine. Je souhaite que la France soit à l'avant-garde de cette évolution comme elle le fut naguère pour la Communauté Charbon-Acier.

M. Pisani. Je vous suis reconnaissant, cher Monsieur, de la liberté de vos propos et de l'effort que vous avez ainsi accompli devant nous. C'est la première fois qu'une analyse globale ambitieuse nous est fournie.

Je vous poserai seulement deux questions : à moyen terme, n'existe-t-il pas une élasticité entre le taux de croissance et le taux d'importation ? Au niveau de l'Europe, pourriez-vous apprécier de façon un peu plus précise ce que j'appellerai la « capacité négociatoire » de la Communauté ?

M. Bertrand. La question des rapports entre le taux de croissance et le taux d'importation ne peut être traitée que si l'on procède à une étude très approfondie.

M. Pisani. J'ai estimé nécessaire d'envoyer au Commissaire général du Plan une lettre pour lui demander de préciser cette question des rapports entre le taux de croissance et le taux d'importation. Il est certain que l'accroissement de l'activité entraîne l'augmentation des importations selon un rapport rigoureux. Ne pourrait-on pas escompter de modifier cette donnée ? Le recours à l'emprunt international permettrait le financement des déséquilibres constatés pendant la période intermédiaire.

M. Bertrand. Il serait souhaitable de se donner les moyens de diminuer ce rapport. Le recours au protectionnisme est exclu et nous demeurons tributaires de l'étranger pour le pétrole. Je peux vous livrer, à titre d'hypothèse de travail, l'idée suivante : divers types d'investissements n'ont pas le même contenu d'importations. Peut-être est-il possible de modifier la répartition des investissements en fonction de la plus ou moins grande faiblesse des coefficients d'importation. La construction, par exemple, est l'un des domaines où l'on importe le moins. Une étude sur les conséquences de l'augmentation de l'activité du bâtiment et des travaux publics devrait donc être entreprise, mais il ne faut pas se dissimuler que toute modification importante de ce rapport suppose aussi une adaptation de la structure de la consommation des Français.

J'en viens maintenant à la deuxième question que vous avez bien voulu me poser. C'est un très vaste sujet...

Supposons que par un coup de baguette magique, l'Union monétaire européenne se trouve réalisable. Ne faut-il pas vérifier si le coût de l'opération n'est pas supérieur à ses avantages ?

En fait, le premier problème, c'est celui de la décentralisation. Il faut parvenir à combiner unité de décision et gestion décentralisée. Une banque centrale européenne devrait s'apparenter à un système fédéral de réserve, tel qu'il existe aux Etats-Unis.

En second lieu, il ne faut pas trop « charger le plateau ». L'Union monétaire ne pourra pas résoudre à la fois toutes les difficultés. Elle crée un cadre, à l'intérieur duquel les budgets, les politiques salariales, chercheront un équilibre entre conditions régionales et générales, mais il me paraît dangereux de tout vouloir définir d'avance dans ces matières.

Pour bien comprendre quelle est la nature des problèmes, il faut se demander comment se réalise l'équilibre, en France, entre la Gascogne et le Pas-de-Calais. Il n'existe pas de balance des paiements entre ces deux régions, les fonds circulent librement, les conditions de crédit sont voisines. Donc, sur le plan financier, leur cohabitation ne pose pas de problème. Mais l'unité de marché impose une certaine uniformité de la rémunération du travail et des taux de salaires. Il est impossible d'augmenter les salaires de 20 % dans une région isolée sans y provoquer le chômage.

Je crois qu'en Europe il en sera de même. C'est pourquoi les principaux opposants à l'unité économique seront les syndicats et les gouverneurs des banques centrales qui craignent d'être réduits au chômage.

Les questions dites structurelles de transferts de région à région, comme entre catégories sociales, sont du ressort du budget et de la politique fiscale ou de la sécurité sociale. Il en sera de même en Europe. Mais à cet égard l'unification n'est pas une panacée ; il faut même faire place à l'hypothèse où un gouvernement confédéral commettrait des erreurs. Tout dépend de l'usage qui est fait du pouvoir et de la souveraineté, à tous les niveaux.

M. Pisani. Votre approche, cher Monsieur, est tellement bouleversante que j'émets le vœu de travailler sur documents. Vous avez construit en deux parties votre propos : d'abord une analyse permettant de déterminer quels pourraient être les éléments d'une politique nationale ; ensuite une profession de foi en faveur d'une union monétaire qui est indispensable à l'union économique.

Sur le premier point, votre thèse est positive. Nous réfléchirons donc, quitte à approfondir avec vous ultérieurement au cours d'une réunion ou d'un débat le contenu de votre contribution.

M. Boyer. Ce sont en effet des thèses peu habituelles que nous venons d'entendre, notamment sur les syndicats et les gouverneurs des banques centrales !

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur.

IX. — PERSONNALITÉS AYANT TRAITÉ DES SUJETS SPÉCIALISÉS

AUDITION DE M. PIGANIOL

Ancien Délégué à la Recherche scientifique et technique.

(19 avril 1978.)

M. Pisani. Le Groupe d'étude sur le Commerce extérieur vous remercie d'avoir accepté de lui faire part de vos réflexions sur les enjeux et les conditions du rétablissement de nos équilibres.

M. Piganiol. Je suis personnellement sensible à deux ou trois idées fondamentales, mais, en France, nous concevons assez mal les données de la question.

L'une des raisons de cet état de fait est liée à la nécessité de pouvoir impérativement disposer de documents précis. On a élaboré au Japon un outil d'analyse dénommé FUGI : FU pour futur, G pour global, I pour interdépendance.

Cet instrument n'est pas génial en lui-même, mais il fournit un cadre d'analyse. Je vous rappelle les efforts précédents du Club de Rome, avec MM. Pestel et Mesarovic, qui avaient abouti à l'élaboration de modèles. Mais les Japonais veulent aller plus loin que les chercheurs du Club de Rome et procèdent à une analyse de type opérationnel fondée sur la définition du rôle joué par chacun des pays.

Je constate qu'un Etat qui dispose d'un outil de ce genre bénéficie d'un cadre conceptuel satisfaisant. Il conviendrait de faire analyser le document élaboré au Japon par une équipe de spécialistes de l'analyse.

Ce cadre conceptuel a d'ailleurs été réalisé pour le congrès de l'Institut d'analyse des sciences appliquées de Vienne.

La deuxième question sur laquelle je désire attirer votre attention est qu'il faut examiner l'évolution probable du Tiers Monde qui n'est d'ailleurs plus ni tiers ni monde.

Il apparaît à l'évidence que nos méthodes d'industrialisation ne correspondent peut-être pas aux besoins de certaines sociétés. Il faut alors s'adapter à un milieu humain en modifiant le mode d'emploi de nos technologies. Cela peut vouloir dire, par exemple, la recherche d'une nouvelle forme d'organisation sociale. En opérant cette recherche, on rejoint une fois de plus ce qu'ont tenté de faire les Japonais.

Le problème est celui de l'adaptation des technologies qui doit être réalisé sur le plan des conditions physiques. Je vous citerai volontiers un exemple : la France, grâce au Doyen Masson, le Directeur de l'Institut de technologie de Dakar, avait mis au point un groupe solaire pour chercher de l'eau dans le Sahel. L'exploitation de cette découverte aurait permis de sauver, au moment de la sécheresse, de nombreuses populations. Mais il s'agissait d'un groupe de haute technologie qu'il s'est avéré impossible de vendre. Par la suite, de nombreux concurrents sont apparus. La notion d'adaptation aux conditions de vente locales n'a cependant pas été aperçue assez rapidement. Je signale tout de suite l'existence d'un défaut majeur dans notre système de commercialisation : si la qualité des produits français est généralement meilleure que celle des produits concurrents, elle demeure superflue au détriment de la robustesse.

Il me faut également mentionner d'autres exemples de caractère humain que l'on peut rapprocher des enseignements livrés par un ouvrage récent du Directeur de l'Institut des Sciences du Bureau international du travail, M. Tevo-Edjre, qui s'intitule *La pauvreté, richesse des peuples.*

Que dit M. Tevo-Edjre ?

Notre monde industrialisé n'est peut-être pas le meilleur. Il importe en effet assez peu à un Africain d'améliorer sa situation matérielle, mais en tout état de cause, toutes les autorités favorisent une urbanisation galopante dans des conditions très contestables.

Ainsi, j'ai pu constater que le développement de Bogota était dirigé par un bureau américain qui ne connaissait pas les données exactes de la réalité locale. En ce sens, il est certain que des structures d'industrialisation mal reliées à un plan d'aménagement du territoire peuvent conduire à des catastrophes.

Il n'existe cependant aucune raison de grouper en un même Etat une multiplicité d'unités de production. Cela suppose de la part de nos agents du commerce extérieur une liaison assez étroite des études de sciences humaines et de techniques. On n'a pas non plus assez réfléchi au fait suivant : il n'est plus possible d'exporter si l'on ne crée pas les conditions culturelles de vente. Les solidarités sociales ont été détruites en Afrique, notamment parce qu'on a développé un peu trop rapidement le salariat.

Il faut bien réfléchir, en groupe avec des Africains, pour tenter de trouver une solution. Peut-être pourrait-on, au moins pour les emplois subalternes, conclure des contrats de travail avec toute une famille ou toute une ethnie. En effet, l'expérience prouve que ces pays bénéficient d'une expérience humaine très efficace.

Puisque j'ai été conduit à aborder cette question, je voudrais mentionner certaines recherches japonaises. On se pose la question suivante à Tokyo : quand on fabrique une pompe dans une entreprise. tout le monde a vocation à participer au processus de production. Depuis l'ère Meiji, les Japonais disposent d'une bonne formation de culture au moins élémentaire mais ils conçoivent parfaitement que les individus peuvent être bacheliers sans pour autant être absents, par exemple, d'une chaîne de montage d'automobiles. Le Japon n'hésite pas, par ailleurs, à procéder à des efforts pour adapter l'industrie aux conditions de vente.

En France, il existe un système de prise de participations de la délégation générale à la recherche scientifique et technique qui répond en partie à cet objet, mais, trop souvent, les petites et moyennes entreprises doivent modifier elles-mêmes, sans aucune aide. leur système d'appareillage.

Un autre sujet que je désire évoquer, c'est la nécessité d'accepter les contraintes de l'industrialisation. Il faut défendre la notion de profit, sans cela on ne dispose ni d'un critère de validité de l'industrie, ni d'une légitimité suffisante. ni d'une motivation correcte. Or, la défense de ce profit, notamment en Afrique, est quelque chose de difficile.

Pour prendre l'exemple de la Côte-d'Ivoire, il n'y a pas de problème si cet Etat désire s'industrialiser — au moins au plan des structures gouvernementales — mais il faut bien voir qu'au niveau des Africains eux-mêmes, il existe une perte d'autonomie et de décision. Dans ces conditions, il faut parvenir à dissocier le rôle du capital et d'une certaine forme de travail pour donner plus de place aux pays d'accueil.

Le poids du capital est fourni par les machines, mais il existe également des équipements — ou des produits — complémentaires d'importance plus modeste : les stocks, les matières premières. L'autorité demeure attachée à la totalité de ce que représente une entreprise. Ne pourrait-on pas, veux-je dire, dissocier ces deux formes d'actifs ? Un Africain pourrait ainsi trouver le fonds de roulement, les réserves, le stock, sur place ; il lui suffirait de louer les machines nécessaires pour pouvoir exercer son activité. La création de sociétés de leasing permettrait d'implanter des usines chargées de satisfaire les besoins locaux. Il y aurait un excellent créneau de vente des produits français : la location du matériel de boulangerie. Cette solution permettrait d'obtenir des recettes qu'on ne peut acquérir actuellement, car les pays africains ne peuvent pas acheter les équipements nécessaires.

Il y a là, incontestablement, toute une stratégie à mettre en œuvre. Or, pour l'instant, nous envisageons uniquement la fourniture de grands ensembles. Nous avons trop tendance actuellement à favoriser des actions spectaculaires, et sans doute bénéficions-nous de l'atout de la qualité : nos installations sont très fiables, mais il faut bien voir que cet état de fait entraîne un surcoût indéniable. Je pense, pour ma part, qu'il ne faut pas sous-estimer les grandes opérations : la réalisation du Concorde nous a rapporté des marchés, mais il serait maladroit de négliger la vente ou la location d'une boulangerie à Dakar ou à Abidjan.

Nous devons disposer, à bref délai, d'une étude globale des besoins mondiaux. Or les analyses, par pays, des besoins devraient être très abondamment diffusées, ce qui n'est pas le cas. Ainsi, quand une entreprise française travaille au Venezuela, elle ne s'intéresse pas à la Colombie, car les informations de source officielle sur ce dernier pays sont souvent fausses et insuffisantes. Au moment où nous devons disposer d'une armature très complexe pour recueillir des informations, il n'est pas possible de pouvoir disposer de synthèses qui dépendent de différentes autorités : le Ministère de l'Economie, la Délégation à la Recherche, les instances du Commerce extérieur. C'est tout le problème de la convergence des analyses pour assurer la cohérence de l'économie française ; un des moyens de résoudre cette difficulté devrait être de susciter un cadre institutionnel chargé de cette question.

Nous rencontrons un problème identique à propos de l'exploitation et de la gestion de nos forêts. Il s'agit là du second poste déficitaire, par ordre d'importance, de notre balance commerciale. Il faudrait établir une cohérence entre la gestion et l'exploitation des forêts, entre les secteurs industriel et artisanal de l'exploitation, entre les différents objectifs proposés à la politique papetière. Si nous négligeons la politique des panneaux de particules, ceux-ci seront tôt ou tard fabriqués en Afrique, compte tenu des estimations de rendement par hectare constaté là-bas, qui avoisinent 25 à 30 tonnes.

D'ores et déjà, les pays nordiques, le Canada s'installent dans des zones tropicales. Toutes ces actions permettraient de développer les ventes de notre pays à l'étranger.

M. Pisani. Votre contribution sera certainement utile à nos travaux. L'exemple du Japon qui, dépassant le Moyen Age, en arrive non plus à exporter des produits, mais à prévoir les conditions mêmes de vente, est significatif. Cette capacité particulière manifestée par ce pays pour anticiper sur l'évolution ultérieure des événements est intéressante.

Pouvez-vous nous en dire davantage au sujet du projet FUGI ?

M. Piganiol. Ce projet est très complexe. Cela revient à considérer qu'il y a dans le monde toute une série de besoins. Les Japonais classent ensuite les pays selon la nature de ces besoins. Pour l'instant, nous ne disposons que de l'essence de l'étude, mais ce document considère le cas de chaque pays. Il existe des tableaux qui donnent à penser que tous les pays ont été individualisés...

M. Pisani. Cela suppose un prodigieux effort d'identification.

M. Piganiol. Le projet présente une structure statique insérée dans un tissu dynamique. Il peut indiquer l'évolution des tendances due à l'effet propre de l'action qui modifie les données de départ. Pour prendre un exemple précis, plusieurs organismes représentant au total 3 000 ou 4 000 personnes ont rassemblé des statistiques sur les matières premières métalliques. Ainsi, pour un seul métal, on procède à l'élaboration du modèle, en y intégrant plusieurs paramètres : les sources, les réserves, les coûts d'exploitation, l'évolution de ces coûts en fonction de celle des réserves, le rôle éventuel d'une prospection, la quantité de capital à investir. On obtient ainsi un modèle physique, minéral, financier et politique. Je dois dire que je n'ai jamais vu, dans aucune publication française, une analyse de ce document.

