

SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 1996-1997

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

AVIS

PRÉSENTÉ

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

TOME V

INDUSTRIE

Par M. Francis GRIGNON,

Sénateur.

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

Voir les numéros :

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

Sénat : 85 et 86 (annexe n° 26) (1996-1997).

Lois de finances.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
AVANT-PROPOS	5
PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE DES CRÉDITS	9
CHAPITRE PREMIER - LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE EN 1996	11
I. LA POLITIQUE EN FAVEUR DE L'INNOVATION ET DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES	12
A. L'AGENCE NATIONALE POUR LA VALORISATION DE LA RECHERCHE (ANVAR)	12
B. L'AGENCE NATIONALE POUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES (ANCE)	14
C. LE PREDIT II (1996-2000)	15
D. « EUREKA »	16
E. L'INPI	17
F. L'ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE CRÉATION INDUSTRIELLE (ENSCI)	17
G. LES « AUTRES ACTIONS » ENVIRONNEMENT COMPÉTITIVITÉ	18
H. LES ACTIONS RÉGIONALISÉES	20
1. <i>Les actions gérées par les DRIRE au niveau déconcentré</i>	20
2. <i>Les actions conduites par l'administration centrale</i>	22
II. LES RESTRUCTURATIONS INDUSTRIELLES	23
A. LES ACTIONS « HORS CIRI »	23
B. LES ACTIONS SUIVIES PAR LE CIRI	24
C. LE FONDS NATIONAL DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES (FNDE) : MORT-NÉ ?	26
D. LES SOCIÉTÉS DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL : UN OUTIL D'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE EN RESTRUCTURATION	27
III. LA NORMALISATION - LA CERTIFICATION - LA MÉTROLOGIE	30
A. LA NORMALISATION	30
B. LA CERTIFICATION	33
C. LA MÉTROLOGIE	33
CHAPITRE II - LES PRINCIPAUX SECTEURS DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE	35

I. MÉTALLURGIE - CONSTRUCTIONS MÉCANIQUES	35
A. LA MÉCANIQUE ET LA MACHINE OUTIL	35
B. L'EMBALLAGE ET L'ALUMINIUM	37
C. LA CONSTRUCTION FERROVIAIRE	39
D. LA CONSTRUCTION NAVALE	40
E. L'AUTOMOBILE	44
F. LES ÉQUIPEMENTIERS AUTOMOBILES	47
II. TEXTILE-HABILLEMENT-CHAUSSURE	48
A. UN SECTEUR TRÈS EXPOSÉ	48
B. UN EMPLOI EN HÉMORRAGIE	49
C. DES DIAGNOSTICS PERTINENTS	50
D. LE PLAN TEXTILE : LA THÉORIE DU « DONNANT DONNANT »	51
E. LA CHAUSSURE	52
III. BOIS ET MEUBLE - PAPIER - VERRE	53
A. BOIS ET MEUBLE	53
B. PAPIER	54
C. VERRE	55
IV. CHIMIE - PHARMACIE	56
A. LA CHIMIE	56
B. LA PHARMACIE	58
V. INDUSTRIE ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE	58
A. L'ÉLECTRONIQUE	59
B. LES CONSTRUCTIONS ÉLECTRIQUES	62
C. L'ÉLECTROMÉNAGER	63
VI. SIDÉRURGIE	63
EXAMEN PAR LA COMMISSION	67

AVANT-PROPOS

Mesdames, Messieurs,

Après les grèves de décembre 1995, la production industrielle et l'investissement se sont redressés dans l'ensemble des secteurs, au début de 1996, exception faite des biens d'équipement. Il reste que l'objectif de croissance fixé à 1,3 % pour 1996 paraît difficile à atteindre.

• Alors que son rapporteur pour avis affirmait, en décembre 1995, *« qu'il nous faut absolument cultiver notre politique industrielle dans le plus de domaines possibles pour garder une indépendance relative optimale »*¹, **votre commission accueille avec intérêt la volonté d'agir dont témoigne l'actuel ministre de l'industrie et les priorités définies par lui dès janvier 1996** : positionnement sur les secteurs les plus porteurs ; préservation des secteurs exposés à haute technologie ; aide particulière aux petites et moyennes industries.

Elle accueille, de même, avec intérêt la mise en place, en juin 1996, d'une commission permanente de concertation de l'industrie, présidée par le ministre.

Mais la politique industrielle en 1997 restera, pour une large part, fonction de la capacité de notre pays à réduire le déficit budgétaire de l'État au prix de réformes structurelles et à abaisser les taux d'intérêt tout en maintenant notre monnaie à un niveau fort. Autant dire qu'il s'agit, pour une société « bloquée » et sensible aux charmes de la facilité monétaire comme la nôtre, de résoudre la quadrature du cercle.

¹ JO Sénat 7.12.1995 - P. 3949.

• **L'année 1995-1996 a été marquée par l'accentuation de la lutte contre la contrefaçon.**

Le 5 avril 1995, en application de la loi du 5 février 1994, le comité national Anti-contrefaçons a été créé. Le comité national est placé sous l'égide du ministère de l'industrie. C'est un lieu de concertation et d'information entre les administrations et les industriels impliqués dans la lutte contre la contrefaçon. L'une des missions principales du comité national Anti-contrefaçons est de dresser un **bilan annuel** des actions menées en matière de contrefaçons. Ce bilan devait être prêt dans le courant du mois de mai 1996 et permettre de faire le point sur l'application de la loi du 5 février 1994.

Votre commission accueille avec intérêt la progression en un an des saisies d'articles contrefaits en douane.

• **L'exercice sous revue a, par ailleurs, été marqué par la poursuite relativement malaisée du programme des privatisations d'entreprises industrielles publiques.**

On se souvient qu'en mai 1993, le Gouvernement de M. Édouard Balladur avait publié un programme de vingt et une entreprises privatisables, dont douze industrielles. La moitié de ces dernières est désormais dans le privé (Rhône Poulenc, Elf-Aquitaine, la Seita, Usinor-Sacilor, Bull et Pechiney) et l'ouverture du capital de Renault a été engagée.

Mais les six entreprises industrielles publiques restant à privatiser étaient, parfois, dans une situation délicate (Air France, Compagnie générale maritime, Aérospatiale, Snecma et Thomson SA). Pour nombre d'entre elles, seule une procédure de gré à gré était envisageable.

En outre, les recettes supplémentaires susceptibles d'être tirées de la cession -fût-elle partielle- de ce que détient encore l'État dans Elf Aquitaine ou dans Renault restent fonction du marché boursier et de la conjoncture.

Dans ces conditions, l'objectif du rattrapage, en 1996, du retard pris en 1995 en matière de privatisations -c'est-à-dire de cession de l'ordre de 40 milliards de francs d'actifs- est apparu, en cours d'année, bien ambitieux. Toute la question est de savoir de quelle marge on dispose alors que la tension sur les taux d'intérêts subsiste et que l'argent est relativement rare.

Votre commission a, pour finir sur ce point, pris connaissance avec intérêt du **Deuxième rapport au Parlement sur la mise en oeuvre des privatisations rendu public en janvier 1996 en application de l'article 24 de la loi du 19 juillet 1993.**

● **L'année 1996 illustre surtout la nécessité impérieuse de l'adaptation de notre appareil industriel à l'exportation.**

La France reste insuffisamment présente sur les marchés en forte croissance. Alors que les produits français représentent 1,7 % des importations des pays d'Asie, les produits italiens en représentent 1,8 % et les produits allemands 5,4 %. Sur les importations des pays d'Europe de l'Est, la France pèse 4,2 %, alors que l'Italie pèse 8,1 % et l'Allemagne 28,2 %.

L'ensemble des pouvoirs publics devrait aussi avoir à coeur, en toutes circonstances, de promouvoir les produits industriels français. La préparation de l'exportation mérite d'être améliorée : prospection, recherche de partenaires, analyse des marchés.

De ce point de vue, le rôle de la Direction des relations économiques extérieures (DREE) et de ses postes d'expansion à l'étranger devrait être renforcé.

Il existe aujourd'hui un déséquilibre dans la répartition des postes d'expansion économique dépendant de la DREE. Nous sommes présents en Europe, mais pas encore assez sur les marchés en croissance rapide, qui nécessitent davantage d'intelligence économique. Il paraît logique de redéployer nos efforts.

Il semble en outre souhaitable que l'État ne poursuive pas à l'excès la réduction des budgets d'aide à l'exportation. Depuis quatre ou cinq ans, ils ont diminué de plus de 25 % et se situent actuellement aux alentours de 700 millions de francs. Sait-on que le soutien public aux expositions est quatre fois supérieur en Allemagne, où il est en croissance permanente ?

Les petites et moyennes entreprises ont un besoin urgent d'informations sectorielles. La spécialisation sur les biens d'équipement de cinq attachés commerciaux dans des pays estimés prioritaires, pour l'expansion de nos industries, est une décision très positive obtenue des pouvoirs publics, que les titulaires des postes puissent rester de six à huit ans dans le même pays, contre seulement trois ans aujourd'hui. Car avec la durée, ils gagneront en efficacité.

La suggestion récente de M. le Président du Sénat, de confier à des centaines de jeunes volontaires du service national (non militaire) à l'étranger la mission de prospection et de contact paraît à cet égard excellente et mérite d'être mise en oeuvre d'urgence.

A titre de comparaison, il faut savoir qu'en Grande-Bretagne, en 1992, le Department of Trade and Industry a engagé une centaine de technico-commerciaux, venus du secteur privé, et les a chargés de prospecter dans les pays émergents. Devant le succès de l'opération, le gouvernement a demandé aux entreprises de détacher soixante-dix personnes, spécialisées dans

le conseil aux PME. Ces gens sont allés à la rencontre de huit mille entreprises pour analyser leur offre en liaison avec les résultats de la prospection. Ils ont ainsi pu dispenser des conseils pour la conquête des marchés extérieurs.

● **L'innovation apparaît enfin comme l'impératif absolu pour notre industrie.**

L'évolution récente de secteurs comme l'automobile ou l'électroménager montre que, dans une situation de concurrence tendue, **l'innovation reste le seul moyen de vendre.**

Le rapport du groupe des fédérations industrielles (GFI), rendu public en juin 1996, mérite d'être médité.

Le document recommande d'orienter l'effort public de recherche vers les besoins des marchés. *« La question doit être posée en permanence d'un redéploiement de la recherche publique vers la recherche industrielle, de la recherche vers l'innovation et des dépenses publiques vers les allègements de charges. »* Pour le GFI, une solution serait de transformer le crédit d'impôt-recherche en crédit d'impôt-innovation.

La France consacre chaque année près de 180 milliards de francs à la recherche et au développement (R & D), soit 2,4 % de son produit intérieur brut (PIB). Si la moitié de cette somme est assumée par les entreprises, plus de 80 milliards sont dispensés par l'État à travers divers organismes publics (CNRS, CEA, Anvar...) ou indirectement (près de 3 milliards pour le crédit impôt recherche).

Or, jusqu'à présent, tirée par le secteur militaire, la recherche française souffre parfois d'être trop théorique et peu tournée vers le développement de nouveaux produits et procédés appliqués, ainsi que vers la commercialisation des produits de la recherche. Des quatre grands pays industrialisés, la France est celui où la recherche fondamentale est la plus développée : 26,3 % des dépenses totales de recherche y sont consacrées, contre 19,8 % en Allemagne et 14,8 % aux États-Unis. C'est là où le bât blesse, selon le rapporteur du GFI : *« Nous sommes trop bons en sciences ».*

PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE DES CRÉDITS

Les crédits de paiement demandés pour le Ministère de l'Industrie atteignent, initialement, pour 1997 14,13 milliards de francs, soit un recul de 16,67 % par rapport au budget voté de 1996.

Quant aux autorisations de programme, elles représentent 4,61 milliards de francs pour 1997, en recul de 18,4 % par rapport aux autorisations ouvertes pour 1996.

Au sein de ces crédits, les dépenses ordinaires atteignent 9,83 milliards de francs. En dépit de leur contraction de 15 % par rapport au budget voté de 1996, elles représentent 69,5 % des crédits totaux demandés pour l'industrie.

Les moyens des services (Titre III) atteindront 5,4 milliards de francs en 1997, révélant un léger recul (1,5 %) par rapport au budget voté de 1996.

Les interventions publiques (Titre IV) représenteront, quant à elles, 4,42 milliards de francs en 1997, en réduction de 27,1 % par rapport au budget voté de 1996.

Quant aux dépenses en capital, elles atteindront, pour 1997, 4,3 milliards de francs en crédits de paiement, soit un recul de 20,2 % par rapport au budget voté de 1996 et les autorisations de programme représenteront 4,61 milliards de francs, elles aussi en recul par rapport à 1996 (- 18,4 %).

Au sein de ces dépenses, les investissements exécutés par l'État (Titre V) disposeront de 49,2 millions de francs de crédits de paiement, modeste viatique marqué de plus par une contraction de 15,1 % par rapport au budget voté de 1996. Ils bénéficieront, en outre, de 55,5 millions de francs d'autorisations de programme, soit une réduction de 21,2 % par rapport au budget voté de 1996.

Enfin, les subventions d'investissement accordées par l'État (Titre VI) recevront 4,25 milliards de francs de crédits de paiement, en recul de 20,2 % par rapport à 1996. Quant aux autorisations de programme à ce titre, elles reculeront de 18,4 % pour 1997, et atteindront 4,55 milliards de francs.

Les modifications apportées par l'Assemblée nationale ont été limitées. Elles ont consisté en une majoration des crédits à titre non reconductible : 2,06 millions de francs, dont :

- 1 million sur le titre III pour les chapitres 34-96 « Moyens de fonctionnement des services » (0,25 million pour les écoles des mines), 36-70 « Subventions de fonctionnement aux écoles des mines » (0,25 million pour l'école de Nantes) et 36-71 ;

- 0,06 million sur le titre IV pour le chapitre 44-81 « Subventions aux organismes et actions concourant à l'amélioration de la compétitivité des entreprises » ;

- 1 million sur le titre IV pour les chapitres 64-92 « Actions de développement industriel régional en faveur des PMI » (0,3 million) et 64-94 « Normes qualité » (0,7 million).

Par ailleurs, l'Assemblée nationale a adopté un amendement de modification de la nomenclature budgétaire pour transférer du chapitre 66-01 au chapitre 64-92 l'ensemble des crédits de paiement correspondant au financement de la procédure de diffusion des techniques ATOUT, soit 113 millions de francs.

CHAPITRE PREMIER

LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE EN 1996

1. Votre commission est bien consciente de l'intérêt qui s'attache à créer, par tous les moyens, des emplois industriels.

Dans cette perspective, l'action du Ministère de l'Industrie devrait pouvoir être décisive. Or, force est de constater la multiplicité des intervenants publics dans le secteur industriel, de même que l'émiettement des interventions.

L'heure semble venue par conséquent de mettre fin aux redondances sinon aux rivalités entre les services des différents ministères. A quoi sert-il que deux fonctionnaires dans deux lieux de Paris suivent, à peu de choses près, le même dossier, si ce n'est à justifier le maintien d'effectifs administratifs que les contraintes économiques du temps conduiraient à alléger ?

La complexité des procédures d'intervention et d'aide ne doit pas être un alibi d'un tel maintien. Votre commission accueille ainsi avec intérêt l'annonce de la remise d'un rapport à M. le Premier Ministre par notre collègue M. Bernard Carayon, député du Tarn. Elle forme le voeu qu'une simplification des procédures et un allègement des effectifs de fonctionnaires en résulteront.

I. LA POLITIQUE EN FAVEUR DE L'INNOVATION ET DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

A. L'AGENCE NATIONALE POUR LA VALORISATION DE LA RECHERCHE (ANVAR)

Les moyens en faveur de l'innovation en 1996 sont constitués par la dotation budgétaire de l'État qui s'élevait en loi de finances initiale à 896 millions de francs en autorisations de programme et à 811 millions de francs en crédits de paiement.

Par ailleurs, compte tenu des prévisions de remboursements d'aides accordées antérieurement et des reprises d'autorisations de programme, les crédits disponibles au titre des programmes relevant de l'aide à l'innovation représentent 1.475,93 millions de francs.

Après annulation et opérations de gestion, les moyens disponibles devraient représenter 1.228,336 millions de francs.

L'impact de la régulation budgétaire a conduit à reporter début 1996, des projets présentés lors du dernier trimestre. En outre, l'enregistrement de nouveaux projets connaît une accélération depuis le mois d'avril.

Dans le cadre de l'ouverture internationale de l'Agence, outre l'appui aux projets EUREKA qui constitue une mission permanente, l'ANVAR s'efforce de faciliter, conformément aux orientations des tutelles, l'accès des PMI françaises aux programmes spécifiques du 4ème programme cadre de recherche-développement de l'Union européenne.