M. Pisani. La Délégation à l'Aménagement du territoire et à l'Action régionale a tenté, me semble-t-il, un travail de ce type sur l'économie française.

M. Piganiol. Même si l'on peut critiquer ce travail de la DATAR, on ne doit pas lui reprocher le choix de ces objectifs et même celui de ces méthodes.

M. Pisani. N'est-ce pas la fonction essentielle du Commissariat du Plan d'équipement et de la productivité : connaître l'environnement et les contraintes internationales ?

M. Piganiol. La contrainte des réalités quotidiennes au Commissariat du Plan l'empêche souvent de procéder à de telles recherches théoriques.

M. Pisani. L'avantage du Japon est de parvenir ainsi à mettre sur ordinateur tous les éléments permettant d'aboutir à des scénarios alternatifs.

M. Piganiol. Je crois que le Sénat a demandé à M. Pestel et à M. Mesarovic d'exposer le fonctionnement de leurs modèles, mais quand le Club de Rome a proposé à des députés d'effectuer des simulations, personne ne s'est dérangé.

M. Pisani. J'ai pu travailler sur le modèle du Club de Rome. nous avons pu lui demander quelle devrait être la meilleure affectation d'une somme de 1 milliard de dollars, qui avait été censée prêtée par l'Arabie saoudite à l'Egypte. L'objectif final était d'obtenir la plus forte croissance du revenu par habitant... Cleveland nous a indiqué que la donnée optimale était de consacrer les deux tiers de cet argent à la consommation et un tiers à l'investissement.

Il existe dès maintenant des outils que l'on ne peut exploiter que grâce à l'élaboration de modèles.

M. Piganiol. Il faut bien voir que tout modèle ne peut être qu'une caricature de la réalité.

J'insiste sur la nécessité de pouvoir disposer de la totalité des modèles élaborés à l'étranger. A l'Association « Futuribles », on a pu identifier plus de dix-sept modèles, depuis le modèle de M. Pestel, jusqu'à celui de M. Léontieff. Mais je limite mes efforts aux modèles susceptibles de fournir des réponses à nos interrogations fondamentales.

Quand ces modèles sont apparus, j'ai très vivement ressenti que nos chercheurs nationaux étaient prêts à formuler à leur égard de vigoureuses critiques, parce que ces modèles n'avaient pas été le résultat des travaux des instituts français.

Pour quelles raisons n'a-t-on pas été amené à tenter une synthèse de tous les modèles existants ? Je crois, en premier lieu, à une réaction de refus de certains économistes et de certains universitaires.

M. Pisani. Nous ne sommes pas encore passés du stade de la rationalité dominante au stade de l'information dominante.

M. Piganiol. Certes, mais nous possédons sûrement la réflexion fragmentaire de haut niveau nécessaire. Nous disposons de deux types de formules en France. Certaines sont brillantes, d'autres apparaissent seulement en fin d'étude, au moment de la synthèse.

Il nous faudrait cependant des synthèses préparatoires à la décision.

M. Pisani. L'existence d'un système d'information est cependant nécessaire à la conduite du redéploiement permanent. Le problème est celui de la structure de notre administration, qui est multilinéaire et non pas synthétique, au moment précis où il faut réunir les différents points de vues en présence.

M. Piganiol. On a beaucoup de mal à mettre en œuvre un séminaire de préparation à la décision.

Je voudrais insister sur un autre aspect de mon exposé : on oublie trop souvent les petites et les moyennes entreprises. L'exemple de la boulangerie que j'évoquais tout à l'heure doit être exploité immédiatement, sinon ces unités de production modestes ne pourront pas disposer de créneaux de vente, ou plutôt de location.

Il faut éviter de prendre des initiatives en ordre dispersé, sans perception des nécessités du marché mondial. Pour cela, la diplomatie a un rôle complexe à jouer : faire connaître à tous nos partenaires la nature des conséquences que nous sommes prêts à tirer de certaines actions de leur part.

M. Pisani. Un système d'informations réciproques est nécessaire, ce qui ne doit pas exclure les microrégulations.

M. Piganiol. En effet, il faut pouvoir être informés sur le nombre et la qualité des vendeurs d'un produit. A mon avis, les instances du Plan et du Conseil national du Patronat français pourraient participer à cette fonction d'étude. Mais j'en viens à me demander si ce n'est pas précisément ce que vous êtes en train de faire au Sénat.

En tout état de cause, il faut souligner que nous devons réaliser de plus en plus d'études. La France est sans doute membre de l'Institut des systèmes appliqués de Vienne, mais elle ne comprend pas toujours où se trouve le dynamisme de l'innovation. Dans notre pays, il existe une certaine satisfaction à bénéficier d'une appréciation favorable de ses pairs et, peut-être, parallèlement, le désir de ne pas être estimé par ceux qui ne sont pas vos semblables.

J'ai eu beaucoup de mal à aider Cousteau, Tazieff et Victor à être acceptés avec confiance dans leur milieu ambiant.

M. Pisani. Je retiens trois choses essentielles de votre propos. Tout d'abord, il faut définir les éléments d'une stratégie globale grâce à une information satisfaisante.

En second lieu, il est nécessaire de procéder à un effort d'adaptation technologique, mais aussi sociologique.

En troisième lieu, il serait souhaitable d'instituer une procédure financière pour parvenir à exporter des biens modestes, comme des boulangeries.

M. Piganiol. Le problème majeur des pays du Tiers Monde est de parvenir à convaincre des fonds d'épargne, en provenance du monde industrialisé, à s'investir dans des opérations risquées. Il serait souhaitable d'instituer des mécanismes de sécurisation à différents niveaux. Je pense, en particulier, à des cautions solidaires, à des garanties entre Etats.

Je souligne au passage l'absurdité des frontières héritées de la colonisation. On a sacralisé ces limites territoriales, alors qu'au moment des empires, il était facile de se déplacer, par exemple, dans toute l'Afrique. Or, les deux symboles de l'indépendance nationale demeurent le douanier et le passeport.

Pourquoi ne pas pouvoir créer une structure multinationale souple, qui présenterait l'avantage de ne pas être accusée d'impérialisme, comme si elle n'était que l'émanation d'un seul Etat ?

Au-delà de tout cela, il faudrait rechercher un troisième niveau de caution ; ce pourrait être le rôle de la Communauté économique européenne.

M. Boyer. Le problème de la conciliation des ethnies est difficile.

M. Piganiol. Cela doit être possible, malgré l'ampleur des oppositions.

M. Louvot. Votre exposé est particulièrement intéressant au sujet de tout ce qui concerne l'association des sciences humaines et des techniques. Vous nous avez dit, en effet, que les habitudes de travail devaient disparaître et qu'il convenait de s'orienter vers une solution telle que celle qui est proposée par le modèle FUGI. Vous n'avez pas hésité, en outre, à souligner l'image de marque de la France fondée sur la qualité de ses produits, et je me sens, pour ma part, réconforté par ce sentiment qui contraste avec ce que l'on a pu entendre au cours des auditions antérieures.

M. Piganiol. Dans l'ensemble, on peut dire que la valeur de l'outillage français est objectivement bien perçue. On a trop tendance à critiquer ce qui est réalisé dans notre pays.

M. Pisani. Je vous remercie, Monsieur, de la qualité de votre contribution aux travaux de notre groupe.

AUDITION DE M. ROBERT LATTES

Conseiller auprès de la Direction générale
de la Banque de Paris et des Pays-Bas.
(7 juin 1978.)

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur, d'avoir bien voulu venir nous exposer quelle pouvait être l'influence des questions énergétiques sur le commerce extérieur de la France.

M. Lattes. Je vous dirai immédiatement que j'ai en fait accompli la synthèse des éléments contenus dans un très grand nombre d'études. Je me suis donc limité à effectuer un constat à partir de ces divers documents. J'ai tenté d'apercevoir quelle était la tendance moyenne de l'évolution des choses jusqu'aux années 2000-2025...

J'ai adopté comme unité de base la tonne d'équivalent pétrole — dite TEP — elle-même équivalente à 1,5 tonne de charbon — dite TEC.

Au niveau de la production, on considère que 1 mégawatt électrique installé fournit annuellement environ un peu moins de 1 500 TEP. En 1976, la France a importé 121 millions de tonnes de pétrole, besoins pétro-chimiques inclus.

Qu'il s'agisse aussi bien d'énergies primaires que d'énergies secondaires, il convient de noter que les taux de conversion et les rendements retenus varient avec les études : une certaine incertitude, en fait inévitable, entache en tout état de cause les diverses estimations aussi bien en matière d'offre — au stade primaire — que de demande — au stade de besoins effectifs. Je laisserai donc volontairement de côté tout ce qui concerne les taux de rendement et les taux de conversion.

En second lieu, je voudrais vous signaler qu'il existe une relation entre la consommation énergétique et la croissance économique, mais cette relation est de nature très spécieuse parce qu'il est évidemment toujours possible d'obtenir un chiffre en ce domaine ; il y a en fait une grande dispersion selon les pays et selon les époques. On peut dire cependant que pour le monde l'élasticité est égale à l'unité : cela signifie que tout point de croissance économique a jusqu'ici impliqué un point supplémentaire de consommation énergétique ; mais il existe des différences

notables selon les pays. A cet égard, la France produit le plus de valeur ajoutée pour un minimum de consommation énergétique ; elle rejoint la Suisse et la Suède de ce point de vue.

Il faut rappeler qu'après la guerre du Kippour, on avait espéré une diminution de cette élasticité. En fait, il n'en a pas été ainsi et la difficulté majeure au cours des prochaines années sera évidemment de parvenir à briser cette relation.

Sans doute les écologistes soutiennent-ils que cette donnée n'est pas intangible : on peut en discuter longuement, mais il n'en reste pas moins qu'il faut simplement constater, pour l'instant, un fait.

De sorte que nous sommes tentés de dire qu'une moindre augmentation de la consommation d'énergie se traduirait par un développement économique plus faible, mais il faut s'entourer évidemment de beaucoup de prudence.

Je vais vous projeter maintenant un tableau fournissant l'évolution de la consommation mondiale (ou de la demande) de produits énergétiques en TEP. Je vous rappelle que les chiffres retenus pour les années 2000-2025 ont été élaborés compte tenu des tendances moyennes résultant des études que j'ai précédemment citées.

Nous pouvons observer qu'en 1975, la planète a consommé 6 milliards de TEP, contre 1,7 milliard en 1950.

Il faut remarquer également qu'en 2000, les prévisions de consommation énergétiques portent sur 14 milliards de TEP et qu'en 2025, elles représentent 22 milliards de TEP.

Avant la guerre du Kippour, les prévisions réalisées concernaient 20 milliards de TEP pour l'an 2000 au lieu, je vous le rappelle, des quelque 14 milliards de TEP figurant sur ce tableau. Une nette diminution de la croissance des consommations énergétiques peut donc être prévue à la suite de la crise de l'énergie.

Quelle signification faut-il attribuer à ces données ?

La croissance économique annuelle moyenne de la planète a été de 5,2 % de 1950 à 1975, et pendant cette période, les besoins énergétiques ont progressé à un rythme équivalent.

Qu'il s'agisse d'hypothèses ou d'interprétation de la demande énergétique, la croissance économique serait d'environ (pour le monde, donc en moyenne très globale) 3,5 % par an pour la période 1975 à 2000. De 2000 à 2025, il faut espérer pouvoir parvenir à briser la relation que j'ai évoquée entre la croissance économique et la consommation d'énergie, sinon, vu la valeur très modeste de

la croissance économique, nous nous trouverons confrontés à des nécessités impératives d'une autre orientation de l'appareil de production et à la définition d'un nouveau modèle de développement.

Le tableau suivant fournit les chiffres homologues au précédent mais en pourcentages et en besoins par tête.

Nous voyons que, pour les prochaines années, la part de l'Amérique du Nord et des pays de l'Organisation de coopération et de développement économique dans la consommation énergétique mondiale devrait diminuer ; celle des pays communistes devrait augmenter essentiellement à cause du développement de la Chine ; celle des pays en voie de développement devrait progresser substantiellement. Mais les données les plus intéressantes sont probablement fournies par les statistiques relatives à la consommation énergétique par tête.

Nous constatons en 1975 une dispersion colossale, allant de 0,35 TEP en Chine à 8.32 au Canada. La répartition est donc extrêmement inégalitaire. En 1950, la moyenne mondiale était de 0,7 TEP ; en 1975, nous en sommes à 1,5 TEP ; et selon les prévisions, nous enregistrerons 2.26 TEP en 2000 et 2,43 TEP en 2025.

Il faut donc bien prendre conscience que dès la fin de ce siècle, si les pays en voie de développement doivent avoir une consommation par tête plus importante, il faudra que la demande de produits énergétiques diminue dans les Etats industrialisés.

Un autre diagnostic indique les perspectives de consommation mondiale annuelle d'énergie et de consommations cumulées par période.

J'ai supposé que l'élasticité entre la consommation de produits énergétiques et la croissance économique serait en moyenne de 0,8 — au lieu de 1 — pour les années 1975 à 2000 ; cela signifie que, comme actuellement, nous partons de 1, il faudrait arriver à 0,6 en 2000, ce qui représente un effort colossal. Les hypothèses vers cette élasticité sont encore plus sévères au-delà de 2000, sur la période 2000-2025.

Nous constatons ici l'un des pièges de l'énergie : la contrainte du temps. Un délai de cinquante ans est extrêmement court...

Il est plus intéressant de considérer les consommations cumulées. Examinons l'hypothèse suivante :

Que se passerait-il si l'on pouvait arriver à ne consommer que 10 milliards de TEP en 2000, puis 14 milliards de TEP en 2025 ?

Je vous rappelle que de 1950 à 1975, la consommation a été de 96 milliards de TEP.

Cette nouvelle hypothèse est très volontariste. Passer entre 1975 et 2000, de 6 milliards de TEP à 14 milliards de TEP, représenterait en consommations cumulées 250 milliards de TEP, mais il faut bien voir que même si la croissance est très modérée et si on arrivait à ne consommer que 10 milliards de TEP en 2000, on aurait besoin de 200 milliards de TEP entre 1975 et 2000, soit donc deux fois plus d'énergie tout de même que durant la période d'incroyable expansion 1950-1975 !

Par ailleurs, j'ai voulu évaluer quelle était la part de consommation énergétique qui serait due uniquement à l'accroissement démographique. La population mondiale doit passer de 4 milliards de personnes en 1975 à 6,2 milliards en l'an 2000.

Sur les 14 milliards de TEP de 2000, la seule part incombant à l'expansion démographique serait de 3 milliards de TEP, ce qui représente, par exemple, la consommation totale de la planète en 1960 !

J'insiste sur le fait que si nous pouvons ramener de 14 à 10 milliards de TEP la consommation de produits énergétiques en l'an 2000, nous aurons quand même besoin de beaucoup d'énergie...

Si on prolonge les courbes au-delà de 2000, on constate que les 50 milliards de TEP économisés sur 1975-200 dans l'hypothèse précédente seraient reconsommés en 4 ans ! Ces ordres de grandeur révèlent tout de suite l'ampleur des difficultés. L'humanité doit absolument trouver le moyen d'obtenir un approvisionnement énergétique très abondant. Deux voies paraisssent répondre à cet objectif : d'une part, le solaire — mais sa contribution restera très longtemps limitée — d'autre part, la fusion — mais il faudra attendre 2015-2035 pour en bénéficier de façon substantielle.