L'ANVAR poursuit ses efforts pour favoriser l'accès des PMI aux technologies :

- la part d'aides attribuée pour le recrutement de chercheurs s'élève à 47,319 millions de francs pour 300 dossiers ;

- les interventions concernant le réseau de diffusion technologique se situent à 27,106 millions de francs.

Se sont tenues en avril et mai 1996 :

- la bourse de transfert et de partenariat technologique « céramiques » avec l'ENEA (Italie) pour partenaire à Limoges ;

- les rencontres technologiques sur les capteurs avec SODEVAL, FSRM et EPEL (Suisse) pour partenaire à Archamps (ORCI) ;

- le réseau interrégional de diffusion technologique pour lequel un millier de prospecteurs se sont mobilisés au sein des réseaux régionaux et ont visité 10.020 entreprises. Ces premiers contacts ont donné lieu à 1.231 prestations technologiques, l'ANVAR apportant ainsi un soutien financier global de 39 millions de francs ;

- le partenariat technologique européen.

Se sont tenues en juin 1996 :

- la convention d'affaire sur les biomatériaux à Milan (ORCI) avec la Chambre de Commerce de Milan, Poste d'Expansion Économique de Milan ;

- le forum des capitaux à Venise avec pour partenaires l'Italie (ENEA), l'Espagne (CDTI) et le Portugal (ADI) ;

- les rencontres technologiques sur les arômes alimentaires à Dijon (partenaires : Italie, Grande-Bretagne, Allemagne).

Le conseil des ministres du 10 avril 1996 a décidé une série de mesures visant à développer davantage l'innovation et la technologie au sein des PME.

Cette réforme doit être mise en oeuvre sur la base de deux nouveaux décrets en Conseil d'État qui remplaceront les deux décrets de 1979 relatifs à l'organisation et au fonctionnement de l'ANVAR et à l'aide à l'innovation. L'objectif est de faire de l'ANVAR un vecteur majeur de la relance de la croissance par l'innovation, en faisant évoluer l'Agence pour accroître l'efficacité économique de ses actions :

- mieux accompagner les entreprises à potentiel de croissance. L'appréciation de l'impact économique attendu sur la croissance et sur l'emploi sera intégré dans les critères d'attribution des aides ;

- privilégier les technologies-clés ;

- mettre sa capacité d'expertise technologique à disposition des acteurs publics et privés (banques, sociétés de capital-risque), pour contribuer au développement de l'innovation ;

- mieux mettre en valeur les résultats de la recherche par une meilleure coordination des actions menées en ce sens au niveau régional.

Pour favoriser la diffusion de l'innovation, l'ANVAR se voit confier la mission d'être le partenaire privilégié des entreprises innovantes porteuses de croissance. Elle animera le réseau interrégional de diffusion technologique.

La mise en place d'un nouveau serveur est l'occasion de professionnaliser ce conseil aux entreprises. L'ANVAR aura la responsabilité de la mise en place et de l'animation du serveur qui deviendra, grâce à une prospection volontariste des entreprises, un outil privilégié dimensionné aux besoins des entreprises engagées dans l'innovation industrielle qui sera régulièrement enrichi par les centres de compétence et de ressource technologiques.

Dans cette perspective, il sera nécessaire de faire évoluer les outils financiers, pour offrir des financements plus adaptés aux entreprises innovantes à potentiel de croissance, en liaison avec le CEPME et la SOFARIS et d'accroître les moyens humains de l'ANVAR présents au niveau régional en allégeant les effectifs du siège.

Un renforcement du rôle des délégations régionales de l'ANVAR est prévu pour faciliter l'intégration de l'ANVAR dans les grandes décisions régionales contractualisation avec les régions, les programmes communautaires et la participation active de l'Agence, à la réflexion et à l'élaboration de la politique d'innovation, ainsi qu'à la mise en oeuvre des décisions prises.

Pour faciliter le décloisonnement, les implantations physiques des différents partenaires (ANVAR, DRIRE, DRRT) devraient, selon les informations fournies à votre rapporteur, être systématiquement rapprochées d'ici à 1999.

B. L'AGENCE NATIONALE POUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES (ANCE)

Compte tenu de l'évolution de la mise en place du réseau « Entreprendre en France » par les chambres de commerce et d'industrie, les pouvoirs publics ont été amenés à demander la **réorganisation de l'ANCE** et la redéfinition de ses modalités d'intervention. En parallèle, la subvention de fonctionnement affectée à cette agence a été réduite pour passer de 29,7 millions de francs en 1995 à 19,1 millions de francs en 1996 (loi de finances initiale 1996) soit une diminution d'environ 36 %.

Le budget de l'ANCE pour 1996 s'élève à 24,2 millions de francs. Les principaux postes de ce budget se répartissent comme suit.

Les recettes se répartissent pour 1996 entre :

- une subvention de fonctionnement de la part du ministère chargé de l'industrie de 19,1 millions de francs sur le chapitre 44-81, article 10, en loi de finances initiale,
- des ressources propres d'un montant de 5,1 millions de francs, constituées par les ventes des ouvrages, des prestations d'ingénierie et des formations.

Les dépenses se répartissent entre :

- les frais de personnel qui s'élèvent à 13,3 millions de francs pour 33 personnes,
- les charges de structure pour 0,6 million de francs,
- les dépenses relatives aux programmes d'action qui se montent à 4,9 millions de francs.

Le rôle de l'ANCE reste celui d'un observatoire et un centre de ressources pour les organismes qui assurent les fonctions d'accueil, d'orientation, de conseil et de formation des créateurs. Ainsi, trois fonctions sont retenues : la fonction « observatoire », la fonction « mise à disposition d'outils » au bénéfice des réseaux d'accueil des créateurs, destinés à améliorer l'efficacité de ces organismes locaux (démarche « qualité ») et à améliorer la pérennité des entreprises nouvelles, la fonction « assurance qualité » du dispositif d'accueil des créateurs.

Pour 1997, le projet de loi de finances prévoit une subvention de fonctionnement au profit de l'ANCE du même montant qu'en loi de finances pour 1996, soit 19,117 millions de francs.

C. LE PREDIT II (1996-2000)

Un total de 7,32 milliards de francs sera consacré, d'ici à la fin du siècle, à la réalisation du deuxième programme de recherche dans les transports terrestres (PREDIT II). Ce plan va mobiliser plus d'un millier de scientifiques et les transports terrestres deviennent le troisième axe principal de notre recherche.

Sur ce total, l'État financera 2,1 milliards de francs et l'Union européenne 525 millions de francs. Le reste sera supporté par les entreprises.

Le plan, comme il avait été indiqué l'an passé, fait la part belle à l'industrie automobile. L'objectif est de réduire de 15 % la consommation des voitures aux cent kilomètres. L'effort sera porté sur des propulseurs bi-modes (électriques et combustibles fossiles), sur les voitures à gaz (GPL et gaz naturel, GNV), sur les véhicules à turbine, et sur les véhicules recyclables.

Il s'agit là d'un changement de cap, puisque le PRDIT I (1990-1994) avait porté notamment sur le TGV de nouvelle génération.

Le plan va en outre porter sur les transports en commun. Il s'agira de définir des moyens d'un coût n'excédant pas 50 millions de francs au kilomètre pour intéresser les villes moyennes.

Les transports guidés devraient recevoir 800 millions de crédits et les autobus de nouvelle génération quelque 500 millions.

Votre commission accueille un vif intérêt l'effort ainsi entrepris. L'examen en cours du projet de loi sur l'air -dont elle a à connaître- confirme l'urgente nécessité de limiter les diverses émissions polluantes résultant de la circulation automobile. L'adaptation des constructeurs automobiles français, dans les meilleurs délais, à cet objectif constitue une des clés de l'avenir industriel de notre pays.

D. « EUREKA »

Le programme « EUREKA » a plus de dix ans et regroupe 24 pays. Il vise à sélectionner, pour leur attribuer le label EUREKA, des projets innovants des industriels européens.

Au total, depuis le lancement du programme en 1985, plus de 1.100 projets ont été labellisés au niveau européen.

* Le tableau ci-après fournit l'état des engagements EUREKA décidés à la mi-année 1996.

	Budget prévisionnel (MF TTC)	Montants décidés au 31/07/1996 (MF TTC)
Filière électronique	180	57
JESSI/MEDEA	403	247,5
TVHD-ADTT	65	0
Hors industries électroniques	70	11,5
TOTAL	718	316

La consommation des crédits pour l'ensemble de l'année 1996 est cohérente avec les prévisions initiales.

* Pour 1997, un montant de 550 millions de francs est prévu sur le budget du ministère de l'industrie afin de contribuer au financement de projets déjà labellisés ou de projets à labelliser entre mi-1996 et fin 1997.

Cette enveloppe devra également favoriser le recentrage des projets EUREKA sur des « technologies clés ».

On se souvient que le ministre de l'industrie avait présenté, en juillet 1995, un ouvrage sur les « technologies-clés pour l'industrie française à l'horizon 2000 » réalisé par deux cents chercheurs et praticiens et qui constituera un guide d'aide à la décision.

Les technologies-clés sont réparties dans une dizaine de grands secteurs industriels : santé et environnement, services et communication, transports, biens de consommation, habitat et infrastructures, technologie du vivant, technologies de l'information, énergie, matériaux et, enfin, technologies d'organisation et d'accompagnement.

E. L'INPI

L'Institut national de la propriété industrielle (INPI) a effectué sa « délocalisation » de Paris vers Lille en 1996.

Décidée en 1991, cette mesure avait été annulée par le Conseil d'État en juin 1994. L'ensemble des travaux d'aménagement des locaux nécessaires devrait atteindre un coût de 32 millions de francs.

La création d'une centaine d'emplois est attendue de cette délocalisation.

F. L'ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE CRÉATION INDUSTRIELLE (ENSCI)

L'École Nationale Supérieure de Création Industrielle a été créée le 26 octobre 1984 sous la forme d'un établissement public à caractère industriel et commercial placé sous la double tutelle des ministères chargés de l'Industrie et de la Culture.

Elle a pour mission d'enseigner la création industrielle sur la base de projets concrets appelés à s'inscrire dans les contraintes de gestion d'entreprises. Son enseignement est conçu pour être ouvert aux courants internationaux de la création industrielle. Elle a aussi une mission

de formation permanente et de développement de l'offre de formation. L'école offre, enfin, des moyens d'information et de documentation. L'école propose une formation BAC + 5.

Pour répondre à ses missions, l'ENSCI dispose, en 1996, d'un budget de 31,1 millions de francs.

Le Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications a apporté en 1996 un financement de 9 millions de francs sur le chapitre 43-01, article 90. Pour le premier semestre 1996, l'ENSCI a utilisé 4,2 millions de francs sur ce montant global.

Les actions mises en oeuvre par l'ENSCI, au cours de ce premier semestre, sont dans la continuité de celles de 1995, un accent particulier étant mis sur le développement des relations avec l'industrie dans le cadre de nouveaux partenariats : formation initiale au design et développement des relations avec l'industrie dans le cadre de nouveaux partenariats, formation continue, information, documentation et communication.

Sur recommandation du conseil de Perfectionnement, le conseil d'administration de l'école a demandé une étude de faisabilité pour un troisième cycle. Cette étude ainsi que son orientation, réalisée durant l'année 1995, fera l'objet d'un rapport rédigé par la direction de l'école. Il devait être, selon les informations fournies à votre rapporteur, examiné au conseil de perfectionnement en octobre 1996 et au Conseil d'administration en décembre de même que le programme d'actions pour 1997.

Le développement des partenariats industriels sur le thème des nouvelles technologies et la mise en place du troisième cycle devraient constituer les axes principaux du développement de l'école. Les projets industriels seront une priorité de l'école.

Pour 1997, 9 millions de francs sont accordés à l'ENSCI sur l'article 90 du chapitre 43-01.

G. LES « AUTRES ACTIONS » ENVIRONNEMENT COMPÉTITIVITÉ

A côté des aides directes aux entreprises et de l'effort important consenti en faveur du développement de la recherche industrielle et de l'innovation, les crédits d'intervention du titre IV, et tout particulièrement ceux du chapitre 44.81 Article 40 permettent au Ministère chargé de l'Industrie d'agir sur l'environnement des entreprises par le biais d'actions collectives et d'aides indirectes.

Les crédits de ce chapitre comportent d'une part des subventions de fonctionnement à des organismes dont l'intervention favorise la compétitivité des entreprises et notamment des PMI et favorise l'environnement économique dans lequel elles évoluent. Ces organismes interviennent dans les domaines de la création et du développement des entreprises (ANCE), dans l'amélioration des technologies de production (ADEPA) ainsi que dans la

prévention des risques industriels (INERIS). Enfin, sont inscrits au chapitre 44.81 depuis la loi de finances pour 1996, les crédits de fonctionnement et d'animation de la procédure ATOUT.

L'article 40 du chapitre 44.81 finance diverses actions collectives répondant aux mêmes objectifs. Ces opérations sont menées en collaboration avec des partenaires tels que groupements d'entreprises, associations, fédérations ou syndicats professionnels. De nature variée (appui au développement international, design, assistance technique, développement local...), elles visent à améliorer la compétitivité des entreprises.

Compte tenu de leur caractère collectif, ces interventions permettent avec des ressources budgétaires modestes d'accompagner de multiples actions de fond profitables à un grand nombre d'entreprises.

Sont également inscrits sur cette ligne, les crédits nécessaires au financement des cadres détachés par EDF auprès des DRIRE.

La loi de finances pour 1996 a attribué un montant de 138,25 millions de francs au chapitre 44-81. Toutefois, les régulations intervenues au mois de février ont mis en réserve près de 9,7 millions de francs.

Les principales orientations retenues pour l'utilisation de ces crédits en 1996 sont les suivantes :

- des actions internationales : coopération industrielle, satisfaction de besoins ponctuels dans un pays donné, communication ;

- des actions d'intérêt régional (30 millions de francs prévus en 1996 après régulation), à savoir :

- . la poursuite de la mission conduite par les cadres EDF chargés du développement industriel local,

- . la mission des délégués régionaux « textile » conformément à la circulaire interministérielle du 5 avril 1989. Au nombre de 8, ces délégués ont une mission d'animation générale du secteur textile-habillement-cuir, ils doivent apporter leur expertise technique aux projets industriels de leur région, susciter des initiatives collectives de la part des entreprises et servir de relais entre les échelons locaux et nationaux (6,2 millions de francs).

Les crédits restant disponibles sont utilisés pour soutenir des réseaux orientés vers les PMI ainsi que pour accompagner la promotion du design (animation du réseau des Centres Régionaux de design).

Pour 1997, les crédits demandés au chapitre 44-81 s'élèvent à 118,1 millions de francs (dont 20 millions de francs au titre du fonctionnement de la procédure ATOUT). Cette évolution est due, pour l'essentiel, à une forte réduction des « autres actions concourant à l'amélioration de la compétitivité des entreprises » (art. 40) résultant de la clôture de certaines actions d'économies.

Les principaux domaines d'intervention seront, selon les informations fournies à votre rapporteur, les suivants : réseaux d'assistance aux petites et moyennes entreprises, sous-traitance, design.

H. LES ACTIONS RÉGIONALISÉES

Les actions du ministère de l'Industrie financées sur le chapitre 64.92 article 10 sont centrées sur quelques thèmes prioritaires : le renforcement de l'investissement immatériel, le développement des transferts de technologie et le renforcement technologique de l'appareil de production.

1. Les actions gérées par les DRIRE au niveau déconcentré

• Les contrats de Plan Etat-Régions (1994-1998)

La troisième génération de contrats de Plan Etat-Régions signée dans le courant du premier semestre 1994 pour une durée de 5 ans, définissait les priorités retenues en commun par l'État et les Régions en matière de développement industriel régional.

Le principe de la parité financière globale entre l'État et les Régions a permis d'obtenir un quasi doublement des crédits accordés par l'État au titre du développement industriel, voire un quadruplement de ceux-ci dans le cas d'opérations cofinancées par le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER).

Les procédures contractualisées à ce titre sur le chapitre 64.92 article 10 sont les suivants :

Les Fonds Régionaux d'Aide au Conseil mis en place fin 1984 et constamment reconduits.

L'embauche d'un cadre pour la création d'une nouvelle fonction, procédure expérimentée à partir de 1986, puis généralisée.

Le conseil technique dispensé par un laboratoire ;

Le soutien à l'investissement matériel. Acté en CIAT du 12 juillet 1993, à travers le Fonds de Développement des PMI (FDPMI) qui s'est substitué, dans un souci de simplification administrative et d'amélioration de la lisibilité des aides aux PMI, à d'anciennes procédures contractualisées. Orienté prioritairement vers les zones défavorisées, le FDPMI a pour vocation d'encourager le développement des PMI en favorisant l'élévation de leur niveau technologique et de leur compétitivité. Les investissements soutenus doivent s'inscrire dans un projet global de développement et représenter un effort significatif de la part de l'entreprise.