Il y a donc une période charnière de quarante à cinquante années qui sera extrêmement difficile, la transition vers le solaire et la fusion, à supposer en outre qu'on ait de la chance.

Je dois formuler deux remarques complémentaires :

— l'énergie est un bien un peu particulier que les économistes n'ont pas assez mis en évidence : c'est en fait l'oxygène de la vie économique et elle conditionne toutes les autres activités, c'est un facteur de production universel et non substituable peut-être plus important que le capital et le travail ;

— comment pourrons-nous affronter ces besoins ? Nous risquons évidemment de nous diriger vers des rationnements et des pénuries ; les prix joueront certes un rôle de régulation, mais l'ensemble du système est porteur de déséquilibres monétaires et financiers tout à fait considérables.

Nous allons maintenant regarder quelques chiffres sur les différentes sources d'énergie et en particulier, le pétrole.

J'ai placé sur le même graphique l'évolution de la production annuelle de pétrole depuis 1930 et la moyenne annuelle des découvertes calculées sur des périodes mobiles de cinq ans.

Sur l'axe vertical, l'unité est le milliard de barils par an. Il faut diviser par 7 pour avoir l'équivalence en tonnes de pétrole.

Vers 1970, les deux courbes se coupent.

Cela signifie que depuis cette année 1970, notre consommation de pétrole mondiale est plus importante que les découvertes... Ce bien est donc en voie de liquidation...

M. Pisani. Vous avez tenu compte du pétrole d'accès difficile ainsi que du pétrole d'accès facile ?

M. Lattes. Il s'agit de découvertes de pétrole dit « conventionnel ». Je vous rappelle que le pétrole a représenté, en 1975, 55 % de la consommation mondiale d'énergie et qu'on espère parvenir à 45 % en l'an 2000. Mais il faut bien voir que, sur la période 1975-2000, ce passage signifierait en moyenne 50 % des 250 milliards de TEP, que c'est davantage que les réserves prouvées actuelles et que passer de 55 à 45 % signifie des modifications de structures qui supposent un énorme effort d'investissements. L'inertie des structures devra être sérieusement bousculée...

Les réserves ultimes exploitables (espérées) de pétrole conventionnel dans le monde sont estimées à 290 milliards de TEP ; en particulier parce que les prix augmenteront, il sera possible d'exploiter des gisements d'hydrocarbures à des coûts plus élevés. Notons toutefois que, sur ces 290 milliards précédents, 90 seulement sont actuellement sûrs et prouvés, à des prix acceptables.

Avec beaucoup de chance, nous pouvons espérer bénéficier en outre de réserves non conventionnelles estimées à 300 milliards de tonnes... (sables asphaltiques, schistes bitumeux, mers très profondes) dont on a utilisé jusqu'ici moins de 1 million de tonnes ! (accès non réalisé, conditions techniques non réunies ou coûts inacceptables).

Pour l'exploitation du pétrole *off shore* en mers très profondes, on ne sait pas encore faire grand-chose (contrairement au plateau continental).

J'en viens maintenant à un autre tableau qui fournit le plafond de l'offre et de la demande de pétrole relativement aux Etats

membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole. Il faut noter que nous pouvons satisfaire de trois manières à nos besoins en pétrole :

— par le recours à des sources nationales — les Etats-Unis peuvent le faire ;

— par des importations en provenance de pays extérieurs à l'OPEP ;

— par des achats à l'OPEP.

Vous avez sous les yeux un graphique intéressant qui répond à la question suivante : que représentera la demande des pays du monde non communiste en direction de l'OPEP ?

Ce graphique fournit simultanément les tendances de deux éléments : une prévision de la demande et une prévision de la capacité potentielle maxima de production.

Vous voyez que la tendance de la demande est plus forte que celle du plafond de l'offre et que les deux droites se croisent en 1990. Cela veut dire que si, en 1973, les disponibilités physiques importantes d'hydrocarbures existaient en fait — la crise étant une crise pratique portant sur les prix — en 1990 il devrait y avoir un véritable point de rupture dans les approvisionnements.

On peut déduire de ce graphique que, selon son tempérament plus ou moins pessimiste ou optimiste, on peut reculer l'échéance au mieux jusqu'en 2000 ou 2003 ou, inversement, la situer en 1983 ou 1984. Il y a d'ailleurs une lecture « politique » très relative des points de ce graphique, selon la source (l'organisme) correspondante. Par exemple, selon la CIA, la crise devrait être constatée dès 1982-1983.

M. Pisani. Il n'existe pas sur le sujet une étude fondamentale réalisée par des Français ?

M. Lattes. On a travaillé au CEA, à l'Institut français du pétrole et à Electricité de France et certaines références sont données.

Je vous signale que l'étude de la British Petroleum — l'une des meilleures selon moi — a été élaborée en fait par une équipe franco-anglaise.

Depuis la publication de mon petit rapport de synthèse, d'autres organismes ont confirmé mes tendances, que ce soit Esso, la Commission trilatérale ou la Fondation Rockfeller qui font de nouvelles études ou ont actualisé leurs études antérieures.

J'en viens maintenant à la deuxième source d'énergie : le charbon.

Nous trouvons actuellement du charbon surtout en URSS, en Chine, aux USA, également au Canada, en Pologne, en Afrique du Sud, etc.

Pouvons-nous espérer pouvoir satisfaire les ambitions charbonnières sur lesquelles convergent toutes les études ?

Nous ne possédons pas encore la maîtrise technique et économique de la « liquéfaction ou de la gazéification *in situ* ». Pour l'extraction classique, nous serons confrontés à de redoutables problèmes de pollution et de protection de l'environnement. Nous sommes, en effet, limités notamment par l'étendue des disponibilités en eau. Egalement, un recours intensif au charbon suppose des moyens très importants de transport, même s'il est possible de pulvériser la houille pour l'acheminer dans des pipe-lines où elle sera mélangée à de l'eau. Il existe aussi les sérieuses difficultés liées au gaz carbonique... On pourrait allonger la liste des contraintes dont il faut être conscient. A propos des problèmes de transport à grande échelle et à grandes distances, il faut, par exemple, bien voir que nous sommes actuellement prisonniers d'une disproportion très considérable entre les capacités portuaires et les quantités à écouler. Au Massachusetts Institute of Technology, une étude globale du charbon vient d'être entreprise sur le thème : « Que signifie et qu'implique un commerce mondial de 1 milliard de tonnes de charbon en 2000 ? » (Soit cinq fois le volume actuel !)

Notons aussi que pour une économie telle que celle de la France, il revient exactement au même à bien des égards d'importer du charbon américain ou du pétrole arabe.

Notre stratégie pourrait certes consister à nous tourner davantage vers des pays tels que la Pologne ou l'URSS puisque, avec ces pays, nous enregistrons des excédents commerciaux.

Le montant de la seule demande américaine en charbon devrait passer de 500 millions de tonnes en 1975 à plus d'un milliard en 2000. En outre, toujours selon les tendances moyennes, les exportations de charbon américain devraient représenter alors au moins 350 millions à 500 millions de tonnes. Les Etats-Unis accepteront-ils les sacrifices que cela implique au profit d'exportations ?

En tout état de cause, la houille nous contraindra, en effet, à des sacrifices — je pense spécialement à l'environnement. Or, actuellement, il est presque plus facile aux Etats-Unis de créer une centrale nucléaire que d'ouvrir une mine de charbon à cause des réglementations sur l'environnement et contre la pollution.

Troisième source considérée ici : le nucléaire.

On oublie trop souvent la signification profonde de cette énergie : elle est le résultat *d'une percée scientifique*. La découverte de l'énergie nucléaire a signifié une rupture essentielle dans nos possibilités de production énergétiques.

Je voudrais signaler que nous risquons de rencontrer des problèmes d'approvisionnement, même à propos de l'uranium. J'ai reproduit sur un graphique les consommations cumulées d'uranium en les comparant aux réserves sûres. La conclusion est qu'il pourrait exister un problème dès la fin du siècle, compte tenu des types de programmes actuels (hypothèses faibles ou négligeables de pénétration des surrégénérateurs).

Il serait donc nécessaire d'apporter une grande attention au développement du nucléaire. Si en 2007, par exemple, on était à court de matière première, il ne serait pas raisonnable de lancer de nouveaux programmes. Avec les types de programmes actuels, les Etats-Unis pourraient connaître des difficultés dès 1990-1995 : leurs propres besoins — lancés ou prévus — dépasseraient leurs ressources nationales.

Si le plan Carter a défini d'excellents objectifs, les moyens proposés pour les atteindre sont, hélas ! souvent discutables, sinon inadéquats et contradictoires. Et, à cet égard, il est fort regrettable que les groupes de pression américains aient pu attaquer le programme du Président des Etats-Unis en s'appuyant sur les faiblesses, l'inadéquation ou les contradictions des actions proposées.

Il faut noter que le surrégénérateur — qui permet d'éliminer les déchets — contribue à diminuer les besoins, à la fois en uranium naturel et en installations d'enrichissement.

Je souhaite enfin évoquer la question de la fusion. Un premier aspect du sujet est constitué par de la recherche fondamentale. Nous ne savons pas encore, à l'heure actuelle, contrôler cette réaction ; on sait notamment atteindre 80 millions de degrés, mais il faut obtenir au moins 100 millions de degrés ; on y arrivera ; mais qui dit qu'à cette température, on ne découvrira pas des phénomènes nouveaux imprévisibles. Ce ne serait pas la première fois qu'on rencontrerait des situations particulières au voisinage de seuils critiques.

De plus, nombre d'autres éléments de la question doivent être pris en considération pour apprécier un calendrier réaliste : les matériaux, les prototypes de laboratoires ou de puissance, les installations commercialisables, etc. Tout cela risque de représenter au moins trois décennies et une pénétration substantielle de la fusion réclamera encore au moins une ou deux décennies, ce qui entraîne vers 2030.

M. Pisani. En cas de fusion, n'y aurait-il pas de limites d'approvisionnement et de difficultés de pollution ?

M. Lattes. Il n'y a pas de problème en ce qui concerne l'approvisionnement. Le tritium et le lithium sont en considérable abondance. En revanche, il peut y avoir des problèmes de sécurité et de pollution, et en tout cas, de pollution thermique.

Enfin, je voudrais aborder la question des énergies nouvelles en vous soumettant seulement deux ou trois idées.

En 1951-1952, une étude a été entreprise et présentée aux Etats-Unis par une commission du Sénat. En 1953, une étude plus générale a été faite sous les auspices d'une vingtaine d'équipes d'experts.

A propos de l'énergie solaire, les chiffres que donnait ce dernier document pour 1975 étaient un peu moins bons que les données effectivement constatées aujourd'hui.

Or, entre-temps, il y a eu le programme Apollo qui a permis des progrès assez décisifs en matière de piles solaires. On mesure là que les progrès technologiques sont fort lents. Les coûts d'investissements sont encore, dans le solaire, au moins vingt fois plus élevés qu'avec d'autres énergies.

En second lieu, même en supposant qu'il soit possible d'utiliser largement l'énergie solaire pour le chauffage et l'eau chaude des bureaux et des immeubles, les estimations les plus optimistes révèlent que la contribution serait seulement de l'ordre de 5 à 6 % de la consommation totale d'énergie vers 2000. Ce n'est pas négligeable ; mais c'est limité, parce que le délai de renouvellement d'un parc de logements est très long (cent ans) et parce que les investissements nécessaires dans l'ancien sont très élevés.

Enfin, j'ai déjà abordé à plusieurs reprises la question de l'importance du temps à propos de l'énergie. Pour 1985, les jeux sont pratiquement faits. Nous ne changerons pas grand-chose, quelles que soient la nature et l'ampleur de nos efforts, au paysage mondial...

Il faut également faire une dernière remarque : on a souvent dit, après la guerre du Kippour, que nous étions passés d'une ère d'énergie abondante et bon marché à une période de disponibilités rares et chères. Cette affirmation est exacte mais elle ne constitue probablement pas l'aspect le plus grave de la question.

Ce qui est le plus critique, en effet, c'est que c'est le pétrole, qui permettrait des adaptations faciles et rapides, qui vient précisément à manquer, alors que toutes les autres formes d'énergies réclament de considérables délais de mise en place. On est donc passé d'une ère de souplesse à une ère de rigidité.

Je voudrais formuler une dernière remarque, relative aux possibilités d'exploitation des sables asphaltiques et des schistes bitumineux.

Dans les rapports des années 1950-1952 ou 1953, on considérait que ces produits seraient disponibles à des conditions économiques dans un délai fixé alors à quatre ou cinq années ; en 1978, nous rencontrons encore des problèmes techniques non résolus pour les schistes bitumeux...

Avant la guerre du Kippour, quand le baril de pétrole valait un peu plus de 2 dollars, on disait aux Etats-Unis que, dès que le prix du baril passerait à 5 dollars, on pourrait exploiter dans de bonnes conditions les schistes bitumeux et les sables asphaltiques ; après la majoration du coût des hydrocarbures — 7.3 dollars le baril en 1973 — on a constaté en 1974 que l'exploitation de ces produits coûterait plus de 12 dollars et demi le baril. Et maintenant que c'est le prix du baril de pétrole, on est, pour ces pétroles non conventionnels, à plus de 17 ou 22 dollars, sans parler des coûts de réduction de la pollution et de protection de l'environnement !

Pour conclure, je voudrais encore évoquer quelques idées essentielles.

Il faut d'abord apprendre à établir pour l'énergie des bilans globaux vis-à-vis de divers critères : énergie consommée, coût de l'énergie produite, emploi induit, effets sur les balances, etc.

Seules des études globales pluri-sectorielles pourront permettre de donner les informations valables. Ainsi, il est de mode de soutenir qu'il ne fallait plus faire de produits voraces en consommation d'énergie — je pense, par exemple, à l'aluminium et aux plastiques — c'est un point de vue incomplet ; car on s'aperçoit, en fin de compte, que le recours à l'aluminium, grâce à des véhicules plus légers, réduit la consommation totale d'énergie lorsqu'on étudie la chaîne qui va depuis les fabrications initiales jusqu'aux usages ultimes.

Je serais également optimiste au sujet de la possibilité de rompre la fameuse relation entre la croissance économique et la consommation d'énergie. Nous pourrions y parvenir en partie par une meilleure adéquation entre « qualités d'énergie » et types d'utilisation.

La contribution des économies d'énergie à l'amélioration de la situation ne doit pas être sous-estimée, mais il ne faut pas en tirer des conclusions abusives parce que aberrantes. J'ai récemment lu un article tendant à démontrer que si on investissait dans les économies d'énergie les sommes qui devaient être affectées à la construction des centrales nucléaires, nous pourrions obtenir des résultats beaucoup plus féconds. C'est assez absurde.

En pratique, les possibilités d'économies d'énergie peuvent arriver plus ou moins rapidement à la saturation. A partir d'un certain moment, toute économie supplémentaire réclame des investissements exponentiels, alors que bien des raisonnements voudraient faire croire que ces facteurs varient de façon linéaire.

Enfin, il faudrait imaginer des « scénarios de rupture ».

L'humanité a utilisé sans trop compter ses ressources en énergie. Or elle risque désormais de rencontrer des limites physiques. Nous sommes donc à une période charnière où le relais fait problème : la seule alternative paraît être encore l'intensification des programmes nucléaires ou la réduction très sévère des besoins.

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur. Vous avez évoqué un thème qui me paraît particulièrement obsédant ; celui de la guerre inéluctable à affronter en 1985.

Ne pensez-vous pas qu'avec l'évolution de la question énergétique, nous entrons progressivement dans un système d'économie publique caractérisée par des rationnements très importants ?...