Les opérations spécifiques prioritaires.

● **Les engagements financiers sur le chapitre 64.92 article 10**

Millions de francs

THÈMES	DOTATIONS 1994-1998 (1)	SOIT EN MOYENNE ANNUELLE
Immatériel	889	177,8
FDPMI	1.934	386,8
Actions collectives	330	66
TOTAL	3.153	630,6

(1) y compris engagements pluriannuels en faveur des régions Aquitaine et Provence-Alpes Côte d'Azur.

1,05 milliards de francs d'autorisations de programme ont été délégués en 1994 et 1995 au titre des contrats de plan 1994-1998. Le montant théorique d'autorisations de programme à déléguer sur 1996 s'élève à 632,65 millions de francs. Le montant d'autorisations de programme déléguées (ou présentées au visa du contrôleur financier) pour le premier semestre de 1996 s'élève à 397,88 millions de francs.

État d'avancement des contrats de plan Etat-Régions 1994-1998 (résultats cumulés 1994, 1995 et premier semestre 1996 sur la seule part État).

Millions de francs

1994-1995	1er semestre 1996	TOTAL
402,8	36,8	439,6

En 1997, les actions inscrites dans les contrats de plan se poursuivront. Toutefois, compte tenu de la décision du Premier ministre de prolonger d'un an la durée des contrats, la dotation consacrée à ces derniers sera réduite à 423 millions de francs. En outre, hors contrats de plan, il est prévu d'affecter 40 millions de francs pour la revitalisation du tissu industriel dans les zones touchées par les restructurations de la Défense. Enfin une enveloppe complémentaire de 30 millions de francs sera spécifiquement accordée sur la région Ile-de-France pour la mise en place d'une aide à l'investissement matériel (FDPMI).

2. Les actions conduites par l'administration centrale

L'échelon central du Ministère de l'Industrie est chargé de coordonner les actions touchant des secteurs difficiles à animer dans un cadre uniquement régional en raison notamment d'une taille critique insuffisante à ce niveau. Il intervient sur des dispositifs spécifiques et ponctuels adaptés aux besoins d'une branche ou population d'entreprises.

Une action en faveur de l'ingénierie et du conseil a été mise en place afin d'améliorer la présence de l'offre française et notamment de renforcer sa position sur les marchés à l'exportation.

La mise en place, déjà évoquée, du Fonds de développement des PMI a contribué à réactiver les actions menées au niveau central. C'est le cas des actions dirigées vers certains secteurs industriels particulièrement fragilisés par les accords du GATT (textile, mécanique, électronique notamment).

Les actions ainsi conduites prennent les formes suivantes en 1996 :

● Actions en faveur des industries textiles

Dans ce cadre, un appel à propositions a été lancé pour favoriser l'installation et le développement de petites entreprises de mode. Parallèlement, le MIPT encourage, au moyen de

subventions d'équipement, les organismes de formation du secteur à renforcer le niveau technologique de leurs équipements pédagogiques.

● **Aide au secteur de l'électronique**

L'opération Références lancée par le Ministère de l'Industrie en faveur des PMI s'inspire d'un programme britannique récemment étendu à l'Allemagne et prendra la forme d'un catalogue de visites thématiques grâce auquel des PMI ayant à résoudre un problème d'intégration informatique pourront aller visiter d'autres PMI de leur région ou de régions voisines ayant résolu un problème analogue. Ce type d'action a vocation à être étendu à d'autres technologies promues par le DGSI.

II. LES RESTRUCTURATIONS INDUSTRIELLES

A. LES ACTIONS « HORS CIRI »

Rappelons une fois encore que, jusqu'en 1987, les crédits du chapitre 64-96 article 10 ont été essentiellement consacrés à la restructuration de grands secteurs industriels dans le cadre de plans sectoriels tels que ceux de la machine-outil et du papier qui ont permis d'améliorer la performance des entreprises concernées, de redresser leur situation financière et de renforcer la position de la France sur le marché intérieur et à l'exportation.

Ces plans sont désormais achevés et les moyens budgétaires de ce chapitre ont été orientés, depuis lors, vers le financement d'aides à la restructuration d'entreprises en difficulté appartenant à des secteurs divers mais dont l'implantation dans des bassins fortement touchés par des suppressions d'emploi importantes imposait un traitement particulier de la part des pouvoirs publics.

Les crédits ouverts sur la ligne en 1996 s'élevaient, au 30 juin, après « gel » à 138,68 millions de francs (70,1 millions de francs en loi de finances initiale 1996, 75,42 millions de francs de reports 1995, 5,26 millions de francs de récupération d'autorisations de programme, 5,4 millions de francs d'abondement à partir de la ligne CIRI, -17,5 millions de francs de crédits gelés).

Les opérations décidées ou engagées au 30 juin 1996 s'élevaient à 106,82 millions de francs dont :

- 34,70 millions de francs destinés aux opérations déconcentrées dont :
 - . la poursuite des mesures de traitement des déchets toxiques : 10 millions de francs,
 - . deux opérations en faveur de la filière textile-cuir : 6,6 millions de francs,
 - . deux opérations de développement local : 18,1 millions de francs.

- 72,12 millions de francs sont affectés à diverses opérations de restructuration et de développement d'entreprises (10 dossiers).

Des dossiers de restructuration et de développement d'entreprises sont en cours d'instruction pour un montant de 13,3 millions de francs.

La persistance et l'intensification des difficultés rencontrées par les entreprises et les menaces qui pèsent sur divers secteurs (habillement-textile, électronique, construction navale, automobile...) nécessiteront, selon toutes apparences, de poursuivre en 1997 l'effort engagé. Le projet de loi de finances pour 1997 prévoit une dotation en autorisations de programme sur cette ligne à hauteur de 70 millions de francs et les crédits de paiement ne dépasseront pas 30 millions de francs, soit un recul plus que sensible par rapport au budget voté de 1996.

B. LES ACTIONS SUIVIES PAR LE CIRI

Le CIRI a pour mission d'examiner les causes des difficultés d'adaptation de certaines entreprises industrielles à leur environnement. Il doit ensuite susciter des partenaires existants ou potentiels de ces entreprises l'élaboration et la mise en oeuvre des mesures industrielles, sociales et financières visant à assurer leur redressement, le maintien d'emplois durables et leur contribution au développement économique ou à défaut, provoquer la mise au point de mesures de reconversion.

L'arrêté institutif de 1982 laisse une certaine latitude quant au partage des compétences entre le CIRI, les CORRI et les CODEFI. Toutefois, le CIRI a généralement vocation à traiter des dossiers d'entreprises de plus de 400 salariés. Le CIRI peut exceptionnellement être saisi pour une entreprise de plus petite taille lorsqu'elle est implantée dans plusieurs régions ou qu'elle présente un intérêt technologique majeur.

Jusqu'au second semestre 1994, l'activité du CIRI a été particulièrement marquée par les effets de la récession. Depuis, et parallèlement à la baisse des défaillances d'entreprises, l'activité du CIRI a connu un ralentissement.

Les crédits ouverts en 1996 s'élèvent à 369 millions de francs (200 millions de francs en loi de finances initiale et 169 millions de francs en reports 1995).

Au cours du premier semestre 1996, sept nouveaux dossiers ont fait l'objet d'une saisine du CIRI contre 10 dossiers ouverts en 1995 et 13 ouverts en 1994 pour la même période.

Au premier semestre 1996, 16,9 millions de francs seulement ont été engagés contre 96 millions de francs au premier semestre 1995.

La répartition sectorielle des nouveaux dossiers est plus équilibrée que par le passé. Toutefois, la filière textile-habillement demeure l'un des principaux domaines d'intervention du CIRI.

RÉPARTITION SECTORIELLE DES DOSSIERS SAISIS PAR LE COMITÉ

	1994	1995	1996
Industries des biens de consommation			
- Habillement et cuir	6	4	1
- Industries des équipements du foyer	2	1	1
Industries des biens d'équipement			
- Construction navale et aéronautique		3	
- Industries des biens d'équipement mécanique	3	1	1
- Industries des biens d'équipement électrique et électronique		1	
Industries des biens intermédiaires			
- Industries de produits minéraux		1	
- Industrie textile	1	1	1
- Industries du bois et du papier	1		2
- Métallurgie et transformation des métaux			1
- Industries des composants électriques et électroniques		3	
Autres			
- BTP	2	1	
- IAA		1	

Le mois de juin 1996 a donné lieu à certaines contestations du rôle du CIRI à propos du sort de la Lainière de Roubaix.

Le Ministère du Travail et le Secrétariat du CIRI avaient des avis divergents sur le nombre d'emplois susceptibles d'être sauvés dans cette entreprise. Un audit, demandé par le CIRI, prévoyait un redressement de l'entreprise en 1997.

Pour autant, le CIRI - qui avait pris part, en 1991, à un premier sauvetage de la Lainière - a déconseillé l'octroi de la garantie de l'État à de nouveaux emprunts jugés nécessaires, par le repreneur, à la couverture des frais de restructuration. Le 30 avril 1996, le tribunal de commerce a prononcé un nouveau dépôt de bilan.

Compte tenu du ralentissement évoqué plus haut et du maintien d'un niveau élevé de crédits reportés (de 95 sur 96 : 170 millions de francs

d'autorisations de programme et 83 millions de francs de crédits de paiement), **il est proposé de ne pas ouvrir en 1997 de nouvelles autorisations de programme.**

Concernant les crédits de paiement, en tenant compte des crédits disponibles en 1996 (255 millions de francs) et des ordonnancements à venir (102 millions francs), il est possible de dégager une certaine marge de manoeuvre en terme budgétaire. C'est pourquoi le Ministère de l'Industrie a proposé, pour 1997, **une réduction significative des crédits de paiement** à hauteur de 50 millions de francs.

C. LE FONDS NATIONAL DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES (FNDE) : MORT-NÉ ?

On se souvient que l'article 43 de la loi n° 95-115 du 4 février 1995 d'orientation pour le développement et l'aménagement du territoire en 1995 avait institué un fonds national de développement des entreprises (FNDE).

L'objet de ce fonds était de contribuer au renforcement des fonds propres des PME/PMI implantées dans des zones géographiques confrontées à des difficultés particulières de développement.

A cette fin, la mission du fonds devait principalement consister à attribuer des prêts aux personnes souhaitant créer, développer ou reprendre une petite ou moyenne entreprise. Les prêts personnels qui seront ainsi consentis par le fonds devront être affectés par le bénéficiaire au renforcement des fonds propres de son entreprise. L'obtention d'un tel prêt devrait être soumise à un apport en fonds propres d'un montant équivalent à celui du prêt, et à la production d'un engagement d'un établissement de crédit d'assurer les concours nécessaires à l'exploitation de l'entreprise créée ou reprise.

Pas plus qu'en 1995 ou en 1996, le projet de loi de finances pour 1997 ne prévoit de mesure de mise en oeuvre de cette institution. La loi d'orientation reste, sur ce point, lettre morte.

Curieusement, le Ministère de l'Industrie s'est d'abord voulu muet sur ce sujet et dans les réponses initialement fournies à votre rapporteur, il n'hésitait pas à affirmer :

« Les éléments de réponse à apporter à cette question ne relèvent pas des attributions du Ministère de l'Industrie mais de celui de l'aménagement du territoire, de l'équipement et des transports et plus particulièrement de la DATAR ».

Le Ministère devait ensuite se raviser en fournissant, il est vrai, une réponse purement descriptive.

On observera que les mesures décidées en faveur des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat en 1993 avec le FDPMI puis dans le cadre du plan « Raffarin » ainsi que le soutien apporté aux sociétés de développement régional (SDR) - dont votre commission souhaite que l'action puisse se poursuivre - peuvent constituer autant de substituts à l'action que pourrait permettre le FNDE.

Mais, pour la bonne lisibilité du débat démocratique, ne conviendrait-il pas de redéfinir la vocation du FNDE ?

D. LES SOCIÉTÉS DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL : UN OUTIL D'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE EN RESTRUCTURATION

Le résultat d'exploitation global de l'ensemble des SDR a continué d'être fortement négatif en 1995 - dernière année connue -, après trois années de pertes consécutives.

L'année 1995 a été marquée par la poursuite de l'apurement du passif des quatre SDR qui sont en voie de liquidation amiable, et par la restructuration des SDR qui sont restées en activité, sous l'égide d'actionnaires de référence.

En 1995, le résultat net cumulé de l'ensemble des SDR - hors prise en compte des trois SDR d'outre mer et des quatre SDR en cessation d'activité - a continué d'être négatif à hauteur de 223 millions de francs.

Les pertes cumulées des 13 SDR métropolitaines, qui sont actuellement en activité, avaient atteint 490 millions de francs en 1994, 365 millions de francs en 1993, et 517 millions de francs en 1992.

Les trois SDR d'outre-mer (SODEP (Polynésie), SODERAG (Antilles-Guyane), et SODERE (Réunion)) ont également éprouvé des pertes en 1995, avec un résultat net cumulé négatif de 243 millions de francs. Au cours des trois dernières années, les pertes de ces sociétés avaient atteint respectivement 146 millions de francs en 1994, 44 millions de francs en 1993 et 71 millions de francs en 1992.

Enfin, les pertes des trois SDR qui sont en voie de liquidation amiable (CENTREST (Bourgogne et Franche-Comté) ; LORDEX (Lorraine), SDR PICARDIE), et de SOFIPARIL (Ile-de-France) qui a également cessé son activité, ont atteint 403 millions de francs en 1995, après avoir atteint 397 millions de francs, en 1994 et 880 millions de francs en 1993.

Le total de bilan des 13 SDR métropolitaines actuellement en activité s'est ainsi élevé à 31,8 milliards de francs en 1995.

Fin 1995, l'actif total des SDR métropolitaines en activité était composé principalement par les crédits classiques aux entreprises (en cours de 13 milliards de francs), les concours sous forme de crédit-bail (de l'ordre de 14 milliards de francs en 1995) et les prises de participations (comptabilisées pour 1,3 milliard de francs en 1995).

La réduction d'activité est aussi perceptible pour les SDR d'outre-mer dont le total de bilan s'est élevé à 3,5 milliards de francs en 1995 contre 4,7 milliards de francs en 1992.

En dépit des pertes enregistrées sur l'exercice 1995, les fonds propres des SDR en activité -hors prise en compte de SDR d'outre-mer- ont atteint néanmoins 2,1 milliards de francs en 1995, contre 1,9 milliard de francs en 1994. Cette augmentation des fonds propres entre 1994 et 1995, est le résultat des mesures de restructuration qui ont été prises par leurs actionnaires.

● Pour assurer la viabilité de la majorité des SDR, les pouvoirs publics ont privilégié la recherche de solutions décentralisées, via le renforcement des participations d'établissements financiers au capital des SDR.

L'objectif recherché a été de trouver un actionnaire de référence parmi des établissements financiers dotés d'une taille plus importante, de manière à assurer un véritable pilotage et un contrôle effectif de la gestion des SDR.

Si la restructuration du capital de la majorité des SDR a commencé à s'opérer dès 1992, il importe néanmoins de prendre une mesure exacte de cette évolution dans la mesure où elle fixe le cadre des conditions présentes de financement des SDR.

Pour leur part, les SDR d'outre-mer ont pu bénéficier d'un soutien de la part de la Caisse Française de Développement.

En ce qui concerne les SDR en liquidation amiable, l'État devrait prendre en charge le passif supplémentaire qui pourrait intervenir jusqu'à l'extinction de leurs prêts. La loi portant diverses dispositions d'ordre économique et financier du 12 avril 1996 a validé cet engagement. Le coût de l'apurement des SDR en liquidation pour l'État est évalué à 1,3 milliards de francs.

Par ailleurs, certains engagements des SDR en liquidation amiable ont pu être repris par d'autres SDR. C'est ainsi que l'essentiel des engagements immobiliers de LORDEX a pu être repris par la SADE.

● A partir de l'émission d'emprunts obligataires, FINANSDER, qui est l'organisme de financement du réseau des SDR, octroie une enveloppe de ressources financières à long terme à chacune d'entre elles. FINANSDER accorde également sa caution aux SDR qui bénéficient de prêts de la part des institutions communautaires.

Fin 1995, FINANSDER gérait une dette obligataire de 27,9 milliards de francs, en quasi-totalité garantie par l'État. L'encours des prêts à long terme dont bénéficiaient les SDR par l'intermédiaire de FINANSDER représentait 23,7 milliards de francs en 1995, contre 26,7 milliards de francs en 1994. Aussi, FINANSDER disposait-il d'une trésorerie excédentaire de 4 milliards de francs à la fin de 1995.

Mais la restructuration du capital des SDR ne manquera pas d'avoir des conséquences sur le rôle de FINANSDER.

L'une des directives européennes en matière de contrôle prudentiel des activités bancaires prévoit qu'un organisme bancaire ne peut apporter un concours financier à des débiteurs les plus importants que dans une limite qui ne saurait excéder un pourcentage donné de ses fonds propres.

L'application stricte de cette règle rend actuellement difficile l'exercice des compétences de FINANSDER pour le compte commun des SDR, puisque rapportés à ses fonds propres, les engagements de FINANSDER sur plusieurs SDR excèdent largement le ratio prévu par la directive sur les grands risques bancaires.

Par ailleurs, SOFARIS contribue à assurer une prise en charge partielle des risques financiers des SDR.

Indépendamment du recours possible aux garanties de SOFARIS pour leur activité de crédit, les SDR peuvent recourir au fonds de garantie « capital PME » pour leurs interventions en fonds propres.

Le fonds de garantie « capital PME », qui est doté de 200 millions de francs, a été créé auprès de la SOFARIS par la Caisse des Dépôts et Consignations afin de garantir partiellement (généralement à hauteur de 50 %) les prises de participations des organismes de capital-risque. Un partage accru des risques de financement des SDR avec SOFARIS est par conséquent de nature à améliorer la rentabilité des SDR par la réduction de leurs risques de provisionnement.

III. LA NORMALISATION - LA CERTIFICATION - LA MÉTROLOGIE

A. LA NORMALISATION

Le marché intérieur européen, dont on sait qu'il est articulé autour de normes « harmonisées », est en place depuis le 1er janvier 1993. Les normes correspondantes ne sont pas encore toutes prêtes, ce qui oblige les producteurs à veiller directement au respect de leurs « exigences essentielles » non encore couvertes. Pour cette raison les efforts intenses de normalisation faits au cours de ces dernières années vont être maintenus, afin qu'un maximum de secteurs soient couverts dans un délai raisonnable.

Mais en France même, alors que les normes devraient être considérées de façon positive, voire offensive, **l'indifférence et l'incompréhension entourent encore trop souvent notre système normatif français.** Le grand public reste largement ignorant du développement de la normalisation. Lorsqu'il est averti de l'existence des certificats de qualification comme la marque NF, il n'en mesure pas toujours l'importance. Contrairement à son homologue allemand, le consommateur français n'est pas toujours soucieux de vérifier la conformité aux normes des produits qu'il achète.

L'organisation française repose sur trois piliers :

* Le délégué interministériel aux normes

Le délégué représente les pouvoirs publics. Il assure le secrétariat d'un « groupe interministériel des normes », il exerce les fonctions de commissaire du gouvernement auprès de l'AFNOR, la création de bureaux de normalisation est soumise à son agrément.

* L'AFNOR

L'AFNOR une association régie par la loi du 1er juillet 1901 créée en 1926 et qui rassemble les pouvoirs publics, les industriels et les consommateurs. Elle coordonne et diffuse les travaux de normalisation. Depuis 1984, elle est chargée de l'élaboration du programme de normalisation, de l'homologation des normes, et de l'arbitrage des conflits éventuels.

L'AFNOR a réorganisé ses structures pour y accroître la part de ses activités commerciales. Elle a nommé, dès janvier 1996, cinq nouveaux présidents de comités d'orientation stratégique pour la période 1996-1998 : santé, matériaux, transport, techniques d'organisation, habitat-sports-loisirs. Ces comités sont chargés d'animer les grands programmes de normalisation. Par ailleurs, un comité d'orientation et de programmation prépare les objectifs

de la normalisation en veillant à la cohérence des grands programmes. Enfin, la nouvelle revue « L'essentiel », dont le n° 1 est paru en janvier 1996, répond à l'objectif d'information.

L'AFNOR poursuit d'autre part le renforcement de ses antennes régionales, pour être mieux en mesure d'apporter à tous ses « clients » les informations qui leur sont nécessaires. L'année 1996 est marquée par la signature entre l'État et l'AFNOR d'un contrat d'objectifs pour la période 1997-2000. Ce contrat a fait l'objet d'une très large consultation de tous les acteurs, tant publics que privés, concernés par la normalisation. Il a pour objet de préciser les attentes de l'État vis-à-vis de la normalisation et de la certification de produits et de services. Les enjeux sont aujourd'hui essentiellement européens et internationaux puisque seulement 25 % des normes produites par l'AFNOR en 1995 étaient franco-françaises. Il détaille le rôle de l'AFNOR comme animateur du système français de normalisation, précise l'utilisation de la subvention accordée par l'État et définit quatorze objectifs accompagnés d'indicateurs de suivi.

* Les Bureaux de Normalisation

Les bureaux de normalisation emploient environ 350 dont 105 à l'Union Technique de l'Électricité (UTE).

Ils sont liés le plus souvent aux organismes professionnels et établissent des projets de normes.

Il faut garder présent à l'esprit, toutefois, que les normes ne sont pas l'oeuvre de ces seuls spécialistes, mais qu'elles tirent leur force du caractère collectif de leur élaboration. Plus de 20.000 experts réunis en plus de 2.500 instances de travail (comités, commissions, groupes de travail...) participent à l'élaboration des normes.

Depuis 1975, la part de la subvention d'Etat dans le budget de l'AFNOR est passée progressivement de 70 à 23 % et l'Association a été invitée à accroître ses ressources propres en diversifiant notamment ses prestations.

Ainsi constitué, l'appareil normatif français a atteint une qualité incontestable, reconnue dans le monde entier.

Une « Nouvelle Approche » a été, par ailleurs, définie par une résolution du 7 mai 1985 du Conseil des Communautés Européennes. Seules les « exigences essentielles » de sécurité sont fixées dans chaque domaine par directive ; la détermination des voies et moyens permettant d'obtenir la sécurité recherchée étant renvoyée à des normes européennes ou, par défaut et temporairement nationales. Au mois d'avril 1996, le taux de transposition des directives « nouvelle approche » dans les systèmes législatifs et réglementaires nationaux était égal à 96 % pour l'ensemble de l'Union. Ce résultat est satisfaisant mais des difficultés tenant aux interprétations divergentes que peuvent faire les États membres sur les dispositions des directives nécessitent de nombreuses réunions au niveau communautaire pour assurer une application uniforme des directives dans l'Union. Par ailleurs, l'unification des marchés publics est également entreprise grâce à la référence aux normes.

Les directives 83/189 et 88/182 imposent, en complément, une procédure de consultation préalable à la publication par les États membres de toute norme et de toute règle technique. Les projets n'étant pas jugés conformes au droit communautaire font l'objet « d'avis circonstanciés » rédigés par la Commission ou par les États membres.

Les normes se situent donc bien au coeur du Marché unique européen, et **le choix est pour notre industrie :**

- **soit de laisser à d'autres le soin d'arrêter ces spécifications** techniques européennes, et de modifier nos produits pour qu'ils puissent s'y conformer ;

- **soit d'influencer le processus normatif** en participant activement aux travaux du CEN/CENELECT/ETSI de manière à faire en sorte que les normes européennes reflètent effectivement les caractéristiques de nos produits. Le second terme de l'alternative est, bien entendu, le bon.

La Commission des Communautés européennes a présenté, en février 1996, une communication sur une plus large utilisation de la normalisation dans la politique communautaire.

Cette communication suggère d'appuyer la réglementation communautaire ou certaines politiques communautaires sur les normes européennes dans des domaines comme les technologies de l'information, les télécommunications, la santé, l'environnement, la protection des consommateurs, la sécurité du travail. Or, certains de ces secteurs sont actuellement très réglementés au niveau national.

Les autorités françaises ont été amenées à attirer l'attention de la Commission sur **la nécessité de bien délimiter les champs d'intervention respectifs de la normalisation et de la réglementation** et de garantir la prééminence de celle-ci.

L'opération « Partenariat 92 » est poursuivie pour contribuer à élargir le champ des partenaires de la normalisation.

En matière de normalisation, priorité est accordée :

- aux initiatives des partenaires économiques qui prennent la responsabilité d'animer les comités techniques et les groupes de travail nouvellement créés au CEN et au CENELEC. Une action particulière a été engagée en 1995 et poursuivie en 1996 en faveur des comités techniques et des groupes de travail travaillant sur des sujets mandatés dans le cadre des directives « Nouvelle Approche » ;

- à la diffusion des normes auprès des PME-PMI ainsi qu'à leur information sur les travaux de normalisation en cours spécialement au niveau européen ;

- à la formation des experts aux techniques de rédaction des normes européennes et de négociation internationale afin de mieux intégrer les données stratégiques des secteurs impliqués.

B. LA CERTIFICATION

Depuis plusieurs années, des efforts importants sont consentis pour faire du **laboratoire national d'essais** un laboratoire à la mesure de ceux dont disposent nos principaux partenaires. Le fort développement de l'activité observée est dû à une meilleure adaptation aux besoins des utilisateurs, à une modernisation des équipements, et à l'extension des domaines couverts, avec notamment la réalisation d'essais suivant des normes ou règlements étrangers. En 1996, le laboratoire devait étendre ses locaux sur le site de Trappes où la majorité de ses missions essentielles est de mettre à la disposition des utilisateurs un ensemble de références nationales.

Rappelons que le système d'accréditation de laboratoires d'étalonnage, géré par le BNM, et le réseau national d'essais (RNE), ont été regroupés au sein d'une association unique, le Comité français d'accréditation (COFRAC), qui accréditera également les organismes de certification et d'inspection.

C. LA MÉTROLOGIE

Le bureau national de métrologie est un organisme à vocation interministérielle dont le secrétariat permanent est un service du ministère de l'industrie, des postes et télécommunications et du commerce extérieur. Il est chargé d'animer et de coordonner la métrologie scientifique en France et sa normalisation, de l'homologation des normes, et de l'arbitrage des conflits éventuels.

CHAPITRE II

LES PRINCIPAUX SECTEURS DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE

Pour compléter la description des crédits du ministère, un survol des principaux secteurs de l'industrie française en 1995 et au premier semestre de 1996 est ici proposé.

I. MÉTALLURGIE - CONSTRUCTIONS MÉCANIQUES

A. LA MÉCANIQUE ET LA MACHINE OUTIL

Le chiffre d'affaires des industries mécaniques a progressé de 8 % en 1995. Les exportations à ce titre ont progressé de 12 % contre 4 % seulement de croissance du marché intérieur. 60 % des entreprises de ce secteur exportent. Des aides au préfinancement des marchés peuvent leur être accordées par la Caisse mutuelle de garantie de la mécanique et la SOFARIS.

Le secteur de la machine outil regroupe, en France, quelque 150 entreprises et 10.000 salariés.

Après avoir touché le fond, le marché s'est redressé et en 1995, les ventes en France ont progressé de 12 %, à près de 6 milliards de francs.

Compte tenu des délais de livraison de ces machines à fort contenu technologique, l'année 1996 semble assurée.

Cependant, les commandes effectuées pour 1997 au premier trimestre 1996 ont été considérées comme résultant d'un marché « mou ».

En dépit d'une offre technique renouvelée, les constructeurs s'interrogent à présent sur leurs capacités à préserver leurs marges. L'offre occidentale demeure, selon les commentateurs, encore éclatée et la concentration semble inévitable à moyen terme. De nombreuses marques jadis indépendantes sont désormais fédérées au sein de groupes internationaux.

Du fait de la faiblesse de leur taille et de leur situation de bilan, les entreprises du secteur font difficilement face aux contraintes auxquelles elles sont confrontées : activité fortement cyclique ; cycle de fabrication long, conditions de paiement mauvaises ; marché européen, voire mondial, imposant des investissements commerciaux lourds. Elles souffrent en outre d'une image encore trop négative auprès des investisseurs et des banquiers.

Les entreprises développent une politique de « niches », et sont présentes dans le secteur des machines spéciales, destinées à de grands clients, alors que le Japon ou l'Allemagne sont aussi de grands producteurs de machines « catalogues », fabriquées en grande série. Sur ces créneaux à fort contenu technologique, les produits français disposent d'une bonne image de marque, ainsi qu'en atteste le niveau des exportations, réalisées en très grande partie sur les pays de l'OCDE (Allemagne, Italie, Espagne), marchés particulièrement exigeants.

La profession est articulée autour de quelques groupes de taille relativement significative assurant près de 50 % du total de l'activité du secteur :

- Renault Automation (Établissement de Castres) et Peugeot Citroën Industrie (SCEMM à Saint-Étienne) réalisent l'une et l'autre un chiffre d'affaires d'environ 500 millions de francs dans le domaine des machines spéciales pour l'automobile ;

- le Groupe CATO créé en 1990 à l'initiative de Cazeneuve qui a repris SOMAB, ERNAULT et VERNIER. Spécialiste des machines de tournage, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 450 millions de francs environ ;

- FOREST LINE/René CLEMENT (groupe SFPI). Cet ensemble constitué depuis 1993 (reprise de BRISARD) spécialisé dans le domaine des « machines lourdes » (fraisage, centres d'usinage) réalise un chiffre d'affaires de 250 millions de francs environ ;

- COMAU FRANCE (HURON GAMBIN, issu de la reprise de GAMBIN par HURON en 1994), est le premier producteur français de machines à fraiser catalogues. Son chiffre d'affaires est de 200 millions de francs environ. HURON est filiale à 100 % de COMAU (groupe FIAT).

Enfin, les producteurs peuvent s'appuyer sur des partenaires fabricants de composants (NUM, PARVEX, etc...) possédant un bon niveau technologique.

Grâce aux commandes obtenues en 1995, le secteur devait connaître en 1996 une nouvelle progression de ses facturations. Toutefois, cette progression devrait être limitée (de l'ordre de 5 %). En effet, les données du premier trimestre montraient un certain ralentissement des prises de commandes qui semble persister, tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation.

Votre commission appelle de ses vœux le rapprochement des constructeurs de machines-outils et de leurs grands donneurs d'ordres industriels.

B. L'EMBALLAGE ET L'ALUMINIUM

L'année 1995 a été marquée par la flambée du prix des matières premières et par le différentiel des devises.

Une reprise était attendue en 1996, notamment à partir des États-Unis, mais également de l'Europe. Des efforts sont nécessaires pour maîtriser les coûts dans un environnement qui reste morose, à l'exception de la boîte-boisson.

● Pechiney : une privatisation amère et un nouveau départ.

Nationalisée en 1982, Pechiney a connu un retour jugé « difficile » au secteur privé en décembre 1995, à la faveur d'une offre publique de vente (OPV).

Avant même la privatisation, le pré-placement des actions indiquait les réticences des professionnels. 24,8 millions d'actions ont été mis en vente, dont 11,5 millions d'actions réservées aux particuliers au prix -qualifié «d'ami»- de 187 francs. Une augmentation du capital était simultanément réalisée, à hauteur de 1,8 milliard de francs.

L'État conserve 11,5 % du capital. La cession lui a rapporté quatre milliards de francs.

20 % des actions devaient être détenus par des actionnaires de référence (Caisse des Dépôts, AGF, BNP, EDF ainsi que par le Crédit suisse holding.

La première cotation en bourse du titre privatisé a marqué un repli net.

En revanche, les opérations publiques d'échange (OPE), réalisées dès janvier 1996, sur les certificats d'investissement privilégiés (CIP) et sur les actions de la filiale Pechiney international ont été des succès, ce qui devrait permettre au groupe de simplifier ses structures.

Les observateurs, tirant les enseignements de l'offre publique d'échange, ne peuvent qu'en déplorer les défauts :

- choix discutable du moment, en considération du cours de l'aluminium et du marché boursier ;

- technicité un peu excessive du montage financier qui combinait l'OPE à une augmentation de capital, et dont le calendrier a contraint à d'odéieuses inscriptions temporaires au comptant.

Le chiffre d'affaires de Pechiney (aluminium et emballage) a, cependant, progressé de 8,8 % en 1995. Par secteurs d'activités, l'aluminium a progressé de 23,4 % à 22,60 milliards de francs, tandis que le secteur emballage restait quasiment stable, à 22,73 milliards de francs. Pechiney International, filiale emballage de Pechiney, a réalisé un chiffre d'affaires de 31,72 milliards de francs en recul de 10 % (-0,3 % à périmètre comparable).

En dépit du programme de cessions de 10 milliards de francs d'actifs mené en 1995 dans quatre grandes activités, la situation demeure fragile.

Un **plan de réduction des coûts de 4 milliards de francs** a été élaboré à l'horizon 1999.

Pechiney a, en outre, décidé de regrouper l'ensemble de ses activités d'emballage en plastique souple.

Parmi les dossiers qui demeurent en suspens, figure notamment celui de la filiale TeckPack International (TPI), spécialisée dans l'emballage de luxe pour les cosmétiques dont le groupe Pechiney détient 39 %.