M. Louvot. Vous nous avez décrit en fait le scénario de la peur en invoquant la question de la relation entre la croissance économique et la consommation énergétique. Ne faut-il pas également tenir compte de l'emploi ?

M. Pisani. En fait, il s'agit de savoir ce que représente pour 1 % de croissance économique la progression nécessaire de l'énergie, des importations et des emplois.

M. Lattes. Tout est lié, mais il n'est pas toujours possible de disposer d'un appareil statistique satisfaisant.

M. Pisani. Je vous remercie, cher Monsieur.

NOTE COMMUNIQUEE PAR M. J.-P. BRULE

(Président Directeur général de CII Honeywell Bull)

sur

L'INFORMATIQUE DANS LES ECHANGES EXTERIEURS

Selon les données récemment publiées par le Ministère de l'Industrie, la balance nationale des importations et exportations en informatique a été pratiquement en équilibre en 1977. Cet équilibre s'établit à un niveau élevé avec des importations de 4 596 millions de francs et des exportations de 4 613 millions de francs.

Du fait de la présence sur le sol national d'un grand nombre de sociétés étrangères dont la plupart ne produisent pas en France, il est inéluctable qu'un montant élevé d'importations demeure, ce qui rend nécessaire également un montant important d'exportations par les sociétés françaises. Etant donné que l'informatique fournit aux utilisateurs des biens et des services d'utilisation assez complexes, les exportations ne sont pas faites vers les utilisateurs finaux, mais vers un agent ou une filiale à l'étranger, chargé de leur mise en œuvre auprès de cet utilisateur.

Il y a donc deux grands modes d'exportation : l'un qui consiste à vendre ses produits à une autre société d'informatique à l'étranger, laquelle les commercialise en général sous sa propre marque — ce mode est généralement désigné par le terme anglais OEM (*other equipment manufacturers*) ; l'autre mode d'exportation est l'exportation vers ses propres filiales ou ses agents exclusifs. Ce second mode est beaucoup plus important que le premier. Il présente un caractère de continuité et de régularité pour les débouchés des usines de fabrication qui le rend fondamentalement plus intéressant que le premier ; en contrepartie, il nécessite évidemment des investissements très supérieurs. En illustrant ce propos par le cas de CII Honeywell Bull, on voit que le premier mode est presque négligeable par rapport au second : il représente quelques dizaines de millions de francs chaque année sur un chiffre d'affaires qui a atteint en 1977 le chiffre de 3 788 millions de francs ; par contre, le second mode est décisif, puisque c'est grâce à lui que le groupe CII Honeywell Bull a réalisé hors de France 53 % de son chiffre d'affaires consolidé contre 47 % en France.

Ce pourcentage change peu d'année en année et il explique que les usines CII Honeywell Bull exportent les deux tiers de leur production. Ces deux tiers se divisent d'ailleurs en deux parties presque égales, l'une vers les filiales de la CII Honeywell Bull, l'autre vers son partenaire Honeywell qui est son distributeur exclusif dans un certain nombre de marchés et notamment les Etats-Unis.

Il est important de réaliser que la constitution d'un réseau d'une trentaine de filiales contrôlées à 100 % résulte d'un effort de plusieurs décennies et correspond à un investissement en capitaux du groupe CII Honeywell Bull dans ces filiales de plusieurs centaines de millions de francs (environ la moitié des capitaux propres du groupe), ceci étant rendu particulièrement lourd par le fait qu'une proportion notable des clients en informatique louent leur matériel au lieu de l'acheter. Ce dernier phénomène est un des points-clés de l'informatique et conditionne la structure du marché et sa croissance autant que le progrès technologique constant qui permet d'abaisser chaque année le coût réel du produit ou du service.

Un autre aspect qui doit être signalé est le risque que font courir à ce genre d'opérations les fluctuations monétaires. En effet, les parcs en location investis dans une trentaine de pays rapportent des revenus en monnaies de ces pays, mais ont été financés par des dotations en capital ou par des emprunts dans d'autres monnaies et les disparités éventuelles entre celles-ci peuvent conduire à des pertes ou à des gains du même ordre que les marges de la Compagnie. Un contrôle étroit des risques monétaires est donc indispensable pour une compagnie comme CII Honeywell Bull.

On voit donc se dessiner un certain nombre d'impératifs à une exportation permanente de l'informatique, qui sont centrés sur le contrôle d'un réseau commercial à l'étranger, le haut niveau de financement de celui-ci et les risques de change

associés. Le résultat d'un tel effort est payant : pour 1977, les exportations de CII Honeywell Bull excédaient ses importations de 391 millions de francs (en progrès de 82 % sur l'année précédente).

On n'a pas développé dans cette note l'effort de recherche et de développement nécessaire aux exportations ; il est le même que celui pour être compétitif sur le marché national, car le marché de l'informatique est véritablement mondial, les produits utilisés étant les mêmes dans les pays du monde entier, indépendamment de leur régime politique ou de leur degré de développement. Il est bon toutefois de rappeler que l'effort d'études en informatique est important et se situe suivant les constructeurs entre 6 et 12 % de leur chiffre d'affaires, le développement d'une ligne de produits complète se chiffrant en milliards de francs lourds, et devant être renouvelé environ tous les cinq ans — ce dont il résulte bien évidemment une taille minimum pour un constructeur d'ordinateurs et une tendance à la concentration du marché, qui se vérifie constamment depuis une dizaine d'années.

On n'a pas abordé ici la question des composants qui, contrairement à une idée souvent admise, n'est pas jusqu'ici étroitement liée à celle de l'informatique ; une compagnie comme CII Honeywell Bull a eu comme politique de n'acheter que des composants disponibles sur le marché chez au moins deux constructeurs, jusqu'ici elle a toujours pu satisfaire ainsi ses besoins technologiques à un coût très favorable, puisque ses achats totaux de semi-conducteurs se situent aux environs de 2 % de son chiffre d'affaires. Des études sont en cours pour voir si cette situation subsistera dans l'avenir compte tenu du degré d'intégration croissant des circuits.

NOTE DE LA FEDERATION NATIONALE DES TRAVAUX PUBLICS
sur
L'ACTIVITE EXPORTATRICE DES ENTREPRISES DE TRAVAUX PUBLICS

La présente note se propose :

1° De rappeler la place actuellement tenue par les entreprises de travaux publics dans l'activité exportatrice de la France ;

2° Après avoir analysé les obstacles freinant le développement de cette activité, de suggérer les mesures de nature à les neutraliser ou à en atténuer l'effet.

I. — Le secteur professionnel des travaux publics dans le commerce extérieur de la France

Les données chiffrées ci-après permettent de déterminer ce que représente actuellement la profession dans le commerce extérieur français :

1° Sur 6 000 entreprises de travaux publics, 151 effectuent des travaux à l'extérieur ; sur ces 151, 34 sont des grandes entreprises qui ont une vocation internationale permanente et dont le chiffre d'affaires à l'extérieur varie, suivant les entreprises, de 15 % à 80 % de l'activité totale ;

2° Le montant du chiffre d'affaires à l'exportation des travaux publics pour 1976 (dernière année connue) est de 18 297 millions, ce qui représente pour la profession des travaux publics dans son ensemble un coefficient d'exportation de 25,5 %, en progression de 5 points et demi sur l'année précédente ;

3° Comment est répartie cette activité à l'extérieur ?

D'après la nature des travaux :

La plus grosse part concerne les routes ..... 28 %

Viennent ensuite :

— les travaux à la mer ..... 21 %
— les oléoducs et gazoducs ..... 12,7 %
— les réseaux électriques ..... 12 %
— les ouvrages d'art ..... 8,9 %

le solde couvrant les fondations spéciales, l'hygiène publique, les voies ferrées, les travaux souterrains. la construction métallique.

D'après les pays d'accueil :

Les entreprises françaises sont présentes sur les cinq continents et dans plus de 80 pays.

L'Afrique vient en tête avec ..... 38,9 %
suivie par l'Asie ..... 23 %
(dont la plus grande partie dans le Moyen-Orient)
et par l'Europe ..... 17 %

Tous ces chiffres concernent les travaux publics, mais la plupart des entreprises exportatrices de travaux publics ont également à l'extérieur une activité Bâtiment : celle-ci a été de 3,1 milliards en 1976.

L'analyse des quelques chiffres ci-dessus conduit aux premières constatations ci-après :

1° La profession contribue pour une part substantielle à la rentrée de devises au profit de la France ;

2° La progression du coefficient d'exportation de la profession, régulière depuis plusieurs années, a fait de 1975 à 1976 un bond particulièrement important, montrant ainsi les efforts des entreprises de travaux publics pour développer leur implantation à l'étranger.

Certes, il convient de noter que le montant du chiffre d'affaires de la profession à l'extérieur ne représente pas intégralement le montant des devises rapatriées, étant donné que l'exécution de marchés à l'extérieur comporte toujours une part de dépenses locales variable suivant la nature des travaux. Mais, à l'inverse, on ne saurait trop souligner l'effet d'entraînement pour d'autres secteurs de l'exportation française que constitue l'exécution d'ouvrages — le plus souvent spectaculaires — dans un pays étranger. Le chantier de travaux publics, véritable usine montée sur place dans le pays d'accueil, joue le rôle d'une vitrine de l'économie française. Et à la passation d'un marché de travaux publics succèdent le plus souvent des commandes « induites » dont profitent d'autres branches de l'industrie nationale.

L'activité exportatrice des travaux publics paraît donc bien placée pour poursuivre son développement.

La France dispose en effet d'entreprises possédant une longue expérience des travaux à l'extérieur et un acquit technique de classe internationale.

De plus, la relative récession du marché intérieur rend disponible pour des marchés lointains des moyens en personnels et en matériels.

Cependant, malgré les résultats heureux obtenus à ce jour, malgré le désir de beaucoup de chefs d'entreprise, soit d'aborder les marchés extérieurs, soit d'y développer leurs implantations, on constate que certains obstacles empêchent ou freinent cette expansion.

II. — Les obstacles a l'expansion de la profession a l'étranger

A. — *La concurrence.*

Celle-ci s'avère chaque jour plus vive. Certes, la position des entreprises françaises de travaux publics sur les marchés étrangers est très honorable, puisqu'elle se situe immédiatement derrière celle occupée par les entreprises américaines. Viennent ensuite les concurrents traditionnels des entreprises françaises : Allemagne, Grande-Bretagne, Italie.

Mais la période contemporaine est marquée à cet égard par l'entrée en lice de pays nouveaux : Corée du Sud, Yougoslavie, pays de l'Est, Inde, Japon, dont les prix s'avèrent souvent imbattables alors que la « taille » moyenne de nos entreprises exportatrices est voisine de celles homologues de nos concurrents européens.

Il est souhaitable certes que de nouvelles entreprises françaises de travaux publics abordent les marchés étrangers, mais les risques sont considérables pour les petites et moyennes entreprises. La meilleure solution reste pour celles-ci la sous-traitance ou la co-traitance car les travaux à l'étranger comportent des risques nouveaux s'ajoutant à ceux, habituels, de la profession.

Le volume unitaire des marchés à l'étranger est en effet toujours important et un seul échec peut entraîner la ruine de l'entreprise.

En économie libérale, les entreprises seraient malvenues de se plaindre de l'existence de la concurrence ; mais si celle que les entreprises françaises de travaux publics rencontrent à l'étranger de la part de leurs collègues occidentaux est normale, il n'en est pas de même de celle de la plupart des pays cités plus haut, nouveaux venus dans l'exportation des travaux publics. Les entreprises de ces nations disposent effectivement d'une main-d'œuvre abondante et peu exigeante en même temps qu'elles sont l'objet d'incitations et de facilités diverses plus ou moins occultes de la part de leurs gouvernements respectifs.

Quant les entreprises françaises de travaux publics sont confrontées à de telles situations, il leur est le plus souvent difficile d'y trouver seules des parades efficaces. C'est l'intervention de leur propre Gouvernement qui, par des dispositions internes appropriées, peut permettre de rétablir l'équilibre.

Il est donc indispensable que les administrations françaises concernées (Ministère des Finances, de l'Equipement, du Commerce extérieur) soient informées rapidement de l'évolution de ces situations sur les divers marchés extérieurs, tant par leurs propres représentants que par ceux des entreprises, de façon à prendre le cas échéant les dispositions nécessaires propres à rétablir la compétitivité de nos entreprises, dans les multiples domaines où celle-ci est mise en jeu : notamment financements, assurances, garanties, prix, politique douanière, etc.

B. — *Les risques non commerciaux.*

Si les entreprises de travaux publics sont pleinement d'accord pour accepter les risques inhérents à la marche et au développement de toute entreprise œuvrant en régime concurrentiel, elles sont, en revanche, conduites à regretter, en ce qui concerne leur activité sur les marchés extérieurs, d'être confrontées à deux catégories de risques qu'il n'est absolument pas dans leur vocation d'assumer.

En premier lieu, *les risques politiques.*

A cet égard, l'entreprise de travaux publics est particulièrement vulnérable car, à la différence des entreprises des autres secteurs professionnels, elle fabrique ses produits en territoire étranger et se trouve ainsi entièrement à la merci de la puissance étrangère sur le territoire de laquelle elle œuvre.

L'entreprise de travaux publics exportatrice bénéficie sans doute de l'ensemble des garanties contre les risques politiques que la COFACE offre aux exportateurs français. Cependant, conçu pour les besoins des exportateurs de marchandises fabriquées sur le territoire national, le régime de garanties de la COFACE n'est pas toujours adapté aux servitudes, aléas, et risques propres aux entreprises de travaux publics.

L'honnêteté commande de dire à cet égard que des améliorations récentes ont été apportées aux conditions de couverture des entreprises de travaux publics par la COFACE. Mais pour substantielles qu'elles soient, celles-ci restent néanmoins insuffisantes.

Sans entrer dans des détails techniques qui déborderaient le cadre de la présente note, on dira simplement que les entreprises de travaux publics exportatrices réclament par priorité à l'heure actuelle :

— l'acceptation, par la COFACE, du recours à un expert neutre en cas de divergences de vues sur la réalité ou la menace d'un sinistre ;

— l'éligibilité de leurs filiales à l'ensemble des garanties délivrées par la COFACE.

En second lieu, *le risque d'inflation.*

L'insertion, dans les marchés, de clauses d'indexation est bien souvent refusée par les pays clients, notamment ceux du Moyen-Orient ; il en résulte des risques considérables pour l'entreprise, compte tenu du volume qu'atteignent le plus souvent les montants des contrats à l'exportation et des taux d'inflation imprévisibles lors de l'établissement des offres.

Il existe bien en France un régime de garantie des risques économiques, c'est-à-dire d'assurance contre l'inflation, mis en œuvre également par la COFACE et destiné aux exportateurs de biens d'équipement. Et à défaut d'une couverture totale du montant de leurs marchés à l'extérieur, les entreprises de travaux publics auraient été désireuses de pouvoir utiliser la garantie offerte par la COFACE, au moins pour la part de ces marchés correspondant à des dépenses de biens ou de services effectuées en France.

Or, non seulement la COFACE a dressé une liste abusivement restrictive de ces dépenses, mais elle a en outre décidé que leur montant devait atteindre 40 % du montant du marché pour que la garantie puisse être accordée.

Il en résulte qu'en raison de la nature même des marchés passés par nos entreprises, qui contiennent toujours une part importante de dépenses locales, très rares sont les cas où celles-ci peuvent bénéficier de la garantie. De ce fait, elles sont soumises intégralement aux risques de l'inflation, à la fois pour les prestations nées en France et pour celles exécutées dans le pays de réalisation des ouvrages.

C. — *Discrimination dans les contrats à l'étranger.*

Il est probable que le Parlement français n'a pas apprécié dans toute leur étendue les répercussions possibles de l'article 32 de la loi du 7 juin 1977 condamnant et sanctionnant les discriminations susceptibles de figurer dans certains contrats passés par les entreprises avec des maîtres d'ouvrages étrangers.

Ce texte visait implicitement les contrats passés avec la plupart des pays arabes, dans lesquels ceux-ci interdisent, à peine d'annulation, à leurs contractants tous relations ou rapports avec des personnes physiques ou morales israéliennes. Certes, une directive du 24 juillet 1977 du Premier Ministre atténue dans une certaine mesure la rigueur du texte en soustrayant à son application, en vertu même de cette loi, les opérations commerciales « entrant dans le cadre de la politique économique et commerciale du Gouvernement ». Mais outre que cette directive ne couvre explicitement que les seuls marchés pour lesquels la garantie de la COFACE intervient, elle ne met pas les chefs d'entreprise à l'abri de toute poursuite judiciaire. On remarquera que la France est le seul pays à avoir adopté dans ce domaine des mesures aussi rigoureuses et que celles-ci sont de nature à faire perdre à nos entreprises des marchés dont leurs concurrents étrangers ne manqueront pas de profiter.

D. — *Les crédits.*

Il est bien évident que l'action de nos entreprises à l'étranger ne peut se développer que dans la mesure où des travaux leur sont offerts à un rythme suffisant.

On constate à cet égard que si, en France meme, le volume des travaux offerts à nos entreprises stagne, ou même décroît en valeur absolue depuis quelques années, au plan international l'offre se maintient à un niveau apparemment satisfaisant. Cependant, l'objectif pour les entreprises françaises de travaux publics consiste, en premier lieu, à être admises à participer au plus grand nombre possible d'appels d'offres internationaux. La situation s'est améliorée sur ce point depuis, notamment, que la France a accepté d'adhérer à la Banque interamericaine de développement en 1975, puis au Fonds africain de développement (FAD) (1), mais il existe encore dans le monde des travaux de classe internationale dont sont exclues les entreprises n'ayant pas la nationalité des bailleurs de fonds. La participation de la France aux divers organismes de crédit internationaux entraîne évidemment une charge financière pour le Trésor français.

Pour apprécier l'opportunité de telles participations, il conviendrait que la France soit bien consciente des « retombées » qui peuvent en résulter sous forme de commandes de travaux passées à nos entreprises. Il en est de même des aides — sous forme de prêts — que la France est susceptible d'accorder, pour des considérations de politique générale, à certains pays en voie de développement ; en regard de la charge financière et toute question politique mise à part, il convient ici encore d'évaluer les commandes induites qui peuvent en résulter pour les entreprises françaises et profiter ainsi à l'économie globale de notre pays.

Quant aux dons que depuis la Libération le budget français prévoit en faveur des pays liés à la France par l'Histoire et qui se situent, pour la plupart, en Afrique, leur montant inscrit sous la rubrique « Fonds d'aide et de coopération » diminue d'année en année. On doit le regretter car si cette diminution est compensée largement par une augmentation de la contribution française à des organismes de financement collectifs, comme le FED par exemple, les travaux exécutés par le FAC revenaient obligatoirement à des entreprises françaises.

En ce qui concerne le FED, en effet, comme la plupart des fonds ou organismes d'aide multilatérale auxquels la France participe, les entreprises françaises se trouvent en compétition avec celles des autres pays bailleurs de fonds et comme il a été noté plus haut, les conditions de concurrence ne sont pas toujours égales.

Dans la recherche du plein emploi des moyens tant en personnels qu'en matériels que poursuivent actuellement les entreprises françaises de travaux publics confrontées à une conjoncture maussade en Métropole même, il y a lieu par ailleurs d'attirer tout spécialement l'attention sur le grand intérêt que présenterait la réalisation d'un programme européen de grands travaux d'infrastructure d'intérêt communautaire dont le projet a été soumis en 1977 aux instances qualifiées de la CEE. Ce programme serait financé par la CEE soit sur fonds communautaire ou

(1) En ce qui concerne le FAD, il y a lieu de regretter que presque deux ans après l'annonce officielle de l'adhésion de la France à ce Fonds, les entreprises françaises de travaux publics soient toujours exclues des appels d'offres lancés par cet organisme, motif pris de ce que la procédure d'adhésion n'est pas achevée.

fonds d'emprunt, soit par des emprunts privés jouissant de garanties ou de bonification d'intérêt de la Communauté ; les travaux seraient confiés à des associations d'entreprises appartenant à plusieurs pays de la CEE.

Outre les effets tangibles directs que de telles réalisations auraient sur l'activité des entreprises de travaux publics dans le territoire même des neufs pays de la CEE, il en résulterait à l'évidence une compétitivité meilleure des entreprises de travaux publics des Neuf sur les marchés extérieurs proprement dits.

E. — *Le rôle des personnels français expatriés.*

Dans la réussite d'une entreprise de travaux publics à l'étranger, le personnel d'encadrement — le plus souvent d'origine française — joue un rôle capital. L'éloignement des chantiers par rapport au siège de l'entreprise avec les responsabilités accrues qui en découlent pour les représentants de celle-ci, la sévérité des climats, les difficultés techniques issues d'un environnement inhabituel, constituent autant de raisons pour l'entreprise exportatrice de s'assurer le concours de personnels de qualité tant sur le plan moral que professionnel. Et s'il n'est pas douteux que l'octroi de rémunérations confortables facilite une nécessaire sélection, l'expérience des vingt dernières années a montré que les candidats à l'expatriation étaient également sensibles aux garanties susceptibles de leur être conservées, nonobstant leur expatriation, sur le plan des avantages sociaux dont ils bénéficient en Métropole, c'est-à-dire sécurité sociale, régime de retraite et de prévoyance, prestations familiales, assurance chômage, etc.

Dans ce domaine, les entreprises françaises ont enregistré avec satisfaction les mesures législatives adoptées fin 1976 en faveur des salariés français déplacés hors de France à la fois au plan social et fiscal. Mais ces résultats doivent être confortés par des mesures d'application convenables et complétés par de nouvelles dispositions, les unes et les autres devant aboutir à une couverture sociale équivalente à celle existant en France.

Une égalité de traitement est absolument nécessaire en la matière pour inciter les Français, y compris les jeunes, à s'expatrier, même pour des périodes limitées.

*
* *

Au terme de ce rapide survol de l'activité de l'entreprise française de travaux publics à l'étranger et des obstacles que rencontre son expansion, il est utile de tenter de dégager les perspectives qui à court ou moyen terme s'offrent à ce secteur. Un certain nombre d'éléments favorables ou défavorables commandent son évolution. On peut schématiquement les définir ainsi :

1° *Eléments favorables :*

— le développement des ressources des pays pétroliers conduit à une augmentation importante de leurs programmes d'équipement ;

— les entreprises françaises de travaux publics ont une expérience séculaire des travaux à l'étranger ;

— au plan des techniques, celles-ci peuvent rivaliser avec les entreprises étrangères les mieux placées ;

— la stagnation du marché en France incite les entreprises françaises à chercher une compensation à l'extérieur, et les Pouvoirs publics affirment la nécessité de favoriser ce mouvement.

2° *Eléments défavorables :*

— la concurrence des pays traditionnellement exportateurs de travaux publics (USA, Italie, Grande-Bretagne, etc.) et surtout de plus en plus celle de nouveaux pays exportateurs ;

— le soutien direct ou indirect de plus en plus important accordé par les Etats des entreprises concurrentes à leurs propres entreprises ;

— les difficultés, pour les entreprises de travaux publics, de trouver un personnel d'encadrement qualifié pour servir à l'extérieur ;

— la révision en baisse de certains programmes d'équipement des pays clients ou l'étalement de ces programmes ;

— la persistance mondiale de l'inflation qui accroît considérablement les risques des marchés importants dont l'exécution s'étale sur plusieurs années ;

— la récession enregistrée sur le marché intérieur des infrastructures collectives.

*
* *

La présente note ne peut avoir l'ambition de dresser un catalogue exhaustif de toutes les difficultés rencontrées par les entreprises françaises de travaux publics dans leur expansion à l'étranger, mais se propose de relever les principaux points sur lesquels le Parlement ou l'administration — suivant leur compétence respective — pourraient orienter leurs positions ou décisions dans un sens qui tienne compte de l'existence d'un secteur Travaux publics français à l'étranger important, dynamique et désireux d'accroître son développement.

NOTE SUR LES ARMEMENTS ET LE COMMERCE DES ARMES

Présentée par le Général Gallois.

1. — Avant de traiter de la production et des ventes d'armement pour la France, il importe de situer ces deux activités dans le cadre général de ce que nous pourrions appeler la militarisation de la quasi-totalité des pays qui constituent la communauté internationale. Il convient, ensuite, d'examiner, pour l'avenir — à court et moyen terme — les chances d'une éventuelle limitation des armements, voire d'un certain désarmement.

2. — *Militarisation accélérée de la planète.*

Considéré dans son ensemble, le monde consacre approximativement 1 800 à 2 000 milliards de francs — 4 à 5 millions à la minute — à l'entretien et à l'équipement des forces armées. A eux seuls, Etats-Unis et Union Soviétique figurent dans ce total pour plus de 60 %. La décolonisation, la mise sur pied de nombreux nouveaux Etats cherchant à fonder leur souveraineté sur la possession d'une force armée ont abouti à une augmentation importante des dépenses militaires et, surtout, à un transfert massif d'armes de toute nature des pays industriellement développés vers ceux qui sont en voie de développement. C'est ainsi qu'en dix ans, les pays du Tiers Monde — Chine exceptée — ont multiplié leurs dépenses militaires par trois. En 1976, l'Iran, l'Arabie saoudite et l'Etat d'Israël dépensaient à eux trois 37 % des crédits militaires de l'ensemble des quelque cent pays du Tiers Monde. D'après l'Institut de Stockholm (SIPRI), en vingt-cinq ans, les achats d'armements des pays du Tiers Monde ont été multipliés par quinze.

Cette augmentation des sommes consacrées au commerce des armes correspond à un accroissement annuel de quelque 12 %, c'est-à-dire bien plus que l'augmentation du produit national brut des pays acheteurs. Le résultat ? Près du quart des Etats du Tiers Monde, soit vingt-trois exactement, consacrent plus de 25 % de leur budget annuel à leurs forces armées : Israël (75 %), les deux Yemen (avec respectivement 70 et 56 %), Koweit (55,6 %), Laos (53 %), Chili (53 %), Oman (49,8 %), Iran (43,7 %), Syrie (42,6 %), Taïwan (37,7 %), Pakistan (33,2 %) figurent en tête de ce palmarès.

Pour ce qui concerne les ventes d'armes à ces pays du Tiers Monde, les Etats-Unis entrent pour 38 %, l'URSS pour 34 %, la Grande-Bretagne et la France pour 9 %, suivis de l'Allemagne (1 %), de la Tchécoslovaquie (0,1 %) et d'une dizaine d'autres pays, également producteurs d'armes.

Depuis quelques années, certains de ces pays du Tiers Monde se sont mis, à leur tour, à fabriquer et à exporter des armements. C'est le cas d'Israël (24 % du total des exportations d'armes du Tiers Monde), de l'Iran et de la Jordanie (22 %), de la Libye (11 %) et d'une douzaine d'autres pays, dont le Brésil (6 %), l'Afrique du Sud (4 %) et Cuba (2 %).

Il y a peu de temps encore, les grands pays producteurs d'armements très perfectionnés n'exportaient que des matériels déclassés et refusaient tout transfert de technologie de pointe. La rivalité américano-russe, la compétition pour les ventes d'armes ont conduit les pays vendeurs à adopter un tout autre comportement. Les Etats-Unis, par exemple, ont exporté en Iran — et vont vendre à l'Arabie saoudite et à Israël — leurs matériels de combat aérien les plus évolués (F-14 à géométrie variable en Iran et chasseurs F-15 à l'Arabie saoudite et à l'Etat d'Israël). De leur côté, les Soviétiques ont vendu des chasseurs à géométrie variable à leurs alliés du Proche-Orient. La Syrie a reçu d'eux des MIG 21 F et même des MIG 23. Les Emirats vont mettre en œuvre des avions aussi perfectionnés que le Mirage F-1.

A ces cessions de matériels de pointe s'ajoutent des transferts technologiques, avec l'assistance technique fournie à certains pays acquéreurs afin qu'à leur tour ils s'avèrent capables de construire ces matériels, sinon en entier, du moins qu'ils puissent les entretenir, voire en fabriquer certains éléments. C'est le cas, par exemple, des accords passés entre la France et l'Egypte.

Entre 1970 et 1976, les ventes d'armes aux pays du Tiers Monde ont représenté une valeur de 32,43 milliards de dollars (1) (en dollars constants aux prix de 1975). Les pays occidentaux figurent pour 77,5 % dans ce bilan, les pays socialistes faisant l'appoint (avec 94 % de cet apport au compte de l'URSS) (2).

Une étude de l'Agence américaine du Contrôle des armements et du désarmement montre qu'en six ans, entre 1971 et 1975, il a été vendu aux pays en voie de développement :

— 10 325 (3) chars et canons sur chenilles (dont 440 pour la France) ;

— 10 435 véhicules blindés de transport de personnels (dont 780 par la France) ;

— 232 bâtiments légers de surface (dont 32 par la France) ;

— 33 sous-marins (dont 2 par la France) ;

— 2 253 (4) avions de combat supersoniques (dont 275 par la France) ;

— 1 150 hélicoptères (dont 265 par la France) ;

— 6 630 missiles anti-aériens (dont 240 par la France) ;

— 6 260 missiles air-sol (dont 230 par la France).

Depuis, les ventes se sont notablement développées, plus particulièrement en matière de missiles offensifs et défensifs.

Au cours de sa campagne électorale, M. Jimmy Carter avait annoncé son intention d'imposer d'importantes restrictions au commerce des armes de son pays. Appréciées par son électorat, ces bonnes intentions n'ont pas résisté à la pratique du pouvoir. Cependant, une fois à la Maison-Blanche, le nouveau Président réitérait : « Les exportations d'armes ne seront plus qu'exceptionnelles » (5). Au « sommet » de Londres, en juillet 1977, M. Carter réclamait de sévères restrictions aux ventes d'armement. En octobre de la même année, il offrait à Moscou de conclure un accord sur de communes limitations en ce domaine.

Mais, le 14 novembre de la même année, le Département de la Défense des Etats-Unis faisait connaître que le chiffre des ventes d'armes pour l'année fiscale en cours atteindrait 11,3 milliards de dollars au lieu des 9,9 milliards prévus. Et, au début février 1978, le chiffre rectifié dépassait 13 milliards de dollars. Dernière statistique enfin, entre le premier trimestre de 1977 et le premier trimestre de 1978, la comparaison des ventes d'armes américaines faisait apparaître une augmentation de 12 %...