Les analystes observent que, si l'exercice 1995 peut faire illusion, il n'en révèle pas moins l'étroite marge de manoeuvre dont continue de souffrir l'entreprise. Pechiney demeure dépendant de l'évolution cyclique du marché de l'aluminium, tout en supportant un endettement (14,3 milliards de francs) qui limite ses ambitions à l'international.

Les résultats de 1996 seront amputés par une provision exceptionnelle de 1,5 milliard destinée à financer la mise en place de la nouvelle restructuration. Baptisé 'Challenge », ce programme de réduction des coûts vise à augmenter la marge opérationnelle.

Pechiney évalue à 2 milliards de francs le niveau minimum des « investissements de maintien » nécessaires chaque année au bon fonctionnement de son outil industriel. A cette somme incompressible s'ajoutent entre 700 millions et 1 milliard « pour financer les opportunités de développement ».

C. LA CONSTRUCTION FERROVIAIRE

Avec 11,9 milliards de francs de facturation pour 17.382 salariés, la construction ferroviaire française a accusé une chute de 24 % en 1995. Cet effondrement a été lié à la faiblesse du marché intérieur, à la réduction des investissements de la SNCF, mais aussi à la chute des exportations de matériel roulant.

L'année 1996, qui s'est ouverte, par la mise en service du nouveau TGV « Thalys » entre Paris, Bruxelles et Amsterdam semble moins défavorablement orientée.

Le marché du transport **régional** constitue un enjeu important avec l'application du programme lancé à l'automne 1994.

Ce programme devait se traduire par la commande de 250 TER de nouvelle génération, développé par GEC Alsthom, avec une première tranche ferme de 100 unités à livrer entre juillet 1997 et septembre 2000. Au total, ce marché est chiffré à 5,85 milliards de francs.

Mais le marché du transport **européen** est, lui aussi, porteur d'avenir dans la perspective de l'interopérabilité du réseau à grande vitesse qui vient de faire l'objet d'une directive.

Ainsi les motrices des TGV Paris-Cologne seront-elles alimentées par des transformateurs quadricourants et non plus seulement tricourants. Elles disposeront de pantographes adaptés aux différents réseaux. Enfin, et ce n'est pas le moins important, elles devront se plier à la signalisation des quatre pays traversés.

● Les résultats de la construction ferroviaire française à **l'international** sont contrastés :

- **Matra-Transports** a annoncé, en mai 1996, son retrait de l'exploitation du métro de Taïpeh, Taïwan, n'ayant pas géré le problème du paiement des travaux et du remboursement d'un dépôt de garantie de 90 millions de francs « conformément aux usages internationaux ».

- **GEC-Alsthom** a, en revanche, reçu, en juin 1996, commande de 235 millions de francs de fourniture de signalisation embarquée pour 79 trains de la compagnie Metrovias, concessionnaire du **Métro de Buenos Aires**, en Argentine, ainsi que d'un système complet de signalisation, comportant un contrôle d'exploitation automatique des trains et un centre général de gestion du trafic, pour 53 stations.

GEC-Alsthom a, en outre, en consortium avec le canadien Bombardier, obtenu, en février 1996, de construire en **Floride**, une **ligne à grande vitesse** reliant Tampa à Miami, longue de plus de 500 km.

Le coût de la ligne, dont la construction devrait débuter vers la mi-1999, est estimé à 4,8 milliards de dollars, soit près de 24 milliards de francs, dont 1 milliard de dollars pour les

rames et la signalisation. Le projet, outre l'opposition de milieux écologistes, apparaissait toutefois assez difficile «à boucler» financièrement.

GEC-Alsthom devrait apporter 300 millions de francs en capital dans cette opération. Il sera assisté, pour l'ingénierie, de SYSTRA, filiale commune à la SNCF et à la RATP.

Le même tandem GEC-Alsthom-Bombardier a obtenu, en mars 1996, un contrat d'un montant de 3 milliards de francs pour la construction d'une ligne à grande vitesse à technologie pendulaire Boston-New-York-Washington.

Votre commission regrette toutefois que la part réservée à GEC Alsthom dans ce contrat ait pu être ramenée de la moitié au tiers en raison du retard mis par l'entreprise à s'adapter à certaines modifications des spécifications américaines.

GEC Alsthom a, enfin, conclu, en mars 1996, un accord avec Siemens pour la commercialisation du TGV et de l'ICE en dehors de l'Europe et de l'Amérique du Nord.

Ce partenariat, qui ne comporte pas d'échange technologique, couvre « les aspects financiers, humains et techniques pour les matériels roulants, les caténaires, l'alimentation électrique, la signalisation et les automatismes ».

Votre commission accueille avec intérêt la conclusion d'un tel accord qui met fin à une concurrence entre les constructeurs en Asie.

Ce type d'accord présente d'autant plus d'intérêt que, de leur côté, la SNCF et la Deutsche Baher ont annoncé, en avril 1996, le lancement d'un appel d'offres commun, à partir d'un seul cahier des charges, pour commander des autorails. Le choix du constructeur devait intervenir à la fin du premier semestre, pour des livraisons attendues à la fin de 1997.

Pour finir, votre commission émet le voeu que les industriels français de la construction ferroviaire parviennent à la maîtrise de la technologie du pendulaire.

D. LA CONSTRUCTION NAVALE

Le chiffre d'affaires de l'exercice 1995 pour le secteur de la construction navale a enregistré une progression de 10 % par rapport à l'exercice 1994 qui était lui-même en forte progression par rapport à celui de 1993. Six navires (dont deux méthaniers et un paquebot) ont été livrés en 1995 et 7 navires ont été commandés en 1995.

1 navire a été commandé au cours du premier semestre 1996 ; 5 navires ont été achevés au cours du premier semestre 1996.

L'année sous revue a été heureusement marquée par l'adoption, sur la suggestion du groupe d'étude de la Mer du Sénat, de la loi n° 96-607 du 5 juillet 1996 qui, en adaptant le régime fiscal des copropriétés de navires de commerce (quirats), encourage l'investissement dans la construction navale.

Votre commission est attentive à l'application de cette loi, à savoir :

- à l'adoption de dispositions réglementaires relatives aux navires d'occasion ;

- à la mise en place d'une instruction administrative aussi rapide que possible des dossiers permettant aux professionnels de réagir avec la célérité souhaitable ;

- à la publication rapide d'une instruction précise en matière de fonds de placement quirataires.

**CONSTRUCTION NAVALE :
LES CARNETS DE COMMANDES EN EUROPE DE L'OUEST**

(en millions de tonnes de jauge brute compensée)

	30.06.1991	30.06.1992	30.06.1993	30.06.1994	30.06.1995
Monde	26,5	25,8	23,6	27,8	30,8
Europe	8,97	7,98	7,02	7,96	8,67
% Monde	33,9 %	30,9 %	29,7 %	28,6 %	28,1 %
France	0,73	0,48	0,55	0,57	0,53
% Europe	8,1 %	6,1 %	7,9 %	7,2 %	6,1 %
Italie	1,83	1,93	1,63	1,65	2,70
% Europe	20,4 %	24,1 %	23,2 %	20,7 %	31,1 %
Finlande	0,34	0,49	0,75	0,85	1,04
% Europe	3,8 %	6,2 %	10,7 %	10,7 %	12 %
Allemagne	2,36	1,82	1,97	2,07	2,04
% Europe	26,3 %	22,8 %	28 %	26 %	23,5 %
Espagne	0,95	0,71	0,43	0,46	0,65
% Europe	10,6 %	8,9 %	6,1 %	5,8 %	7,4 %

● La mise en oeuvre de l'accord conclu le 21 décembre 1994, dans le cadre de l'OCDE entre l'Union européenne et les principaux États concernés par la construction navale a été à nouveau repoussée.

Cet accord, rappelons-le, instaure des règles strictes pour l'octroi d'aides publiques dans la construction navale et devait constituer une étape vers l'harmonisation des conditions de la concurrence internationale dans ce secteur. Le congrès américain opposant, avec l'amendement « Bateman » en juin 1996, des obstacles à sa ratification, l'accord -dont l'entrée en vigueur est subordonnée à la ratification de l'ensemble des parties- semble fragilisé.

L'Union européenne a, pour sa part, décidé, au début de 1996, de maintenir en vigueur, jusqu'à la date d'applicabilité de l'accord, sa réglementation actuelle en matière d'aides à la construction navale (VIIe Directive) permettant une subvention étatique à hauteur de 9 % du coût de la construction pour les gros navires.

Enfin, le 20 septembre 1996, elle a décidé de prolonger le régime européen d'aides publiques (aux armateurs, à la production, à la restructuration et à la recherche) jusqu'au 31 décembre 1997.

Votre commission renouvelle les mises en garde qu'elle a énoncées s'agissant de l'application non réciproque d'un tel accord au profit de concurrents aussi redoutables que la Corée, le Japon ou les États-Unis. L'accord OCDE ne doit pas être un marché de dupes.

Quelques chiffres permettent de mesurer le risque encouru par les constructeurs européens.

Ainsi, alors qu'en 1970 les navires battant pavillon d'un État membre de l'Union européenne représentaient 32 % de la flotte mondiale, ils n'en représentent plus que 14 % en 1996. Depuis 1976, 200.000 emplois ont été perdus dans le secteur de la construction navale en Europe. En France, les effectifs qui atteignaient 35.000 salariés en 1975 sont tombés à 6.000 aujourd'hui. Quant à la Corée du Sud, elle a vu l'effectif de ses chantiers navales passer de 36.000 à 45.000 employés en quatre ans.

Votre commission accueille donc avec soulagement le maintien de l'aide directe de l'État à la construction navale.

- Le projet de budget pour 1997 prévoit une ouverture de 850 millions de francs d'autorisations de programme et 750 millions de francs de crédits de paiement pour concourir aux besoins des entreprises de ce secteur.

Il convient de rappeler que ces crédits sont ouverts sur le chapitre 64-93 « Équipement naval - Interventions » du budget « Industrie ». Le tableau ci-après résume l'évolution des aides sur ce chapitre depuis 1993.

A.P. (en MF)	1993	1994	1995	1996	Perspective 1997
Dotation					
ouvert (n)	1.239,8	1.413,1	1.647,4	1.499,5	
(dont LFIIn)	(711,0)	(1.144)	(826,0)	(691,6)	850,0
Consommations	889,2	591,7	839,5	815,9	

● **Les principaux constructeurs navals français se trouvent, en dépit des aides, dans une situation délicate.**

*** Les chantiers de l'Atlantique**

Avec un chiffre d'affaires de 4,7 milliards de francs en 1994-1995 et 4.200 salariés, la filiale de GEC-Alsthom se spécialise dans les navires complexes et l'architecture navale.

La commande de deux paquebots de 300 cabines par l'armement américain n'éclaircit pas totalement l'avenir.

En effet, les Chantiers de l'Atlantique sont contraints de réduire leurs coûts de quelque 30 % dans les meilleurs délais face à la concurrence italienne et finlandaise.

L'entreprise a conclu, en novembre 1996, une charte avec une vingtaine d'entreprises, afin de réorganiser sa sous-traitance.

Votre commission s'interroge une nouvelle fois sur le développement qu'induirait une éventuelle complémentarité entre les Chantiers de l'Atlantique et les Chantiers militaires de la DCN.

*** Leroux et Lotz**

Entreprise familiale, le plus performant des « petits » constructeurs français a réalisé 850 millions de francs de chiffre d'affaires en 1995 pour un effectif de 1.300 salariés.

Fragilisé par sa trésorerie, Leroux et Lotz était annoncé déficitaire pour 1995 mais le retour aux bénéfices est attendu en 1996.

Alors que les navires à grande vitesse (NGV) révolutionnent le transport maritime de voyageurs, Leroux et Lotz a développé une gamme de navires de ce type : les « Corsaire ».

Un accord devait être conclu avec la DCN pour développer les complémentarités.

*** Les chantiers de la Ciotat**

En avril 1995, le Conseil régional, le Conseil général et la municipalité de La Ciotat ont constitué une société d'économie mixte, la SEMIDEP, chargée, conformément au protocole d'accord signé en août 1994 entre les parties, l'État et le syndicat CGT, de l'aménagement du site des anciens chantiers dans le but d'y accueillir de nouvelles entreprises de la filière maritime et industrielle en 1995. La société Mistral Composites, spécialisée dans la construction de voiliers, a déjà pris possession d'une des nefs des anciens chantiers pour y réaliser une série de monocoques.

L'accord conclu avec les collectivités locales tarde à porter ses fruits. La firme Mistral composites (51 salariés), fondée en 1995, a vu le projet de course de grands voiliers, qui pouvait susciter son expansion, reporté.

Dans l'attente de la réalisation d'autres projets industriels, et parallèlement à la société d'économie mixte, une société d'insertion, la CIM, a été mise en place pour les anciens salariés du chantier. Conformément aux engagements qu'il avait souscrits, l'État a doté cette entreprise des moyens financiers nécessaires à son fonctionnement en 1995 ainsi qu'en 1996.

* L'industrie française de la **plaisance** demeure « encalminée », selon les commentateurs.

Le chiffre d'affaires de la production française en 1994 (2,15 milliards de francs) inférieur du tiers à celui de 1990 (3,2 milliards). Après avoir pris part au redémarrage européen à la fin de l'année dernière, les ventes françaises se sont effondrées au printemps 1995.

En 1995, l'activité a stagné dans les meilleurs des cas. Dans un marché en rétrécissement n'offrant plus de perspectives de croissance interne, la recomposition du paysage concurrentiel s'est accélérée.

C'est dans ce contexte que l'on a appris, au début de l'année 1996, la reprise de Jeanneau par Bénéteau qui a réalisé 2 milliards de chiffre d'affaires et 4,6 millions de francs de résultat net en 1995, contre 827 millions de francs de chiffre d'affaires pour Jeanneau qui, pour 100 millions de fonds propres comptait 169 millions de dettes.

Votre commission tient à conclure sur la construction navale :

- que la vente presque à perte ne saurait durablement constituer une politique pour une entreprise, même si elle peut permettre de séduire les acheteurs ;

- que la sous-traitance est un des aspects les plus délicats du dossier de la construction navale à prendre en compte pour qui est soucieux d'aménagement du territoire.

E. L'AUTOMOBILE

Le marché français des voitures particulières a reculé, en 1995, de 2,1 % en données brutes par rapport à 1994. Il a atteint 1.930.913 immatriculations, avec une progression des breaks et des monospaces. On remarquera que ce résultat, jugé décevant par les constructeurs, a été atteint au prix de la prime « Juppé » qui a bénéficié à 131.000 voitures entre octobre et décembre 1995.

Le principal fait à signaler pour 1996 a résidé dans l'arrêt, fin septembre, de la prime « Juppé » (5.000 ou 7.000 francs de prime par véhicule neuf acheté contre la reprise d'une voiture de plus de huit ans), lancée le 1er octobre 1995. Sur les neuf premiers mois de 1996, 204.500 voitures ont été vendues, soit un recul de 13,5 % par rapport à la même période de 1995. Quant aux ventes de véhicules utilitaires, elles ont reculé de 6 %.

Pour votre commission, une véritable relance du marché passe par une baisse des prix et non pas par l'instauration de primes.

De ce point de vue, la construction de véhicules plus rustiques, plus économes en carburant ne peut qu'être bien accueillie. En outre, 70 % des commandes de véhicules opérées grâce aux primes « Balladur » ou « Juppé » se sont portées sur le **bas de la gamme**, y compris sur des modèles jugés démodés ou fabriqués à l'étranger.

Le **différentiel** constaté, s'agissant de véhicules construits en France, entre les tarifs pratiqués par les concessionnaires en France et leurs homologues à l'étranger ou par les mandataires qui importent des véhicules français en provenance de l'étranger constitue **un sujet préoccupant**.

L'attention du groupe d'études de l'automobile rattaché à votre commission a été attirée sur ce sujet en 1996.

Le différentiel -qui peut atteindre - 25 % par rapport au prix catalogue demandé en France- expose la profession des concessionnaires en France à une forme de distorsion de concurrence du simple fait que certains de nos partenaires européens se sont livrés à des dévaluations compétitives de leur monnaie.

L'adaptation de l'industrie française à des normes plus exigeantes en matière de pollution devient un objectif crucial. De ce point de vue, l'attitude de certains constructeurs qui s'efforcent d'échapper -par divers moyens- à ces normes constitue un sujet de préoccupation.

La discussion du projet de loi sur l'air, -dont votre commission a à connaître- montre que les consommateurs rechercheront ceux des véhicules qui assureront la meilleure dépollution, quitte à acheter des véhicules construits à l'étranger si nécessaire.

La limitation des émissions de gaz carbonique par celle de la consommation d'essence (5 litres aux 100 km) ou de diesel (4,5 litres aux 100 km) en 2010 constitue d'ores et déjà un objectif européen.