L'attitude des gouvernements vendeurs n'est pas dénuée d'hypocrisie : celui d'Allemagne fédérale, par exemple, se comporte ostensiblement comme s'il était opposé à ces ventes. Il est vrai que, tenu d'acquérir aux Etats-Unis la plupart de ses armements lourds, à titre de compensation pour le paiement des frais de présence des troupes américaines sur son territoire, il ne peut guère ouvrir son marché intérieur à son industrie d'armement qui, pour cette raison, demeure de faible importance, du moins si on tient compte de la puissance industrielle de l'Allemagne. Mais en dépit de cette obligation et de l'attitude qu'elle impose au Gouvernement de Bonn, l'Allemagne fédérale n'en vend pas moins à la Syrie, pays de la zone de belligérance potentielle, pour quelque 500 millions de deutsche Mark d'engins de combat.

La Grande-Bretagne — qui n'a d'ailleurs plus grand-chose à vendre — justifie ses exportations d'armement en déclarant qu'elles paient le prix que lui coûte le maintien sur le continent d'un corps expéditionnaire, la British Army of the Rhine ou BAOR. De son côté, la Suisse qui, souvent, morigène au sujet du commerce des armes, a plus que doublé ses ventes entre 1975 et 1977... Condamnant l'*apartheid*, l'Italie n'en a pas moins vendu à l'Afrique du Sud son avion-école Macchi 326 afin de l'adapter à la lutte contre la guérilla. Même opération, mais cette fois, américaine, avec les ventes de Cessna A. 37 au Chili, au Venezuela et à la Corée du Sud.

---

(1) SIPRI Yearbook 1978.

(2) La part de l'URSS est mal connue. Notamment en ce qui concerne les matériels cédés et non vendus.

(3) Dont 5 220 par l'URSS et 3 360 par les Etats-Unis.

(4) Dont 1 385 par l'URSS et 593 par les Etats-Unis.

(5) Le journal « Le Monde » annonçait le 21 mai 1977 : « Carter restreint les ventes d'armes américaines » et titrait son éditorial : « Une promesse tenue ». En paroles seulement.

3. — Un frein existe-t-il à cette militarisation générale ?

Il se trouve que l'on n'a jamais autant produit et vendu d'armes — à commencer par les grandes Puissances pour leur propre usage et pour celui des autres pays — que depuis que Russes et Américains président tour à tour la Conférence du Comité du Désarmement (CCD), c'est-à-dire depuis 1962.

Les chiffres qui précèdent suffisent à mettre en évidence la dimension qu'a prise la militarisation accélérée de la grande majorité des Etats. Il s'agit là d'armements dits classiques, c'est-à-dire transportant ou lançant l'explosif traditionnel au TNT. Jusqu'à maintenant, les armements nucléaires ne s'exportent pas, encore que des matériels capables d'être utilisés avec l'explosif atomique commencent de faire l'objet de cessions à des Puissances non nucléaires. Sans parler des avions de combat — qui peuvent être aisément rendus capables du transport de charges atomiques — des engins comme le « Lance » américain ou le « SCUD » A et B soviétique ont déjà fait l'objet de ventes hors de leurs pays d'origine. Toutefois, en matière d'armements nucléaires complets, c'est la prolifération verticale et non encore horizontale qu'il s'agit.

De même que la Conférence du Comité de Désarmement qui se réunit à Genève depuis 1962 a été non seulement incapable de freiner le développement de la militarisation du globe — bien au contraire même — les deux grandes Puissances également n'ont jamais autant accumulé de moyens de destruction par l'atome que depuis qu'elles négocient des Accords bilatéraux visant une soi-disant « limitation » de ces mêmes armements. Les Accords passés entre les deux « Grands » ont en fait stimulé la course aux armes balistiques de toute nature plutôt qu'ils ne l'ont freinée.

« Modernisant » leur arsenal ainsi que les y autorisaient les Accords de mai 1972 signés avec les Etats-Unis, les Soviétiques s'empressèrent de révéler aussitôt après la signature quatre nouveaux types d'engins balistiques, à capacité accrue et à plus grande précision, capables de lancer plusieurs ogives nucléaires simultanément, sur plusieurs objectifs différents. Au rythme d'un missile tous les cinq jours, et pendant quatre années, ils mirent en silos les nouveaux modèles 16, 17, 18, 19. Et on laisse entendre qu'une « nouvelle génération » serait déjà en préparation pour succéder à celle-là. Dans le même temps, les Russes ont presque multiplié par deux le nombre de leurs sous-marins nucléaires, commencé à en fabriquer de nouveaux à plus hautes performances, livré à leur aviation de nouveaux bombardiers supersoniques. Et encore il ne s'agit là que des réalisations connues à l'Ouest.

Durant la même période, dite de « limitation de leurs armements stratégiques », les Etats-Unis ont installé à bord de leurs engins des ogives nucléaires plus précises, lancé la construction de sous-marins atomiques à plus grande capacité, étudié des missiles capables d'une précision d'une centaine de mètres à 10 000 kilomètres, essayé des engins sans pilote, très précis également, et qu'il est question de construire par milliers...

Depuis qu'a commencé la négociation américano-russe, le potentiel de destruction à distance des deux « Grands » a triplé, démentant les propos du Ministre français des Affaires étrangères qui qualifiait ces négociations de « désarmement réel ». Les Accords de Vladivostok, présentés comme un « grand pas » vers le désarmement, permettraient en fait aux Américains de passer des quelque 8 000 ogives qu'ils détenaient à plus de 20 000 et aux Russes d'en faire autant en portant leur arsenal de destruction à distance de 2 600 à 26 500 ogives nucléaires. Belle limitation ! Beau désarmement que celui-là !

L'« Arms Control » tel que l'entendent les Américains (1) a donc complètement échoué. En ce qui concerne les armes nucléaires, la « maîtrise de la course aux armements » a été un échec parce que, en réalité, aucun contrôle n'est possible en raison de la compacité de ce type d'armement. Et si les grandes puissances se sont entendues pour n'autoriser que le contrôle à partir de l'espace, c'est pour deux raisons :

— l'opinion admet mal un désarmement sans contrôle. Il fallait donc en prévoir un, mais qui ne soit pas contraignant ;

— le contrôle à partir de l'espace, s'il permet à la rigueur de connaître le nombre des « lanceurs » : sous-marins et bombardiers (d'une manière plus qu'incer-

(1) C'est-à-dire la maîtrise de la course aux armements.

taine), celui des silos de fusées (également de manière incertaine) n'autorise en aucun cas de savoir le nombre d'ogives nucléaires que peuvent projeter ces lanceurs (1). Et ce sont ces ogives qui détruisent et qui tuent, pas les moyens de les lancer. Aussi le « contrôle » à partir de l'espace n'était-il en aucune manière contraignant.

Et c'est pour cette raison qu'il fut retenu par les deux « Grands » et que la course aux armements a repris de plus belle.

En ouvrant ici une parenthèse, on peut dire, à cet égard, que le Plan français exposé le 25 mai 1978 devant l'Assemblée des Nations Unies était fondé sur des données techniques inexactes. Et voici pourquoi :

S'efforcer de « tenir compte de situations régionales, pour y contrecarrer la menace d'une course aux armements conventionnels », ainsi que le demande le texte français, n'est pas réalisable aujourd'hui, en raison des transports militaires de masse actuellement si faciles à exécuter. La même idée se retrouvera dans l'exposé que fit, le 3 avril dernier, le chef d'Etat-Major des Armées. « Il conviendrait, disait le général Méry, de définir, pour chaque Etat, un seuil de sécurité optimal qui leur permettrait de décourager toute volonté d'agression et d'exercer librement son droit à la sécurité. » En réalité, seul le nucléaire permettrait de constituer ce seuil de sécurité optimal. Dans le contexte du Plan français, et plus généralement de la conception que le monde a des conditions de la sécurité, l'hypothèse est absurde. Mais, en revanche, on voit mal comment « définir un seuil de sécurité optimal » et cela d'une manière durable, s'il s'agit d'y faire face avec des forces classiques. Que des escadres aériennes d'Antonov 22 déplacent, en vingt-quatre heures, d'un bout à l'autre d'un continent, trois divisions et leur équipement, et voici franchi le « seuil optimal » et bouleversées de fond en comble les menaces hier prévisibles dans un cadre purement régional. Ce serait ignorer le potentiel d'intervention massive à distance que représentent les armadas de transport aérien des grandes Puissances que de chercher à définir des seuils de sécurité régionaux, aisément franchis par les interventions armées à distance comme celles dont nous avons déjà été les témoins. Et à plusieurs reprises.

Même erreur quant à la mise sur pied d'une agence internationale de contrôle à partir de l'espace.

Il existe aujourd'hui deux catégories d'armements fort différentes. Ceux qui comportent l'explosif nucléaire, et la *compacité* est l'une de leurs caractéristiques essentielles. Aussi échappent-ils pour une large part au contrôle spatial. Et puis il y a les armements classiques, pour l'observation desquels le satellite est une facilité, pas une obligation. Pour les dénombrer et en évaluer l'efficacité, les agents de renseignements suffisent et le satellite est une source d'informations bien inférieure.

On l'a dit précédemment : quelle que soit la précision des caméras installées à bord des satellites — par exemple à bord des gros satellites américains « Big Bird » — et bien qu'ayant un pouvoir de résolution de l'ordre du demi-mètre, ces satellites se révèlent bien incapables de compter, sous la carapace de béton ou d'acier qui les recouvre, le nombre de projectiles nucléaires que pourrait lancer un missile balistique. Ou de dénombrer dans leurs dépôts les missiles qui, à plusieurs reprises, partiraient d'un même silo. Ou encore de compter les futurs missiles de croisière stockés dans leur abri souterrain. Or le nombre peut faire toute la différence entre une stratégie de dissuasion et une stratégie d'agression. Connaître, de manière certaine, l'importance numérique de l'arsenal nucléaire opposé est donc déterminant. Le satellite d'observation ne peut fournir pareille certitude. Et c'est une des raisons de la lenteur des négociations américano-russes qui, après neuf ans d'échanges, ne sont parvenues à aucun véritable accord de limitation des armements.

Quant aux armements classiques, ils ne sont redoutables qu'en vastes quantités. Les armes qui constituent une force classique : chars, bateaux, avions, sont assez volumineuses pour être comptées à l'œil nu et les agents de renseignements traditionnels en font généralement leur affaire. Aussi ne faut-il pas attendre du satellite ce qu'il ne peut donner. Et puis, comment espérer qu'Américains et Soviétiques, qui détiennent depuis des années le monopole de l'observation de la Terre, partageraient avec la communauté tout entière les renseignements qu'ils en tirent pour la faire juge — même partiellement — de leurs stratégies respectives ?

(1) Sous la carapace de béton qui recouvre les silos.

En réalité, la partie technique du Plan français a le grand inconvénient de paraître légitimer un des faux-semblants — on pourrait même dire une des escroqueries à l'ignorance de l'opinion — dont usent les deux « Grands » : ils feignent d'attribuer au satellite des vertus de contrôle qu'il est loin d'avoir. Et tout se passe comme si la France avait pris pour argent comptant l'argument spatial des Russes et des Américains. Pire encore, comme si elle légitimait, elle aussi, de pareils faux-semblants.

« L'entreprise du désarmement a été jusqu'ici un échec », a dit le Président de la République et il est bon qu'en la matière tous les Gouvernements aient été une fois de plus alertés avec éclat et qu'ils aient été invités à rechercher d'autres solutions que les vaines discussions de Genève, Vienne, Washington ou Moscou. Mais l'analyse du Plan français met en évidence les difficultés aujourd'hui insurmontables de l'entreprise.

4. — *La situation de la France en matière de fabrication et de ventes d'armements.*

Sur une population active d'une vingtaine de millions, moins de 300 000 hommes travaillent pour l'industrie des armements et le tiers environ à des fabrications destinées à l'exportation. Il y a trois ans déjà, cette activité d'exportation correspondait à 3 % environ du commerce extérieur du pays, mais à peu près au cinquième des biens d'équipements vendus à l'extérieur. Entre 1965 et 1974, la France a fourni — en valeur — pour moins de 5 % des matériels d'armement exportés dans le monde, loin derrière les Etats-Unis (49 %) et l'Union Soviétique (29,17 %) (1), du moins selon l'étude de l'Agence américaine de Contrôle des Armements et de Désarmement. Cependant, en 1975, le montant des commandes reçues, mais non encore exécutées et avec livraisons étalées sur plusieurs années, atteignait déjà 30 milliards de francs. A l'époque, la répartition des fabrications entre les différentes catégories de matériels était, en valeur, la suivante :

— terre : 5,9 milliards de francs ;

— air : 5,9 milliards de francs ;

— mer : 1,5 milliard de francs ;

— électronique : 1,3 milliard de francs.

Depuis, la part des matériels aériens a été notablement augmentée avec, d'ailleurs, l'ensemble des exportations dont la valeur serait de quelque 13 milliards pour les neuf premiers mois de l'année 1978.

En ce qui concerne les commandes, les ordres concernant seulement le matériel aéronautique représentaient en 1977 une valeur de 23 milliards (2).

Trois « secteurs » différents se partagent les fabrications d'armements :

— le secteur de l'Etat, sous la direction de la Délégation générale à l'Armement, secteur qui comprend les Arsenaux (34 000 salariés à la Direction technique des constructions navales) et qui représente à peu près 25 % de la main-d'œuvre totale ;

— le secteur nationalisé qui relève également d'un ministère de tutelle (le Ministre de la Défense) et dont l'importance numérique, avec le Commissariat à l'Energie Atomique, est également de 25 % ;

— le secteur privé groupant quelque 50 % des effectifs avec, pour principaux exportateurs, dans l'ordre, Dassault, Matra, C S F - Thomson. A noter que chez Peugeot Panhard travaille pour l'armement exporté. (Et chez Renault également, avec la SAVIEM fabriquant les moteurs des AMX 10, 13, 30.)

Géographiquement, la région parisienne compte pour 35 % de la main-d'œuvre, l'Ouest de la France pour 20 %, le Sud-Ouest et le Sud-Est, chacun pour 20 % également, le Nord et le Centre du pays se partageant le reste. Outre la région

---

(1) Voir J. Klein : « Commerce des armes et politique » : le cas français (1976).

(2) Dont 10,7 au compte des avions Marcel Dassault auxquels il faut ajouter 4,5 pour Matra et 1,9 pour la SNECMA, sociétés qui fournissaient des équipements de combat (Matra) et les moteurs (SNECMA) des avions commandés à Dassault. De même une certaine part du 1,4 milliard de commandes reçues par la Thomson-CSF correspond aux radars et équipements électriques des Mirages vendus par Dassault.

parisienne où toutes les spécialités convergent, l'aéronautique est plus particulièrement développée à Toulouse, Nantes, Bordeaux, Marignane et Bourges, tandis que les armements terrestres sont construits au Creusot, à Bourges, Roanne et Tarbes, les réalisations navales exportées se fabriquent à Cherbourg et l'électronique, outre la région parisienne, à Brest, Cholet et Laval.

*
* *

Si la France occupe aujourd'hui la troisième place, devant la Grande-Bretagne tout récemment, en ce qui concerne les exportations d'armements, il n'en a pas été ainsi durant de nombreuses années. Au lendemain de la libération du territoire et jusqu'à la fin de la décennie 1950-1960, non seulement la France n'exportait pas — ou très peu — mais elle devait recourir pour l'équipement de ses forces armées aux matériels d'origine américaine ou britannique. Ce n'est que vers la moitié des années 1950 que la France commença d'équiper ses premières unités avec du matériel de conception française. Aussitôt, la conquête des marchés extérieurs fut tentée avec, par exemple, la vente d'avions de combat (le MD « Ouragan ») à Israël et à l'Inde. A l'époque, la démarche paraissait révolutionnaire. L'Armée de l'Air, par exemple, était essentiellement dotée de matériels américains et il n'apparaissait pas possible de substituer rapidement à ces matériels des avions français. Pourtant, ce fut chose faite, et relativement très rapidement. Ainsi, au cours des premières années de la décennie 1960-1970, non seulement le matériel français était substitué au matériel américain, mais il commençait de s'implanter à l'extérieur, concurrençant avec succès les produits de l'industrie américaine, britannique ou soviétique. On peut dire qu'en 1965, moins de dix ans après que le pays ait commencé à se rééquiper avec son propre matériel, la France était à la fois présente sur les marchés extérieurs et capable d'armer ses forces de terre, de l'air et de mer, avec ses propres productions.

Le recours aux matériels militaires étrangers présentait évidemment de graves inconvénients, à la fois au point de vue politique, industriel et financier :

— politiquement, c'était aligner la France, pour une part au moins, sur les volontés du pays fournisseur. Celui-ci ne cédait son matériel d'armement que dans la mesure où il pourrait être utilisé conformément à ses intérêts. Il n'était pas question d'indépendance militaire, donc d'indépendance politique. C'était aussi renoncer à exercer une influence à l'extérieur par le jeu des ventes d'armements nationaux ;

— industriellement, c'était renoncer aux études et recherches correspondantes et, en d'autres termes, à explorer des secteurs qui, n'étant pas rentables commercialement parlant, n'auraient jamais été investigués dans une économie libérale ;

— financièrement, outre que ces cessions étaient faites le plus souvent à titre onéreux, le fournisseur « tenait » l'acquéreur par le matériel d'entretien et par les pièces de rechange qui étaient vendues au prix fort, sans même qu'une discussion soit possible. En outre, il n'était pas question d'utiliser une éventuelle supériorité technique française pour équilibrer par ces ventes d'armes un commerce extérieur déficitaire.

Le souci d'en venir, comme avant la Seconde Guerre mondiale, à équiper la quasi-totalité des armées françaises de matériels conçus et produits en France apparut donc parfaitement légitime à beaucoup. Mais le corollaire de cette volonté d'utiliser aux fins de la défense des réalisations purement nationales a été la nécessité d'exporter. Les forces armées françaises n'ont pas une dimension telle qu'elles suffisent, par le volume des commandes qu'elles peuvent passer à l'industrie nationale, à justifier les investissements correspondants et à obtenir les produits de cette industrie à des prix raisonnables. Afin d'alléger la charge de la Défense, il était indispensable d'élargir, par l'exportation, le marché des armes françaises, avec l'augmentation des séries qui en résulterait. En outre, les besoins spécifiques des pays étrangers allaient justifier des études nouvelles, d'ailleurs financées le plus souvent par l'acquéreur, études dont bénéficieraient les utilisateurs français.

Les faits ont prouvé l'exactitude du raisonnement. Les exportations ont permis d'augmenter la cadence mensuelle de production des chars AMX 30 qui, dans un premier temps, passait de treize en novembre 1970 à vingt au début de 1973, ce qui a entraîné une première réduction de 5 % des prix de revient. Dans le domaine aérien, le seul entretien des forces françaises, portées à quelque quatre cent cin-

quante avions de combat, n'alimenterait pas une industrie aéronautique nationale. Il arrive que, sur les chaînes de fabrication des avions de combat, plusieurs mois se passent sans qu'y figure un seul avion destiné à la France. L'analyse de la récente loi de programmation est, à cet égard, particulièrement éloquente. Cette loi — qui est aussi une *loi d'équipement* des armées françaises — dispose que durant les six années à venir, les fabrications d'armements estimés nécessaires comporteront chaque année (moyenne annuelle) les matériels suivants :

Terre.

— 34 chars d'assaut AMX 30 ;
— 31 véhicules de reconnaissance AMX 10 RC ;
— 18 canons de 155 GCT ;
— 3 canons de 155 tracté ;
— 18 hélicoptères S 341.

Marine.

— 2/3 de corvette ;
— 1/2 aviso ;
— 1/6 de sous-marin nucléaire d'attaque ;
— 1/2 bâtiment anti-mines ;
— 1/6 de patrouilleur ;
— 13 avions embarquables ;
— 7 hélicoptères WG 13.

Air.

— 14 avions d'attaque au sol ;
— 20 avions d'interception ;
— 5/3 d'avions d'interception nouveaux ;
— 23 appareils d'école ;
— 7/3 d'avions de transport (porté ultérieurement à 4 avions par an).

Il est clair que ces commandes ne peuvent alimenter une industrie travaillant au-dessus d'un seuil de rentabilité minimum. En particulier, les chantiers navals français ne pourraient se contenter d'une aussi faible charge de travail. Cela est vrai de l'industrie aéronautique également, qui est capable de fabriquer annuellement quelque trois cents avions de combat et qui, dans le seul cadre de la loi de programmation de 1976, n'aurait à en fabriquer, toutes catégories comprises, qu'une soixantaine, c'est-à-dire le cinquième de sa charge normale. Les études et fabrications d'hélicoptères militaires ne sauraient pas davantage se contenter des vingt-cinq hélicoptères prévus par la loi de programmation (soit un peu plus de deux par mois). Si les arsenaux devaient travailler dans des conditions normales d'activité, proches de celles de l'industrie privée, il en irait de même pour les matériels destinés à l'Armée de Terre. Fabriquer des chars lourds à la cadence de trois par mois ne doit guère être rentable.

Et, non seulement la rentabilité est en cause, mais la « modernité » des matériels. Traîner durant de longues années les fabrications d'un même armement, produit à très faible cadence, est le meilleur moyen de produire du matériel démodé, aux performances largement dépassées par les fabrications étrangères concurrentes.

Les besoins spécifiques des acheteurs étrangers ont abouti à des études et à des réalisations dont profitent les armées françaises. Les exemples sont nombreux des perfectionnements exigés par les pays acquéreurs d'armements français et qui, par la suite, ont contribué à l'amélioration des caractéristiques et des performances des matériels français. Ce sont les Israéliens, premiers acheteurs du Mirage III, qui demandèrent l'emport de plus gros réservoirs extérieurs de carburant, réservoirs d'abord jugés inutiles en France, mais mis au point et fabriqués ensuite pour de nombreux acquéreurs. De même, alors que l'Etat-Major de l'Air ne s'intéressait pas à l'installation de plate-forme à inertie sur ses avions, les clients étrangers, comparant nos matériels à ceux que leur proposaient les Américains, réclamèrent le montage de centrales inertielles. Aujourd'hui, en France comme ailleurs, il n'est guère concevable qu'un avion moderne n'en soit pas pourvu. Ce sont les Sud-Africains qui s'intéressèrent aux missiles « Crotale » et qui en financèrent conjointement la mise au point, missiles aujourd'hui éminemment appréciés, à commencer par la France. De même, c'est l'Arabie Saoudite qui a réclamé des avions F-1 biplaces. Ces avions existent aujourd'hui et, en France comme ailleurs, leur intérêt n'est pas discuté.

A ces exemples, tirés des avatars de l'industrie aéronautique, pourraient être ajoutées des affaires similaires relatives aux autres activités navales et terrestres du secteur armement.

Ainsi l'augmentation de la dimension des séries de production et des améliorations apportées par les diverses demandes des pays acquéreurs justifie-t-elle l'affirmation du Gouvernement selon laquelle les exportations permettent à la France de pratiquer — dans le cadre de dépenses mesurées — une politique militairement indépendante. C'est-à-dire une politique tout court échappant dans une bonne mesure aux pressions exercées de l'extérieur. Il est clair, par exemple, que l'Allemagne fédérale, tenue d'acquérir ses matériels d'armement aux Etats-Unis pour l'essentiel et en Grande-Bretagne pour le complément (parce qu'il s'agit de rembourser les frais de présence des troupes américaines et britanniques (1) sur le sol allemand) n'est pas maîtresse du type d'armement qu'elle utilise, ni même de la conception qu'elle pourrait avoir des conditions de sa défense. Même limitation en Italie où il faut se contenter des matériels que les Etats-Unis fournissent à ce pays, le plus souvent grâce à des crédits qu'ils lui consentent parallèlement. Du fait des études et productions qu'elle conduit avec succès, la France, depuis le début des années 60, échappe à ces contraintes.

Second argument en faveur de la politique gouvernementale, et qui découle du précédent : l'une des conséquences de la politique d'indépendance de la France l'a amenée à quitter l'OTAN. Le marché des Etats européens de l'OTAN — il est vrai depuis toujours aux mains des Etats-Unis (2) et, dans une très moindre mesure, de la Grande-Bretagne — lui échappe donc définitivement, en quelque sorte par organisation. Si le maintien d'une industrie nationale d'armements exige des débouchés à l'extérieur, c'est ailleurs qu'en Europe qu'ils doivent être trouvés puisque les pays européens de l'OTAN sont chasse gardée américaine. Et si, entre les pays européens des accords se concluent, c'est le plus souvent en tenant compte de la présence des contingents américains (F-104 Starfighter, F-4 Phantom pour l'Allemagne) ou britanniques (MRCA Tornado) qu'ils sont conclus. Aussi la France doit-elle chercher ailleurs qu'en Europe les débouchés dont elle a besoin pour alimenter son industrie d'armement. Ce faisant, elle n'a pas l'alibi de la défense collective que lui fournirait l'équipement des forces de l'OTAN et elle prête le flanc à la critique : la France vend des armes à des peuples qui feraient mieux d'investir autrement, elle développe le commerce des armes, elle favorise le trafic des « marchands de canons », elle assure le triomphe des thanatocrates (3), reproches qui seraient atténués si elle ne fournissait des armes qu'aux pays de l'Alliance Atlantique.

En règle générale, ceux-ci étant industriellement évolués, n'envisageaient d'ailleurs d'avoir recours à des armes de conception française que dans le cadre d'une étroite coopération, à la fois au niveau des études, de la production et, éventuellement, de la commercialisation. Or, l'expérience montre que presque toutes les entreprises d'armement conduites en coopération ont été des échecs, et au triple point de vue des prix, des délais et de la qualité des matériels ainsi réalisés. Ajoutons un autre défaut encore : la très difficile commercialisation qui résulte des politiques extérieures différentes des pays coopérants.

C'est ainsi qu'en matière de coopération aéronautique, les différents matériels réalisés en commun se sont avérés plus coûteux que s'ils avaient été construits sur le plan national, plus longs à mettre au point et à fabriquer, enfin de performances médiocres, car ils résultent souvent d'exigences contradictoires formulées par des utilisateurs aux préoccupations différentes.

Aussi, exporter vers des pays au niveau industriel inférieur présente de nombreux avantages :

— le produit exporté est conçu et réalisé en France. Il fournit donc du travail d'étude et de fabrication aux ingénieurs et aux techniciens français ;

— le matériel ainsi réalisé est généralement libre à la vente en ce sens que les marchés qui lui sont éventuellement ouverts ne dépendent que de la décision d'un Gouvernement, le Gouvernement français ;

---

(1) L'accord germano-britannique sur le MRCA Tornado résulte de cette situation.

(2) La France était membre de l'OTAN à part entière lorsque les Américains ont imposé aux Allemands — et aux Italiens — le choix du Fiat G. 91 de préférence à l'Etendard ou au Taon de Breguet. Il en était de même pour le choix du F-104 Starfighter de préférence au Mirage.

(3) Roger Godement, « Le Monde » du 12 avril 1978.

— conçu pour répondre aux exigences d'un Etat-Major, ce matériel est en général plus « cohérent » que celui qui résulte d'un compromis entre des besoins militaires différents. Ses performances sont meilleures ;

— sa commercialisation est plus aisée en ce sens qu'elle n'est pas sujette aux entraves politiques des différents partenaires d'une opération menée en commun.

Si la « coopération » devait être généralisée, elle conduirait l'industrie aéronautique française à sa perte. Aujourd'hui encore, un avion est une sorte d'œuvre d'art qui ne se dessine pas à plusieurs équipes. Face au monolithisme des constructeurs américains, la mosaïque des bureaux d'étude européens n'aboutirait qu'à des réalisations de seconde zone. En ce qui concerne les propulseurs, la « coopération » aboutirait à ne faire de la SNECMA qu'une entreprise de sous-traitance. Le poids spécifique de Rolls-Royce en Europe condamnerait la SNECMA, la « coopération » se faisant d'abord autour d'un propulseur anglais (Transall et Atlantic à turbines anglaises Tyne, Jaguar avec réacteurs Adour de Rolls-Royce, sans parler des réalisations civiles qui n'usent que des propulseurs américains ou britanniques : Falcon, Corvette, Airbus à réacteurs américains, Concorde à réacteurs britanniques).

*
* *

Autre argument parfois mis en avant pour justifier la vente d'armements : la pratique d'une politique extérieure visant à s'opposer à la politique hégémonique des deux grandes Puissances. Après tout, le droit à la sécurité — éventuellement en détenant les moyens de la défense — est un droit reconnu. A ne dépendre que des fournitures des Américains ou des Soviétiques, les autres Etats seraient plus ou moins tenus de se ranger dans l'un ou l'autre camp. Il est notoire que Washington et Moscou ne vendent ou ne cèdent leurs armements que dans le cadre d'un ralliement politique à leurs thèses respectives.

La France entend se conduire différemment. Elle souhaite répondre « aux demandes de certains pays soucieux de leur défense et qui désirent l'assurer librement sans avoir recours aux puissances dominantes de chacun de deux blocs... » peut-on lire dans le « Livre Blanc » de la Défense Nationale publié en 1972. Dans une certaine mesure, le contrôle exercé par l'Etat sur les ventes d'armes permet de conduire ces ventes dans une telle direction. En revanche, prenant en considération la situation intérieure de certaines nations, elle ne leur vend que des matériels d'armements qui pourraient jouer un rôle dans un conflit de pays à pays et qui s'avèrent inutilisables pour des opérations de police intérieure. Cela a été le cas, en particulier, vis-à-vis de l'Afrique du Sud et de certains pays d'Amérique latine. Afin que ces précautions — lorsqu'elles sont prises — ne soient pas tournées, les contrats comportent tous une clause de non-réexportation qui, en principe, n'autorise pas l'acquéreur, d'abord soucieux d'assurer sa propre défense, à céder à d'autres les matériels qu'il a obtenus de la France en invoquant les nécessités de sa propre sécurité. (Cette clause n'a pas toujours été observée, par exemple par la Libye envoyant un certain nombre de ses Mirage en Egypte durant la guerre du Kippour.)

*
* *

Autre élément de la conception officielle des ventes d'armement : elles cessent s'il y a belligérance. Il en fut ainsi au Proche-Orient et aussi au moment de la guerre indo-pakistanaise de 1965. Pareille attitude est plus formelle que réelle. C'est d'abord que l'usure des stocks est si rapide, la destruction des armements utilisés par les combattants si vite faite que, même si elle le voulait, la France ne pourrait pourvoir à l'entretien des forces en présence, ni remplacer les pertes une fois le conflit terminé. Même les Etats-Unis ont eu du mal, à l'issue de la guerre israélo-arabe de 1973, à remplacer les matériels du camp israélien détruits après quelques jours de combat. Enfin, il est difficile de stopper l'envoi de pièces de rechange — sinon de matériels complets — qui peuvent, d'ailleurs, emprunter des voies détournées pour atteindre le pays intéressé.