La prudence conseille d'adapter, dans toute la mesure du possible et dans les meilleurs délais, notre appareil industriel à ce qui sera un fait décisif de civilisation au troisième millénaire : la protection de l'environnement.

Enfin, votre commission accueille avec quelque appréhension l'indication selon laquelle quelque 40.000 emplois pourraient être supprimés dans l'industrie automobile d'ici à 2002.

● **Renault : la privatisation se réalise**

- L'État ne détenait plus, en juillet 1996, que près de 47 % du capital de Renault dont 53 % sont entre les mains d'actionnaires privés. Après un appel d'offres, 6 % des actions ont été, à nouveau, cédés à une douzaine d'investisseurs institutionnels qui vont renforcer le groupe d'actionnaires stables. Cette opération devait rapporter à l'État quelque 2 milliards de francs.

Volvo, qui détient encore 11,4 % de Renault attend de vendre sa participation.

- Les résultats de l'entreprise en 1995 ne peuvent susciter l'enthousiasme. La branche « automobile » a connu une perte opérationnelle de 1,7 milliards de francs. La part du marché détenue en France (563.900 immatriculations) n'était que de 26,2 % contre 30,3 % en 1994. Elle est passée de 11,4 % à 10,8 % en 1995 pour les ventes en Europe.

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe s'est élevé à 184 milliards de francs (+ 1,8 %) avec un bénéfice d'exploitation de 1,25 milliard de francs.

Au sein du groupe, Renault Véhicules Industriels (RVI) a retrouvé ses marges après cinq années difficiles. Son résultat d'exploitation a dépassé un milliard de francs en 1995. Ses ventes ont progressé de 19,5 % à 75.800 véhicules.

- 1996 doit être impérativement celle de l'innovation et de l'arrivée de nouveaux modèles (nouvel « Espace », monospace « Scenic »). Mais la survie du groupe est conditionnée par le succès des ventes de la « Megane ». La mondialisation des ventes apparaît, en outre, indispensable.

14 milliards doivent être investis, d'ici à 1998, dans la recherche mécanique et la motorisation.

Parallèlement, le groupe accentue sa politique de réduction des coûts qui portera plus particulièrement sur les frais de siège et sur la baisse des prix de revient des véhicules de série. Un objectif de réduction de 3.000 francs par véhicule sur deux ans a été fixé. Enfin, Renault poursuivra sa recherche de nouvelles bases d'expansion à l'international avec le démarrage de son projet brésilien.

Le projet de plan social prévoyait, en 1996, la suppression de 2.824 postes. La réduction annuelle d'effectifs avoisine 4 %.

La baisse du chiffre d'affaires a été de 3,6 % au premier semestre pour la branche « automobile ».

S'agissant de RVI, le recul du marché américain (de 20 % à 30 % en 1996) pourrait induire des difficultés. Au premier semestre de 1996, RVI a enregistré un certain ralentissement de son activité mais sa part de marché (11,5 %) reste stable.

● **PSA : après 1995 « décevant », 1996 « difficile » pour le premier groupe français.**

- Le chiffre d'affaires de PSA s'est fixé à 164,2 milliards de francs en 1995, contre 166,2 milliards de francs en 1994 (- 1,2 %).

L'endettement atteignait 9,8 milliards de francs. Le résultat net a produit 1,7 milliard de francs. Les ventes de voitures particulières en Europe ont baissé de 5,9 %, alors même que le marché progressait de 0,6 %.

La part du marché détenue en France par PSA est passée de 31,1 % en 1994 à 30,2 % en 1995.

- Au premier semestre de 1996, le résultat d'exploitation a chuté de moitié, à 1,3 milliard de francs, de même que le bénéfice net à 602 millions de francs. Les investissements ont diminué de 2,4 % à 5,3 milliards de francs. L'endettement net s'est résorbé et n'atteint plus que 5,6 milliards de francs, avec un ratio d'endettement sur fonds propres de 10 %.

Peugeot :

La pénétration du marché hors France n'a atteint que 5,2 % en 1995. Les immatriculations en France ont atteint le nombre de 341.900.

Citroën :

La pénétration du marché hors France n'a atteint que 3,5 % en 1995. Les immatriculations en France ont atteint le nombre de 241.100.

F. LES ÉQUIPEMENTIERS AUTOMOBILES

Alors qu'au terme de l'année 1994 -année jugée bonne- les équipementiers français marquaient un certain pessimisme face à 1995, où l'on escomptait toutefois une croissance de 2 % à 5 %, les créations d'emplois dans ce secteur ont connu un essor qui a parfois dépassé 9 %.

*** Valeo**

Deuxième équipementier européen et dixième mondial, Valeo a réalisé un chiffre d'affaires de 25,23 milliards de francs en 1995, en croissance de 9,5 % mais sa marge brute, qui a atteint 4,95 milliards de francs était en recul de 3,2 %. La marge brute d'autofinancement représentait 2,55 milliards de francs et les investissements 2,11 milliards de francs, en progression de 11,8 %. L'endettement net atteignait 171 millions de francs. Le groupe a réalisé 63, % de son activité à l'étranger.

Pour 1996, l'objectif prioritaire est l'amélioration des marges (500 produits nouveaux) par l'innovation et l'international. L'entreprise compte 29.600 salariés. Valeo a décidé d'implanter un centre de recherche à Detroit (aux États-Unis) dès 1997.

Des rumeurs de cession de 27,7 % du capital -soit 5,6 milliards de francs- par Cerus, à partir de février 1996, ont posé le problème de la reprise de ces parts par des français, pour des raisons de coopération avec les constructeurs automobiles. La CGIP s'est imposée comme repreneur au début de novembre.

Cela n'a pas empêché Valeo d'acquérir, en juin 1996, l'italien Fist Spa.

***Michelin**

Une réorganisation du désormais numéro deux mondial du pneumatique a été opérée à compter de février 1996 : création d'un conseil exécutif de 9 membres, d'un centre de technologie, de neuf lignes de produits, de onze services et de quatre zones géographiques (Europe, Alena, Amérique du Sud et Asie-Afrique-Pacifique).

Le résultat d'exploitation n'a pas été, en 1995, à la hauteur des efforts demandés. Le chiffre d'affaires a atteint 34,9 milliards de francs en 1995 avec un résultat net (part de groupe) de 2,9 milliards de francs. L'endettement atteignait 21,6 milliards de francs. Le ratio endettement/fonds propres est passé de 1,46 en 1994 à 1,23 en 1995.

Pour le premier semestre de 1996, un bénéfice de près de 3 milliards de francs a été annoncé. L'hiver 1996-1997 devrait être marqué par la mise en oeuvre de la chaîne de fabrication du nouveau procédé « C3M ». Mais ce nouveau procédé, économe de main d'oeuvre, inquiète les organisations représentatives du personnel.

Michelin ne prévoit pas de nouveaux plans sociaux pour 1996 mais les effectifs continueront à décroître (- 3.000 en 1995 à 115.000 personnes). Le groupe devait en outre porter ses investissements à 4 milliards (+ 20 % sur 1995).

II. TEXTILE-HABILLEMENT-CHAUSSURE

A. UN SECTEUR TRÈS EXPOSÉ

La situation du secteur du textile-habillement était préoccupante au début de 1996. La consommation était en repli de 2,5 % sur 1995. Le repli pouvait aller jusqu'à 60 % pour le tissage ou le peignage. La trésorerie des entreprises était tendue.

Les causes de ces difficultés sont de plusieurs ordres :

- l'atomisation des entreprises, souvent de caractère individuel ou familial qui freine leur développement ;

- les dévaluations de la monnaie de certains de nos partenaires européens ont renforcé leur compétitivité de 21 à 30 % et entraîné 1,3 milliard de francs de pertes de marchés en 1995. Ainsi, l'Italie a-t-elle pu, en un an, augmenter sa production de laine peignée de 15.000 tonnes, ce qui lui a assuré

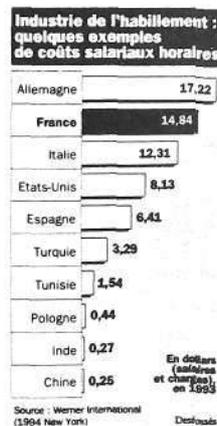
60 % de la production européenne et augmenter ses façonnages d'habillement ;

- l'insuffisante flexibilité des entreprises à l'innovation des produits et des techniques, comme à l'anticipation ;

- la dispersion des organisations professionnelles et des filières de formation ;

- la mondialisation de la production, notamment pour les produits de moyenne ou médiocre qualité et l'extension de la contrefaçon. Désormais, les commentateurs ont pu parler de la « planète textile »¹ ;

- le différentiel des coûts salariaux (salaires et charges) entre la France et les autres pays producteurs, dont témoigne le tableau ci-après :



B. UN EMPLOI EN HÉMORRAGIE

L'emploi dans le secteur textile n'a cessé de se dégrader de - 4 % l'an depuis dix ans. Alors que l'Union de l'Industrie textile a signé, en novembre 1995, une charte de l'emploi-formation portant sur l'embauche de 2.500 jeunes, en 1995, 15.000 emplois ont disparu. De grandes marques ont été contraintes à des restructurations. Il subsiste quelque 260.000 à 285.000 emplois dans le secteur qui compte 13.000 entreprises.

Certains experts annonçaient la perte de 30.000 emplois en 1996. On passerait à une chute d'emplois de 12 % l'an et 1 % par mois.

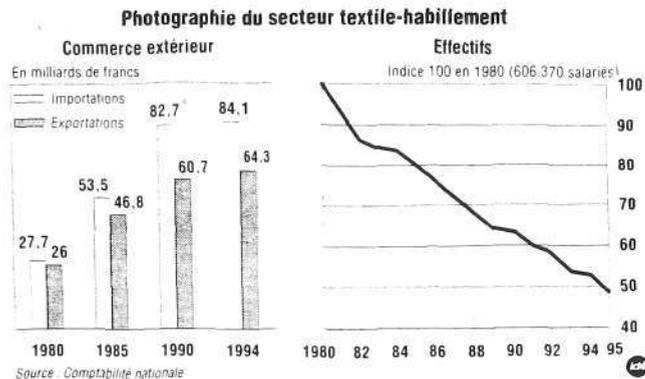
¹ L'Expansion n° 521 - avril 1996 - p. 86-91.

On notera cependant que les pertes d'emplois sont passées de 2.200 par mois au premier trimestre de 1996 à 1.300 par mois au deuxième trimestre.

Chargeurs ou DIM ont rencontré des difficultés.

En outre, la Lainière de Roubaix qui fut, dans les années 1955-1965, la vitrine de l'industrie textile française avec 8.000 salariés a été contrainte au dépôt de bilan le 30 avril. Un premier plan de sauvetage de l'entreprise a été écarté en juin, le tribunal devant rendre sa décision à la mi-juillet. Elle a été reprise en septembre par son directeur général.

Quant aux petites et moyennes entreprises elles sont en grande difficulté.



C. DES DIAGNOSTICS PERTINENTS

Le Premier ministre a chargé à compter du 1er février 1996 notre collègue M. Yves Nicolin, député de la Loire, d'une mission sur le secteur du textile-habillement. Le rapport a été rendu public au début de juillet 1996.

Les propositions du rapport allaient dans le sens d'un allègement du coût du travail, et notamment des charges sur les bas salaires ; d'une amélioration de l'information et de la protection du consommateur, notamment pour les soldes et l'étiquetage ; d'un contrôle renforcé des importations, et d'une homogénéisation des pratiques douanières ; d'une revalorisation des métiers ; d'une meilleure utilisation des postes d'expansion à l'étranger ; d'une priorité accordée à la recherche et à l'innovation et d'un accroissement des aides européennes à l'exportation.

L'industrie du textile et de l'habillement a fait, en outre, l'objet d'un important avis du Conseil économique et social en date du 27 mars 1987, sur le rapport de M. Jean-Pierre Clapin.

Le rapport « Clapin » préconise en particulier la mise en place d'instruments dissuasifs au niveau européen pour les pays bénéficiant de dévaluation compétitive.

La Commission européenne a enfin mis en place, à la fin du premier semestre, trois groupes de travail chargés, d'ici à la fin de 1996, de « lister » un ensemble de mesures pour améliorer la compétitivité du secteur.

D. LE PLAN TEXTILE : LA THÉORIE DU « DONNANT DONNANT »

Annoncé dès la fin février 1996, le plan « de sauvetage » de l'industrie textile élaboré par le Ministère de l'Industrie et l'Union des industries textiles a connu quelques vicissitudes.

Un allègement des charges patronales, correspondant à 2.000 francs -contre 1.137 francs antérieurement- pour les salariés payés au SMIC était au coeur du dispositif, en contrepartie d'un engagement des professionnels au maintien de 35.000 emplois et à l'embauche de 7.000 jeunes et d'accords sur la réduction du temps de travail.

L'aide devait diminuer progressivement pour les salaires jusqu'à 1,5 fois le SMIC.

La prise en charge totale par l'État, de manière provisoire, du chômage partiel (29 francs l'heure) offrait une souplesse aux façonniers de l'habillement.

Le coût de ces mesures était évalué à 4,2 milliards de francs sur deux ans.

Les experts sont cependant réservés sur l'efficacité de telles mesures pour le maintien des emplois. **Ils estiment que l'abaissement des coûts salariaux n'est pas la seule clé du regain de compétitivité nécessaire pour rétablir l'emploi.**

Ils observent, en outre, que le risque existe de voir des entreprises utiliser les aides gouvernementales pour reconstituer leurs marges en faisant peser la contrainte du prix sur leurs entreprises sous-traitantes.

Le plan de sauvetage, dont le caractère sectoriel ne faisait pas de doute, s'est en outre heurté aux objections de la Commission européenne dès la fin du mois de mars 1996. La Commission a demandé, à la mi-mai, la suspension du plan. Au début de juillet, le Commissaire européen à la Concurrence qualifiait le plan de « clairement illégal ».

Annoncé comme applicable dès le 1er avril puis début mai, le plan n'est entré en vigueur que le 1er juin pour le textile. Son entrée en vigueur s'est heurtée à la fois aux délais de publication de la loi DDOEF, et aux différends entre partenaires sociaux.

Selon les premières données disponibles, la fonte des effectifs aurait été limitée à - 0,2 % entre juin et septembre 1996, ce qui semble marquer l'efficacité du plan textile.

E. LA CHAUSSURE

Pour la chaussure, 1995 a été décevant. L'an dernier, les consommateurs ont, comme en 1994, consacré 46 milliards de francs à l'achat d'articles chaussants, soit une baisse d'environ 2 % en francs constants. Ce recul s'est accompagné d'une érosion de la production nationale tant en volume (- 1 % à 154 millions de paires) qu'en valeur (- 5 % à 13,6 milliards de francs HT) et d'une baisse des effectifs (- 3 % à 30.000 salariés). En effet, les exportations n'ont pas permis de compenser la situation observée en France. D'autant moins qu'elles ont une nouvelle fois fléchi alors que les importations continuaient de faire montre de dynamisme. D'où une dégradation du taux de couverture des importations par les exportations, passé de 48 % en 1993 à 45 % en 1994 et 42 % l'an dernier et une balance commerciale négative de 6,9 milliards de francs en 1995.

L'exercice 1996 a démarré dans un climat d'incertitude.

Des fabricants comme La Chausséria se heurtent à des difficultés

Le dépôt de bilan, en août 1996, puis la mise en redressement judiciaire de la filiale française du chausseur suisse Bally, les projets de reprise de Myris et la mise en chômage technique du personnel de Bata ont souligné les difficultés du secteur.

La concurrence des pays à bas salaires met à mal les fabricants français. Les dévaluations compétitives favorisant des importations en provenance du sud de l'Europe (+ 20 % en 1995 avec 248 millions de paire) ont mis à mal nos exportations dans cette zone. La consommation des ménages français, qui stagne en volume (343 millions de paires en 1995) a régressé en francs constants de 2 % à 47 milliards de francs. Dans ces conditions, le premier semestre de 1996 a été marqué par un recul de 10 % de la production et de 4 % de l'emploi.

Au total, en vingt ans, l'industrie de la chaussure a connu une perte de 60.000 emplois, soit les deux tiers de ses effectifs. Les commentateurs estiment parfois qu'une nouvelle perte de 10.000 emplois serait à craindre.

III. BOIS ET MEUBLE - PAPIER - VERRE

A. BOIS ET MEUBLE

Les industries du bois -hors sciage- emploient 43.000 salariés (entreprises de plus de 20 personnes) et ont réalisé en 1995 un chiffre d'affaires de 28,4 milliards de francs se répartissant ainsi :

11,2 milliards de francs pour les menuiseries, les charpentes industrielles, les parquets et les bâtiments préfabriqués,

8,7 milliards de francs pour les panneaux,

6 milliards de francs pour les emballages,

2,5 milliards de francs pour les objets divers.

C'est un secteur qui comporte 700 entreprises de plus de 20 salariés et qui est très faiblement concentré, avec une centaine d'entreprises dont deux groupes ayant plus de 1.000 salariés :

* ISOROY (panneaux) : chiffre d'affaires de 3,2 milliards de francs (1995), principale filiale du groupe allemand GLUNZ, leader du domaine en Europe.

* LAPEYRE (menuiserie industrielle et négoce) : chiffre d'affaires de 5,16 milliards de francs, dont 3 milliards de francs pour la seule menuiserie, qui appartient au groupe POLIET. Cette dernière société a été acquise, en juin 1996, par Saint Gobain.

En 1995, l'évolution plus favorable des bois de construction s'est avérée fragile puisque les logements mis en construction ne se sont élevés qu'à 286.000 (-5 %) ; ce qui a entraîné des répercussions globalement négatives sur la demande de matériaux.

La plupart des industriels de la menuiserie se sont adaptés à l'évolution en continuant d'investir dans des lignes de fabrication de fenêtres en PVC afin d'élargir leurs offres pour ce marché porteur. Pour répondre à une certaine dépendance vis-à-vis des bois tropicaux et à la part prise par le PVC, les professionnels souhaitent pouvoir recourir à des essences tempérées et développent des innovations telles que la fenêtre bois/aluminium.

Le groupe LAPEYRE, fort d'une bonne rentabilité émerge très nettement en tant que leader en France et en Europe, loin devant ses concurrents. Il a bien résisté tant en 1995 qu'au 1er semestre 1996 aux conditions défavorables des marchés du bâtiment, grâce notamment à une bonne orientation de ses produits.

La branche des parquets et lambris (chiffre d'affaires estimé à 2,8 milliards de francs) regroupe trois familles de produits : les parquets, les lambris et les moulures et baguettes.

Le tissu industriel est constitué, pour l'essentiel, de petites entreprises très souvent intégrées en scieries. Un leader français, la société MARTY, spécialisée dans le parquet flottant,

aux résultats excellents, émerge dans le secteur des parquets grâce à des investissements importants.

Les panneaux de particules ont progressé en 1995 de 4 % en volume (2,8 millions de m³) et de 16 % en chiffre d'affaires (+ 500 millions de francs). Cette amélioration est due pour l'essentiel aux exportations (+ 16 % en valeur) notamment vers l'Allemagne qui ont tiré la production nationale, forte dorénavant de nouvelles unités de production très performantes (cf. notamment la mise en route dans l'Est de la France d'une nouvelle chaîne de fabrication et la montée en puissance des investissements lourds réalisés au cours de la décennie). Mais cette activité a été confrontée à une hausse importante des prix de revient : prix du bois, de la colle, etc... Les entreprises ont pu répercuter une partie de cette hausse en 1995.

Dans le secteur du panneau de bois, l'année 1996 était attendue comme difficile en raison de la faiblesse des prix unitaires.

Parmi les entreprises du secteur, BECOB a racheté Panofrance à Saint Gobain en 1994 et a réalisé 2,8 milliards de francs de chiffres d'affaires en 1995.

Alors qu'une récente étude de l'INSEE mettait en évidence la préférence croissante des jeunes consommateurs pour les meubles en « kit », **l'industrie française du meuble, traditionnellement vouée aux copies de meubles régionaux ou anciens, doit s'adapter.**

En Lorraine, la filière bois-meuble devrait bénéficier, sur la période 1996-1998, d'une dotation de 16,5 millions de francs au titre du plan de développement de l'industrie lorraine élaboré entre l'Union nationale des industries françaises de l'ameublement (UNIFA), la région et l'État avec le concours de l'Union européenne. Un concours « Style lorrain 2015 » a été doté de 500.000 francs de prix pour favoriser la création.

S'agissant des fauteuils et des meubles rembourrés -branche où la France représente 12 % du marché européen- 67 % de l'activité est assurée par une vingtaine de fabricants (Dumeste, marques Ita, Valnor, Carel et Steiner), Capdevielle, Parisot, Roset-Cinna, Leleu, marques Leleu et Burov, etc... L'entreprise Leleu qui emploie 400 personnes a ainsi réalisé 225 millions de francs de chiffre d'affaires et consacre 6 % de celui-ci à la recherche développement.

B. PAPIER

Au cours de l'exercice 1995, l'industrie papetière française, qui regroupe 119 entreprises et 146 usines, a réalisé un chiffre d'affaires de l'ordre de 42 milliards de francs. Elle a produit 2,8 millions de tonnes de pâte à papier, en progression de 1,1 % par rapport à l'année précédente et 8,622 millions de tonnes de papiers et cartons (-0,7 %), dont bon nombre de produits à forte valeur ajoutée. Mais le facteur marquant de l'exercice est le retour à la rentabilité de la plupart des sociétés papetières. Après avoir connu une période de trois années consécutives de lourdes pertes, dont le cumul est supérieur à 8 milliards de francs, l'industrie papetière a totalisé, en 1995, un

bénéfice de 1,4 milliard de francs (contre une perte de 1,8 milliard en 1994). Si la plupart des sociétés bénéficient de nouvelles conditions de rentabilité et affichent des résultats en amélioration, cette situation globale recouvre des disparités sectorielles. Au cours de la période de crise, en effet, les plus lourdes pertes avaient été subies par les producteurs de pâtes marchandes ou intégrées, ainsi que par les sociétés qui avaient réalisé de lourds investissements pour la création de nouvelles capacités de production.

L'industrie papetière en France abordait 1996 avec l'espoir que la progression du PIB -estimée de 1 à 1,5 %- entraînerait un rebond de la demande de papier autour de 2 % de hausse.

La pâte à papier qui valait 1.000 dollars la tonne en octobre 1995 n'était plus côtée qu'à 725 dollars en février 1996, poursuivant une évolution en « montagnes russes ». La crise économique d'ensemble affecte, en effet, la consommation papetière.

C. VERRE

* Saint Gobain

Saint Gobain a enregistré en 1995 pour la deuxième année consécutive une hausse de son bénéfice net (part du groupe). Celui-ci atteignait 4,21 milliards de francs (+ 16 %), pour un chiffre d'affaires de 70,2 milliards. Hors plus ou moins-values, la hausse du résultat atteignait même 49 %. Bien que gonflés par des achats américains dans le verre creux (Foster Forbes et Ball Glass), les 3,8 milliards d'endettement net du groupe ne représentent en effet que 8 % de ses fonds propres (y compris les titres participatifs). En outre, son autofinancement a dépassé en 1995 pour la première fois les 9 milliards de francs (13,1 % de son chiffre d'affaires).

Le groupe tablait sur une reprise de l'activité au second semestre 1996. Son autofinancement était susceptible d'atteindre les dix milliards de francs cette même année.

Le début d'année a cependant été difficile. Le premier semestre risquait d'être moins bon que la même période de l'année précédente. Les chiffres de mai et les prévisions raisonnables pour juin annonçaient des résultats meilleurs que prévu et analogues à ceux des six premiers mois de 1995. Le résultat net total de 1996 devrait être légèrement supérieur à celui de 1995. L'année 1997 pourrait être nettement plus satisfaisante encore.

IV. CHIMIE - PHARMACIE

A. LA CHIMIE

L'année 1995 s'est caractérisée par un taux de croissance en volume de l'industrie chimique (+ 1,9 %) nettement plus faible que celui de 1994 (+ 6,2 %).

Après six mois marqués par la poursuite de la croissance de 1994, un net freinage est intervenu au cours du second semestre de 1995, ralentissement dû à la faiblesse de l'activité de certains grands secteurs clients, comme l'automobile, le bâtiment, les travaux publics et le textile.

Comme les années précédentes, les divers secteurs de la chimie se sont comportés de manière très différente : + 1 % dans la parachimie, + 0,1 % dans la parachimie, + 5,5 % dans la pharmacie.

Par domaine d'activité, d'une année à l'autre on constate les variations suivantes en volume :

- Chimie minérale : + 0,4 %
- Chimie organique : + 1,5 %
- Parachimie : + 0,1 %
- Pharmacie : + 5,5 %

Ces évolutions différenciées se situent dans la ligne d'une tendance forte qui affecte les débouchés de la chimie de base et privilégie le marché de l'hygiène et de la santé.

C'est ainsi, qu'en indice, à partir d'une base 100 en 1985, l'évolution a été la suivante :

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Chimie minérale	95,4	96,7	94,0	92,9	92,8	86,2	92,4	92,8
Chimie organique	115,3	120,6	118,5	120,1	128,0	130,6	142,4	144,5
Parachimie	105,6	113,8	116,8	119,2	124,3	125,8	135,1	135,3
Pharmacie	121,9	136,4	147,7	156,1	169,1	177,1	180,4	190,3

Les produits minéraux enregistrent une nouvelle mais modeste avance de 0,4 % (après celle de 6,3 % en 1994).

La faible croissance de la chimie minérale est la conséquence de la situation de l'industrie des engrais qui a connu une forte restructuration, suite aux pertes très importantes qu'elle avait enregistrées.

La forte demande que l'on constatait en chimie organique, tout particulièrement en pétrochimie, a progressivement diminué et ce recul ne s'est arrêté que vers la fin de l'année.

La croissance modeste de la parachimie (+ 0,1 %) reflète la situation difficile de ses principaux secteurs clients (bâtiment, travaux publics) qui s'est progressivement dégradée tout au long de l'année, du fait de la faible consommation des ménages et du fléchissement des investissements.

En 1996, dans l'industrie chimique, le volume de l'activité devait progresser d'environ 3 % par rapport à 1995. La reprise devait devenir plus sensible à partir du milieu de l'année. Elle permettra de dépasser le palier actuel.

Le raffermissement caractérisera plutôt les secteurs de la chimie de base.

S'agissant de la plasturgie, outre un certain manque de visibilité, les carnets de commande étaient jugés « étroits » à la fin du premier trimestre.

● Rhône Poulenc

Malgré une progression de 11,4 % de son bénéfice net part de groupe à 2,1 milliards de francs en 1995, Rhône Poulenc a connu une année décevante. Le ratio des dettes sur fonds propres du groupe était de 0,7 contre 0,5 en 1994 et les dettes atteignaient 37 milliards de francs. Le chiffre d'affaires était de 84,8 milliards de francs.

Le poids de certaines acquisitions (FISONS, AIS) semble avoir pesé sur la rentabilité opérationnelle de l'entreprise.

L'année 1996 devait être consacrée à l'amélioration de la rentabilité et au désendettement du groupe. La période des investissements massifs est jugée révolue. Le recentrage stratégiquement visé.

L'hypothèse d'un renoncement à certaines participations dans d'autres groupes (BNP, Renault, Société générale) a été évoquée.

Le bénéfice net du groupe a crû de 9,2 % au premier semestre de 1996. Les frais financiers ont toutefois pesé.

Un allègement de quelque 450 postes des effectifs du siège a été annoncé en juin. Le secteur chimie (11.800 employés en France) a été réorganisé.

Au total dix milliards de francs d'actifs du groupe devraient être cédés d'ici à 1997.

B. LA PHARMACIE

Le secteur de la pharmacie a crû de 5,5 % en 1995, contre + 1,8 % en 1994.

Dans ce secteur, comme dans celui de la parachimie, qui ont connu, dans les mois passés, une réduction d'activité moins forte que la chimie de base, l'année 1996 qui a connu une confirmation de la reprise donnait des résultats plus mitigés en juillet-août.

Les industriels du secteur sont préoccupés par l'évolution des comptes sociaux et notamment du poste « médicament ». Ils sont convaincus qu'une pause dans les prescriptions est possible sans altérer l'état sanitaire de la population. Ils appellent de leurs vœux cette pause qui peut résulter d'un appel à la raison de tous les acteurs et d'une relance des instruments de maîtrise médicalisée.

Rhône Poulenc :

Le secteur santé et pharmacie du groupe Rhône-Poulenc sera réorganisé dans les mois qui viennent.

Rappelons que 4,7 millions des consommateurs de pharmacie (sur 37,7 millions) représentent la moitié de la consommation.

V. INDUSTRIE ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE

En 1995, le chiffre d'affaires des industries électriques, électroniques et informatiques a progressé de 5 % par rapport à 1994 pour atteindre 310 milliards de francs. Fait remarquable, pour la première fois depuis 1987, le secteur a retrouvé un solde des échanges positif, de 7,3 milliards de francs (contre un déficit de 2 milliards en 1994). En effet, les exportations de l'an passé ont progressé de 14 % par rapport à 1994 et ont atteint 200 milliards de francs. Les importations, quant à elles, n'ont crû que de 8,6 % à 192,7 milliards de francs. A noter que l'Union européenne a absorbé 60 % des exportations (120 milliards de francs) et a fourni 48 % des importations (92 milliards). L'an passé, l'Asie a, pour sa part, représenté 14 % des

exportations (28 milliards de francs) mais surtout 26,5 % des importations (51 milliards dont 19,6 milliards en provenance du Japon). Néanmoins, depuis 1987, la part des exportations vers l'Asie a plus que doublé. Enfin, 6,7 % des exportations (13 milliards de francs) et 19,2 % des importations ont été effectuées avec les États-Unis. Cependant il faut souligner le rôle néfaste, pour les entreprises françaises, de la sous-évaluation du dollar.

C'est grâce à la croissance des exportations que le secteur des biens de consommation - produits bruns, terminaux télécoms, tec., représentant 12 % du total des facturations des industries électriques, électroniques et informatiques - a pu, en 1995, croître de 6 %, à 38 milliards de francs. Les biens intermédiaires (composants électroniques, constituants électriques...), quant à eux (10 % des facturations totales), ont, en 1995, progressé de 13 % à 30 milliards de francs. Cette croissance s'explique par celle des composants électroniques (représentant 4/5 des facturations des biens intermédiaires).

Enfin, les biens d'équipements (78 % du chiffre d'affaires des industries électriques, électroniques et informatiques) ont enregistré, en 1995, une croissance de 4,6 %, à 242 milliards de francs. Ce malgré une baisse de la demande nationale, elle-même conséquence des ralentissements des grands programmes d'équipement publics nationaux et européens, et de la baisse des crédits d'équipements prévue dans la loi de programmation militaire.

Pour 1996, les prévisions étaient très mesurées s'agissant du premier semestre ou des réactions de prudence étaient attendues des consommateurs.

A. L'ÉLECTRONIQUE

Le ministère de l'industrie, des postes et des télécommunications a commandé un rapport sur la recherche-développement en micro-électronique en France. Les enjeux sont de taille : il s'agit de préparer les techniques nécessaires à la fabrication des semi-conducteurs de l'an 2000 (utilisation de tranches de silicium de 300 millimètres de diamètre, gravure sur les circuits intégrés de traits de 0,18 micron d'épaisseur). Des travaux qui exigeront des investissements très lourds. Ce qui pose, selon les commentateurs, la question de l'engagement des différents partenaires, et notamment celui de France Télécom.

Dans le même temps, les négociations ont été poursuivies, dans le cadre de la Commission de l'Union européenne, pour le nouvel accord commercial à conclure avec les États-Unis et le Japon en matière de marché des semi-conducteurs. L'accord de 1991 expirait, en effet, au 31 juillet 1996.

Enfin, les fabricants de semi-conducteurs ont fait savoir, en avril 1996, que la taxe professionnelle risquait de faire fuir les investisseurs vers des pays plus attractifs. Selon eux, cet impôt constitue un frein sérieux aux investissements, dans une industrie en plein essor et forte consommatrice de capitaux.

Alors que la moyenne nationale est de 10.000 à 15.000 francs par employé, cette industrie débourse 4 fois ce montant en raison du niveau élevé des investissements industriels. Et, dès 1997, celle-ci pourrait avoisiner les 100.000 francs par employé.

Pour finir, il convient de souligner qu'en 1995, la croissance en France du secteur des logiciels et services informatiques n'a pas excédé 4 % à 5 %, guère plus qu'en 1994, le marché s'établissant à environ 105 milliards de francs. Considérée il y a peu encore comme l'une des plus belles réussites françaises, l'industrie des services informatiques est ainsi entrée dans une phase de restructuration dont ses voisines européennes ont déjà fait l'expérience. Les principales entreprises du secteur se trouvent au coeur de ce mouvement et voient leurs actionnaires historiques chercher à se désengager ou à s'associer le concours de nouveaux partenaires. Certains sont déjà passés dans le giron américain. La crise économique, dont le secteur n'est toujours pas sorti, et les évolutions technologiques ont profondément modifié les attentes des entreprises et révélé les faiblesses des sociétés de services informatiques françaises. L'industrialisation des prestations, mais aussi l'abandon d'une offre généraliste pour une spécialisation plus poussée deviennent de plus en plus une nécessité.