*
* *

Enfin, les ventes d'armes et la politique extérieure ne peuvent être dissociées. Nous avons dit, plus haut, que le Gouvernement Français y voyait un moyen de lutte — indirecte — contre la politique des blocs et l'attitude de dépendance des Etats du Tiers Monde à l'égard de l'une ou de l'autre des deux grandes Puissances. De même, lorsque furent conclues avec certains pays de l'Amérique du Sud les premières ventes d'avions supersoniques, le Président Pompidou considéra que c'était également par ce biais que serait allégée la tutelle des Etats-Unis sur ces pays. Les cessions à la Libye entrèrent aussi dans le contexte d'une politique méditerranéenne qui autoriserait les Etats riverains à prendre leurs distances vis-à-vis des deux grandes Puissances. Le facteur économique est également à prendre en considération. Les matériels vendus à l'étranger amorcent souvent de nouveaux courants commerciaux, rééquilibrent la balance commerciale (ce fut le cas de l'Australie), entraînent l'implantation dans les pays acheteurs d'un grand nombre de fournisseurs d'équipement qui, ensuite, chercheront par la diversification de leurs produits, à rentabiliser leurs investissements.

L'augmentation rapide du prix du pétrole, le renchérissement des matières premières indispensables à un pays qui est avant tout un pays transformateur, exigent à titre compensatoire de fructueuses exportations et au nombre des exportations, celles des matériels d'armement. Si spécieuse que soit l'affirmation, il n'en demeure pas moins que le prix de la consommation de carburant automobile d'un Français sur trois est remboursé à l'Etat par les ventes de matériels d'armement d'une seule entreprise française.

Restent les objections d'ordre moral. Elles sont nombreuses et à beaucoup paraissent fondées. Pour l'Archevêque de Paris, ce serait là « une nécessité économique mal comprise ». Qu'il s'agisse des Evêques de France ou de l'Eglise protestante, les élites religieuses y sont opposées. Sans grand réalisme d'ailleurs, elles réclament que la même activité continue d'être déployée, mais dans d'autres secteurs industriels. Les syndicats ont adopté la même attitude que les Eglises, mais en prônant en même temps le maintien de l'emploi, voire la possession par la France des moyens militaires de l'indépendance nationale. Il va de soi que ces prises de position, avancées à des fins démagogiques, ne sont guère cohérentes.

*
* *

En conclusion :

— l'exportation d'armes de toute nature demeure indispensable au maintien de l'industrie nationale nécessaire à l'équipement des forces armées du pays. Certes il serait possible d'en venir à la seule formule de l'arsenal et de concevoir et de produire sans souci de rentabilité. En raison du coût et de la complexité des armements contemporains, il n'est pas sûr que les crédits correspondants puissent être dégagés et que le matériel produit demeure compétitif en performances ;

— la liberté d'exporter des armes est une forme de l'indépendance du pays et un moyen de sa politique étrangère. Ainsi usent de l'exportation d'armements les « Grands » et les autres moyennes Puissances ;

— tous les efforts de désarmement entrepris depuis l'après-guerre ont échoué. Ils ont même abouti à la prolifération verticale des armes nucléaires et à la prolifération horizontale des armes classiques. Il est douteux que, dans l'état actuel des choses, le monde revienne sur ses pas et adopte réellement des mesures de désarmement qui, pour la plupart, ne peuvent plus être contrôlées, et d'aucune façon ;

— l'industrie aéronautique constitue un cas particulier. Dans l'état où se trouve le monde, elle ne peut alléger le fardeau qu'elle pourrait constituer pour la collectivité qu'en exportant largement vers l'extérieur. Ces exportations sont essentiellement militaires, le secteur civil devant demeurer, pour de nombreuses années, à la charge du contribuable. Les exportations militaires sont, en outre, génératrices d'assez de travail pour maintenir en activité une large proportion des personnels spécialisés dans l'aéronautique.

X. — RÉSUMÉ

DES DISCUSSIONS AU CENTRE D'ÉTUDES

DE POLITIQUE ÉTRANGÈRE

LES 24 ET 31 MAI 1978

Un débat a eu lieu au Centre d'études de politique étrangère afin de mettre en valeur les aspects diplomatiques, stratégiques et politiques de la question des enjeux et des conditions des équilibres extérieurs de l'économie française.

Les discussions ont permis de confronter les opinions respectives de nombreux représentants de l'administration et des entreprises.

Le débat a tout d'abord porté sur les avantages et les inconvénients respectifs *du protectionnisme et du libre-échange.*

Une majorité d'intervenants a pris position contre un recours systématique à des mesures de protection.

Le fondement de cette attitude a cependant été assez différent selon les participants : pour *MM. Olivier Giscard d'Estaing et Mégrelis,* le choix du protectionnisme pourrait entraîner une rétorsion de la part des autres Etats ; pour *MM. Tessier et Boublil,* il risquerait d'affecter la compétitivité des secteurs tels que la sidérurgie ou l'industrie textile ; pour *M. Praire,* il devrait conduire à limiter les ventes, sur le marché intérieur, de produits fabriqués par des entreprises françaises installées à l'étranger.

En revanche, *M. Grjebine* a plaidé en faveur d'une politique protectionniste, qui lui a paru possible et souhaitable compte tenu de la nécessité de parvenir à une autonomie. Selon lui, il faudrait renforcer les secteurs prioritaires constitués par les activités dont la demande européenne augmente, rechercher une meilleure indépendance énergétique et réaliser un tableau d'échanges intersectoriel à l'échelon mondial pour savoir ce que chacun peut offrir ou doit acheter à ses partenaires.

En définitive, *le débat sur le protectionnisme ou le libre-échange a conduit à poser la question de la place des pays en voie de développement dans le commerce mondial.*

De nombreux participants ont voulu ramener à une juste dimension l'étendue de la concurrence des Etats du Tiers-Monde.

Ce raisonnement était fondé sur les conclusions du rapport établi par M. Berthelot : *M. Tordjman* a notamment rappelé que, selon ce document, la France enregistre des excédents commerciaux avec trente des trente-cinq pays en voie de développement les plus importants pour nos échanges extérieurs et les créations nettes d'emploi demeurent positives.

Dans ce contexte, selon *M. Marc Henry,* ce n'est pas la concurrence de ces Etats qui crée le chômage en France et en Europe.

Bien plus, pour *MM. Sautter et Saint-Geours, le problème essentiel est celui des rapports commerciaux entre la France et les pays industrialisés ;* le Tiers-Monde ne peut intervenir dans cet affrontement que dans la mesure où il subit les volontés des entreprises des Etats-Uni, du Japon et de l'Europe.

Au demeurant, *la diversité des pays en voie de développement empêche de traiter cette catégorie d'Etats sans procéder à une analyse de détail.*

Pour *M. Heisbourg,* il y a d'abord et surtout la « bande des quatre », c'est-à-dire la Corée-du-Sud, Singapour, Hong-Kong et Taïwan, qui, à eux tous, exportent plus de 50 % des produits industriels fabriqués dans le Tiers-Monde ; en revanche, d'autres Etats ne peuvent actuellement exporter mais le développement prévisible de leur économie fournit, à terme, des possibilités de vente non négligeables.

Il importe donc de rechercher, par une concertation internationale, *une réglementation des échanges permettant d'éviter les crises conjoncturelles préjudiciables à l'ensemble des partenaires commerciaux.*

Cette idée de la *réglementation des échanges* a été défendue par *MM. Tessier et Ullmo.*

Les dispositions prises en ce domaine devraient d'ailleurs concerner non seulement la répartition géographique du commerce mondial entre le Nord et le Sud, mais encore, comme le démontrait *M. Eelsen,* la nature des opérations, et, en particulier, les conditions de réalisation des compensations ou des interéchanges.

Le débat entre le protectionnisme et le libre-échange est donc progressivement apparu comme la recherche de mesures raisonnables, prises au niveau international, dans un contexte de respect de la circulation des produits.

Cette nécessité a évidemment provoqué des discussions sur la capacité d'adaptation de notre économie au nouvel ordre international. Evoquer cet aspect du sujet revenait à traiter *la question du redéploiement de notre industrie.*

La première difficulté est liée *à la détermination des priorités sectorielles.*

Les lacunes de l'information disponible ont évidemment été dénoncées, notamment par *MM. Sautter et Huet.*

L'amélioration de notre système de collecte des données est notamment la condition indispensable à toute intervention.

Le deuxième problème concerne *la validité même de la démarche sectorielle.*

M. Saint-Geours reconnaît l'importance des critères-cadres pour guider l'action de l'Etat ; mais, en tout état de cause, il est apparu fondamental, aux participants, d'agir en ce domaine avec rigueur, cohérence et efficacité, en cessant, comme le rappelait *M. Courcier* de définir des priorités sans pour autant renoncer à des activités secondaires ; *M. Sautter* a contesté le principe même d'une définition centralisée des secteurs prioritaires.

Enfin, *le redéploiement industriel suppose une amélioration des conditions et des modalités de l'intervention de l'Etat.*

M. Tordjman a rappelé le caractère peu satisfaisant des critères présidant à l'action de l'Etat, qui lui a semblé inadapté à la structure de notre tissu industriel ; *M. Boublil,* en insistant sur l'importance des subventions accordées par les pouvoirs publics dans de nombreux Etats, a souhaité que le principe des interventions soit désormais admis par tous, mais il a également mis en cause l'opportunité des méthodes, suivi en cela par *M. Pisani,* qui a regretté les difficultés liées à la détermination de la cohérence globale des actions engagées.

D'autres aspects du sujet ont été abordés, notamment *l'effort de recherche et les conditions de l'indépendance énergétique du pays.*

M. Ponty a insisté sur l'amélioration du niveau technologique du pays. La concurrence des pays en voie de développement n'est pas seulement liée, en effet, au faible coût de la main-d'œuvre, mais elle dépend aussi de la contribution des firmes américaines à la recherche de nouveaux produits.

Cette question conduisait évidemment a regretter le *caractère trop universitaire de la recherche française,* dont les applications pratiques demeurent limitées.

M. Bataille a rappelé, à cet égard, la nécessité d'assurer de bonnes liaisons entre la recherche pure et la recherche appliquée.

Une telle entreprise relève d'ailleurs d'une meilleure coordination entre les laboratoires d'Etat et les centres privés.

Sans parvenir à un seuil de rentabilité de la recherche, la conquête des parts de marché semble aléatoire.

En second lieu, pour obtenir une indépendance énergétique, *M. Thiriet* a souligné que le projet électronucléaire devrait permettre d'économiser des devises, car la contribution des énergies nouvelles au rétablissement de l'équilibre de la balance des paiements demeurera toujours très modeste.

L'action de l'Etat ne peut d'ailleurs suffire à remédier aux difficultés actuelles.

Il appartient en effet aux entreprises elles-mêmes de modifier leur comportement et *M. Wahl* a eu l'occasion d'insister *sur l'insuffisance de notre force commerciale et sur la lenteur des mécanismes de prises de décision.*

Au demeurant, il faut parvenir à mieux définir les rapports entre l'Etat et les firmes privées.

L'exemple du *Ministry for Industrial Trade and Industry* (MITI), a été opportunément cité par *M. Devaux,* qui, sans préconiser pour autant l'adoption d'une structure identique, a exprimé son soucis de modifier l'organisation administrative du commerce extérieur de la France dans un but d'efficacité.

M. Huet devait également regretter *l'absence de toute perspective globale des échanges.*

M. Olivier Giscard d'Estaing devait d'ailleurs rappeler les ressorts de la puissance commerciale des Etats-Unis et du Japon en insistant sur les modalités de la coopération entre l'Etat et les entreprises en vigueur dans ces deux pays.

*
* *

Le débat au Centre d'études de politique étrangère a donc présenté trois caractéristiques essentielles :

— il a d'abord permis *une confrontation des thèses en présence sur les conditions et les enjeux du rétablissement des équilibres extérieurs de la France ;*

— il a ensuite conduit à *une clarification des notions les plus communément admises,* en procédant à une relativisation des opinions les plus extrêmes, notamment sur la question du libre-échange et du protectionnisme, et en mettant en valeur les convergences doctrinales ;

— *il a enfin abouti à une prise de conscience des priorités fondamentales :* le redéploiement industriel, la reconversion des activités, l'effort technologique.

CENTRE D'ETUDES DE POLITIQUE ETRANGERE

LISTE DES PARTICIPANTS A LA TABLE RONDE SUR « LES ENJEUX ET LES CONDITIONS DES EQUILIBRES EXTERIEURS DE L'ECONOMIE FRANÇAISE »

Réunions des 24 et 31 mai 1978.

Débats animés par M. E. PISANI.

MM.

BATAILLE. — Conseil économique et social.

BECHETOILLE. — Crédit agricole.

BENARD. — Shell.

BOUBLIL. — Commissariat général au Plan.

BRETON J.-F.). — Directeur de la Société Expansion des ventes de produits alimentaires.

BRUN. — Sénateur.

BUIS (Gérard). — Société générale.

CHAUMONT. — Sénateur.

COURCIER. — Directeur du groupe d'études prospectives internationales (GEPI).

DELORME Hélène). — Centre d'études et de recherches internationales. — Fondation nationale des sciences politiques.

DEVAUX. — Président d'Export Assistance.

DEYGAS. — CFTC.

EGNELL. — Compagnie générale d'électricité.

EELSEN. — Régie Renault.

FEVRIER. — Institut national de recherche agronomique.

FLAMENT. — SOFIC.

GALLOIS (Général). — Dassault.

GISCARD D'ESTAING (Olivier). — Président du Centre européen du commerce international.

GOSSOT. — Directeur des affaires internationales. — Compagnie générale d'électricité.

GRJEBINE (André). — Chargé de mission au Plan. — Centre d'études et de recherches internationales à la Fondation nationale des sciences politiques.

GUERNIER (Maurice). — Club de Rome.

HEISBOURG (François). — Direction des affaires économiques au Ministère des Affaires étrangères.

HENRY Paul-Marc). — Président du centre de développement.

HUET (Philippe). — Inspecteur général des finances.

KLEIN (Mme). — Secrétaire de rédaction au *Journal de Droit international.*

DE LAAGE. — Compagnie générale d'électricité.

LACHAUX. — CNPF.

LANGER (Frédéric). — GRESI. — Ministère de l'Industrie.

DE LATTRE. — Président du Crédit national.

LENY (J.-C.). — Framatome.

LE PORS. — Sénateur.

LOUVOT (Pierre). — Sénateur.

MEGRELIS. — Export Assistance.

MOREAU (Henri). — Crédit agricole.

NIZART. — Ministère des Affaires étrangères.

PEYRELEVADE. — Crédit lyonnais.

PISANI (Jean). — Groupe d'études prospectives internationales.

PONTY. — Thomson CSF.

PRAIRE (Lucien). — Parti socialiste.

SAINT-GEOURS. — SEMA.

SAUTTER (Ch.). — Directeur des programmes à l'Institut national de la statistique et des études économiques.

STOFFAES. — Ministère de l'Industrie.

TARDY (Gérard). — Commissariat général au Plan.

TESSIER (Marc). — Inspecteur des finances.

THIRIET (Lucien). — Commissariat à l'énergie atomique.

TIRASPOLSKY (Mme). — *Documentation française.*

TORDJMAN. — Direction des relations économiques extérieures au Ministère de l'Economie.

ULLMO. — Institut national de la statistique et des études économiques.

URI (Pierre). — Conseil économique et social.

VEYRET (Gilbert). — Parti socialiste.

VIGROUX. — Creusot-Loire-Entreprise.

WAHL (Jean). — Délégué aux industries agricoles et alimentaires.

WEILLER. — Directeur d'études à l'Ecole des hautes études en sciences sociales.

Imprimerie des Journaux officiels, 26, rue Desaix, Paris (15e).