*** Bull : un objectif fédérateur de l'industrie européenne**

Après une perte nette de 1,9 milliard de francs en 1994, Bull a connu le retour des bénéfices en 1995 (306 millions de francs pour 26,6 milliards de chiffre d'affaires (en recul de 3 %).

Le processus de privatisation a été engagé. Le groupe reste majoritairement contrôlé par l'État (36,4 %) mais d'ici à 1997, la part de l'État pourrait se situer entre 10 et 20 % et celle des actionnaires entre 10 et 15 %. Rappelons que NEC possède désormais 17 % de Bull, de même que Motorola.

L'endettement du groupe atteignait 2,14 milliards de francs pour 1995 et le bénéfice (1,1 % du chiffre d'affaires) reste loin de la rentabilité.

Enfin, le chiffre d'affaires de la branche « grands ordinateurs » du groupe a chuté sensiblement, à son tour, en 1995.

En 1996, l'objectif que s'assigne Bull est de fédérer l'industrie de l'informatique européenne. Un plan à cinq ans, « Bull 2000 » est élaboré pour détailler la stratégie du groupe. Il s'agit principalement de le doter de plus d'efficacité commerciale.

L'organisation du groupe a été profondément remaniée en février 1996 et un accord salarial conclu en mars. Le chiffre d'affaires du premier trimestre de 1996 était en hausse de 3 % par rapport à 1995, grâce à l'activité « intégration de systèmes ».

Tirant les conséquences de son échec dans la micro-informatique, Bull a revendu sa filiale américaine 2DS en février 1996, acquise en 1989, en contrepartie d'obligations convertibles de l'américain Packard-Bell.

Les commentateurs s'interrogent sur deux points : d'une part, faut-il s'attendre à des cessions répétées des actifs de Bull ? d'autre part, le report sur 1996 de certaines dépenses de 1995 ne menace-t-il pas les résultats du groupe cette année ?

* Thomson : le difficile choix d'un repreneur

Thomson-CSF a enregistré une perte nette, part du groupe, de 712 millions de francs pour 1995.

La perte consolidée (non part de groupe) est légèrement inférieure à 800 millions de francs.

Le prix de cession minimum des titres du Crédit Lyonnais détenus par Thomson-CSF a été fixé à 2,859 milliards de francs. De ce montant sera déduit la somme due par Thomson-CSF au titre du transfert de garantie sur les actifs immobiliers du Crédit Lyonnais (447 millions de francs), déjà provisionnée dans les comptes.

Quant à Thomson multimédia, filiale électronique grand public du groupe, elle a connu une mauvaise année avec une perte nette de 1,09 milliard de francs l'an dernier contre une perte de 596 millions de francs en 1994. Il s'agit du plus mauvais résultat enregistré depuis 1993 (973 millions de francs de pertes). Le résultat d'exploitation a reculé (352 millions de francs contre 604 millions de francs). Le chiffre d'affaires est également en baisse de 4,2 %, à 36,5 milliards contre 38,1 milliards de francs.

Le choix a été opéré par décret, en février 1996, de céder les titres détenus par l'État dans Thomson SA, maison-mère du groupe privatisé en 1982, sans opérer de partition de celui-ci. Un nouveau président a été nommé à cette occasion.

Thomson multimedia, contrôlée à 100 % par Thomson SA, pourrait rapporter 3 à 4 milliards. Enfin, les 20 % de Thomson CSF dans SGS-Thomson sont évalués à 4 à 5 milliards de francs.

Le décret instituant une action spécifique de l'État au capital de Thomson SA, le groupe français d'électronique en voie de privatisation a été publié fin juillet 1996. Cette action spécifique ou « golden share » vise à « protéger les intérêts nationaux », précise le décret. Le gouvernement a fixé les règles du jeu de la privatisation de Thomson SA. La vente se fera de gré à gré, sans appels d'offres. La « golden share » autorise notamment l'État à s'opposer à toute décision de cession de l'actif qui concentre les activités de défense du groupe, à savoir Thomson CSF et certaines de ses filiales.

Le choix du repreneur s'est, en définitive, porté sur Matra-Hachette en octobre 1996.

L'Etat ne retirera de cette privatisation aucun gain financier, Thomson S.A. étant cédé pour le franc symbolique, en raison de son endettement de 25 milliards de francs. 11 milliards de francs seront nécessaires pour recapitaliser Thomson S.A. L'Etat conservera

comme prévu une action spécifique dans le capital de Thomson S.A. afin de préserver les intérêts de la défense nationale.

Le nouveau groupe cèdera l'activité d'électronique grand public Thomson Multimédia, endettée de 14 milliards (pour un chiffre d'affaires de 36,5 milliards de francs), au sud-coréen Daewoo et ne conserver que la branche électronique de défense Thomson-CSF.

Recentré sur la défense, Thomson-CSF s'appellera Thomson-Matra. Le repreneur a proposé de reprendre les parts des minoritaires dans Thomson-CSF cotée en bourse pour 7,8 milliards de francs (156 francs/action) et précisé qu'il comptait ensuite conserver au moins 60 % des actions dans la perspective d'une ouverture du capital et de sa cotation en bourse.

B. LES CONSTRUCTIONS ÉLECTRIQUES

● Schneider

Fort d'un résultat net en hausse de 20,3 % à 817 millions de francs pour un chiffre d'affaires de 59,4 milliards en 1995, Schneider affiche un relatif optimisme. Mais certains s'interrogent sur les variations d'actionariat et notamment sur les fonds de pension.

● Alcatel-Alsthom

Après des pertes, inédites dans l'industrie française, de 25,6 milliards de francs (dont 24 milliards de francs de provisions) en 1995, Alcatel Alsthom a réduit ses pertes au premier semestre à 400 millions de francs contre un résultat négatif de 1,2 milliard de francs au premier semestre 1995.

Le groupe a confirmé qu'il tablait sur un retour à l'équilibre pour l'ensemble de 1996 avec un résultat positif de « quelques milliards », en raison notamment de la poursuite des cessions d'actifs. Le chiffre d'affaires a atteint 74,3 milliards de francs sur le premier semestre, en recul de 5 %, tandis que les commandes ont progressé de 3,8 % à 81,5 milliards de francs. L'amélioration des résultats traduit « les tendances récentes et les effets encore limités du plan de redressement engagé » en 1995, a souligné Alcatel. Les effets de ce plan devaient être plus sensibles au second semestre et permettre « de viser un retour à l'équilibre pour l'ensemble de l'année et d'envisager une réduction substantielle de l'endettement, compte tenu des cessions » d'actifs réalisées à ce jour.

Sur les 10 milliards de francs de cessions d'actifs prévus pour 1996, la moitié avait été réalisée fin juin. Le nombre des entités juridiques a été réduit de près d'un tiers depuis le début 1996 à 584.

C. L'ÉLECTROMÉNAGER

Le marché européen s'érode lentement face à la montée des pays asiatiques. Les résultats de nos entreprises sont contrastés.

•Seb : mondialisation et innovation

Le groupe lyonnais a annoncé un chiffre d'affaires consolidé de 4,39 milliards de francs pour le premier semestre de 1996. Il fédère quatre marques : Seb, Calor, Tefal et Rowenta.

5 % du chiffre d'affaires sont consacrés à l'étude de la demande des consommateurs.

L'accent est mis par l'entreprise sur l'innovation, mais aussi sur l'exportation.

● Moulinex : une restructuration douloureuse

En 1995, le groupe (qui possède également la marque Krups) a réalisé 7,7 milliards de francs de chiffre d'affaires pour 702 millions de pertes.

L'annonce, en juin 1996, par le directoire de Moulinex de la suppression en trois ans de 2.600 emplois sur 11.500, de la fermeture de deux usines (Argentan et Mamers) et du transfert d'une partie de la production au Mexique a suscité une vive émotion.

L'entreprise (marques Moulinex et Krups), qui a subi depuis plusieurs années des erreurs de gestion selon les commentateurs, va réduire son intégration verticale et réorganiser le travail en réduisant le nombre de ses fournisseurs et ses stocks pour s'orienter vers des flux tendus.

Elle n'est pas à l'abri d'un rachat par un opérateur étranger.

VI. SIDÉRURGIE

La production mondiale d'acier a augmenté de 3,5 % en 1995, soit une hausse de 25,1 millions de tonnes à 750,6 millions. Le Japon reste le premier producteur mondial, le seul à dépasser les 100 millions de tonnes (101,3 millions de tonnes). Le deuxième est la Chine, avec 93,5 millions. Dans les pays développés, la production d'acier brut a progressé de 3,6 % aux États-Unis, de 2,6 % dans l'Union européenne et de 3,1 % au Japon. Le centre mondial de la production d'acier s'est déplacé vers l'Asie. En Corée du Sud, la production a augmenté de 8,8 % à 36,7 millions.

Au sein de l'Union européenne, la confirmation de la reprise, au début de 1995, s'est d'abord traduite par une hausse encore plus rapide de la

demande, dans la crainte d'un allongement des délais de livraisons ; lorsque utilisateurs et négociants ont commencé à ajuster leurs commandes à leurs perspectives ralenties, les stocks continuaient à croître mais ce mouvement s'est inversé en fin d'année ; sur l'ensemble de la période, ils auraient augmenté d'environ 4 millions de tonnes, sur une demande totale de 110 millions de tonnes et pour une consommation réelle estimée à 106 millions de tonnes ; l'assainissement réalisé précédemment, pendant les périodes de faible conjoncture, a cependant permis d'éviter que la portée des stocks, mesurée en mois de consommation réelle, n'augmente.

En France, à la mi-95, le ralentissement de l'activité et la contraction des carnets de commandes se sont fait sentir dans les principaux secteurs utilisateurs d'acier, à l'exception des industries mécaniques dont la reprise avait été plus tardive.

Au total, l'acier réellement consommé en France n'a progressé que de 1 % tandis que la demande, amplifiée par la poursuite du mouvement de stockage sur la première moitié de l'année, aurait augmenté de 2,4 %.

En valeur, le solde positif des échanges extérieurs, pour l'ensemble des produits, avoisinait 5 milliards de francs.

Pour 1996, la conjoncture dans l'acier en Europe reste maussade. Certes, les stocks (3 millions de tonnes) sont en voie d'apurement, mais les principaux clients (l'automobile et la mécanique) n'augmenteront guère leur volume de commandes et les contrats annuels négociés n'offrent qu'une stabilité des prix. Le second semestre devait, selon les experts, être plus vigoureux en Europe, l'industrie américaine poursuivant son expansion. Au total, le marché anticipait une légère reprise sur le dernier trimestre de 1996.

Les analystes attendent, enfin, une consommation record d'acier dans le monde en 1997 (680 millions de tonnes).

● Usinor-Sacilor

En 1995, Usinor-Sacilor a atteint un résultat net de 4,4 milliards de francs et sa marge brute d'autofinancement a atteint 8,1 milliards de francs (+ 42 %). Son endettement net atteint encore 11 milliards de francs mais, grâce à l'augmentation de capital qui a accompagné sa récente privatisation, devrait disparaître d'ici à 1997. Le ratio endettement/fonds propres atteint 0,4 %.

Le chiffre d'affaires a atteint 78,4 milliards de francs, contre 79,4 milliards en 1994. Les investissements (3 milliards de francs) sont restés inférieurs aux amortissements (4,7 milliards de francs).

L'année 1996 était attendue comme en demi-teinte, avec un fléchissement au premier trimestre (- 9,9 %) mais un bon second semestre.

Au premier semestre, le résultat net, avec 833 millions de francs, a été amputé des deux tiers mais la réduction de l'endettement de l'entreprise assainit sa situation.

L'entreprise devrait prochainement ne conserver que la raison sociale « Usinor ».

La filiale Sollac, spécialisée sur les aciers plats a donné des résultats satisfaisants. En revanche, Ugine a connu, dans la même période, un recul de 15,3 % de son chiffre d'affaires.

EXAMEN PAR LA COMMISSION

Réunie le 31 octobre 1996 sous la présidence de M. Jean Huchon, vice-président, la commission a procédé à l'examen des crédits consacrés à l'industrie dans le projet de loi de finances pour 1997.

M. Francis Grignon, rapporteur pour avis, s'est d'abord attaché à la question, à ses yeux fondamentale, de l'innovation. Il a rendu compte des difficultés rencontrées par les PME-PMI en ce domaine, en distinguant l'innovation technologique de produits et de procédés, mais aussi l'innovation commerciale et organisationnelle, l'amélioration des produits représentant -a-t-il précisé- 90 % de l'innovation.

Il a souligné le rôle de l'université, aux côtés des entreprises et a salué le rôle des comités d'experts de l'agence nationale pour la valorisation de la recherche (ANVAR), sans méconnaître le coût de telles procédures.

Les chercheurs universitaires, a-t-il regretté, étaient notés sur leurs publications et non sur leurs résultats ou leurs coopérations avec les entreprises. Dans les régions, a-t-il observé par ailleurs, les services de l'Etat (direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement (DRIRE), ANVAR, société française pour l'assurance du capital risque (SOFARIS), etc.) apparaissaient trop souvent un peu redondants. Enfin, la part de l'effort de l'Etat, consacrée aux grands groupes dépassait de loin celle accordée aux petites et moyennes entreprises ou industries.

M. Francis Grignon, rapporteur pour avis, a alors précisé que, pour 1997, le budget serait de 14 milliards, soit une baisse de 2 milliards de francs, compensée par certaines recapitalisations.

Les aides à la reconversion, aux restructurations, mais aussi aux nouvelles technologies et à l'innovation étaient affectées par la contraction des crédits, mais réorientées de façon plus opératoire.

Le rapporteur pour avis a souligné que les agrégats présentés dans le fascicule montraient :

- que les moyens des services baissent de 8 % ;

- que les crédits de recherche et d'innovation baissent de 23 % ;
- que les crédits d'accompagnement de l'activité industrielle fléchissent de 13 %.

Il en a conclu que ces baisses étaient significatives.

Pour autant, a-t-il fait valoir, le ministère a réagi en innovant dans ses méthodes et types d'aide :

- mise en place d'un interlocuteur unique de l'administration pour l'élaboration des dossiers, simplification qu'il a jugée importante ;
- mise en place d'un serveur « Evariste innovation plus ».

M. Francis Grignon, rapporteur pour avis, a indiqué, s'agissant des aides attribuées, que le ministère avait défini les 100 technologies de l'avenir et mis en place un programme de 2 milliards de francs pour la recherche, en ce domaine.

Il a annoncé que la procédure « ATOUT » allait consister à aider les entreprises à développer trois technologies transversales : composants, matériaux et informatique.

Il s'est réjoui que le ministère ait ainsi redéfini le « PREDIT II » sur l'industrie automobile et la procédure « EUREKA » désormais dédiée aux nouvelles technologies « clés ».

Au total, le rapporteur pour avis a estimé que le budget, en dépit de moyens affaiblis, s'accompagnait d'un effort d'imagination et d'adaptation. Il a observé que les privatisations s'étaient poursuivies de façon diverse, évoquant Renault, Pechiney et Thomson. Il a émis le souhait qu'un vote au Parlement intervienne sur la cession de Thomson et sa recapitalisation.

Le rapporteur pour avis s'est étonné du rôle du CIRI dont les interventions avaient parfois ralenti la procédure de reprise d'une entreprise.

Il a, en revanche, salué la mise en place du « plan textile », ainsi que le maintien du système d'aides nationales à la construction navale. Il a annoncé qu'il se proposait de soumettre à la commission un rapport d'information sur ce sujet au début de 1997.

Il a, en conclusion, proposé à la commission de donner un avis favorable à l'adoption des crédits.

A l'issue de cet exposé, **M. Alain Pluchet** s'est enquis de l'innovation financière.

M. Francis Grignon, rapporteur pour avis, lui a indiqué que les banques seraient bien inspirées d'améliorer leur concours aux PME-PMI s'agissant d'investissements immatériels.

La commission a alors émis, dans sa majorité, **un avis favorable à l'adoption des crédits consacrés à l'industrie dans le projet de loi de finances pour 1997.**

Réunie le jeudi 31 octobre 1996, la Commission des Affaires économiques et du Plan a procédé, sur le rapport de M. Francis Grignon, rapporteur pour avis, à l'examen des crédits de l'**Industrie** figurant dans le projet de loi de finances pour 1997.

Elle a décidé, à la majorité, de donner un **avis favorable** à l'adoption des crédits demandés.

Le Sénat sur internet : <http://www.senat.fr>
minitel : 3615 - code SENATEL
L'Espace Librairie du Sénat : tél. 01 42 34 21 21

Imprimé pour le Sénat par l'Imprimerie de Montligeon - 61400 La Chapelle Montligeon



ISSN 1240-8425
Prix de vente au public : 9,10 F