

N° 386

---

# SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2000-2001

---

---

Annexe au procès-verbal de la séance du 14 juin 2001

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

au nom de la mission commune d'information (1) chargée d'étudier l'ensemble des questions liées à l'*expatriation* des *compétences*, des *capitaux* et des *entreprises*,

Par M. André FERRAND,

Sénateur.

---

(1) Cette mission est composée de : M. Denis Badré, *président* ; MM. Marc Massion, Robert Del Picchia, André Vallet, *vice-présidents* ; Mme Marie-Claude Beaudeau, M. Philippe Adnot, *secrétaires* ; M. André Ferrand, *rapporteur* ; MM. Pierre André, Philippe Arnaud, Mme Maryse Bergé-Lavigne, MM. Jean-Pierre Cantegrit, Marcel-Pierre Cleach, André Dulait, Bernard Dussaut, Léon Fatous, Jean François-Poncet, Alain Gournac, Alain Joyandet, Patrick Lassourd, André Lejeune, Xavier Pintat, Ladislav Poniatowski, Louis Souvet, René Tréguët, Pierre-Yvon Tremel, Jean-Pierre Vial.

---

Entreprises.

## SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<b>AVANT PROPOS</b> .....	8
<b>PRIORITÉS ET PRINCIPALES PROPOSITIONS</b> .....	13
<b>INTRODUCTION</b> .....	17
<b>I. LE MONDE EST OUVERT, LES ÉTATS SONT EN COMPÉTITION</b> .....	19
<b>A. UN MARCHÉ MONDIAL SANS FRONTIÈRES : LES CAPITAUX,     L'INFORMATION ET LES HOMMES CIRCULENT LIBREMENT</b> .....	19
1. <i>Le monde espace de compétition</i> .....	19
2. <i>Des entreprises de plus en plus internationales</i> .....	22
3. <i>Des capitaux mobiles</i> .....	28
4. <i>Des talents nomades</i> .....	30
<b>B. LA PROMOTION DES TERRITOIRES NATIONAUX SUR LES MARCHÉS     MONDIAUX : UN IMPÉRATIF POUR LES GOUVERNEMENTS</b> .....	32
1. <i>Une course pour attirer entreprises, capitaux et compétences</i> .....	32
2. <i>Une diminution des marges de manœuvre des États</i> .....	34
3. <i>Une concurrence fondée sur la compétitivité globale des territoires et sur leur image</i> .....	35
<b>II. LES FRANÇAIS RÉPUTÉS CASANIERS QUITTENT VOLONTIERS L'HEXAGONE POUR S'INSTALLER, TRAVAILLER ET INVESTIR A L'ÉTRANGER</b> .....	38
<b>A. COMPÉTENCES : IL Y A EXODE, IL Y A MOBILITÉ</b> .....	38
1. <i>L'approche statistique : une mobilité accrue vers les pays anglo-saxons</i> .....	40
a) Insuffisance et limites des sources statistiques .....	40
b) La montée régulière de l'expatriation est néanmoins indiscutable .....	43
c) Que recouvre l'augmentation de la population française à l'étranger ? L'analyse des postes consulaires .....	49
2. <i>L'expatriation des « cerveaux » : un phénomène réel</i> .....	56
a) Une puissante attraction du pôle américain à laquelle les Français n'échappent pas .....	57
b) Les « cerveaux » français aux États-Unis .....	59
c) Les jeunes scientifiques français à l'étranger : le cas des « post-docs » .....	61
d) Les diplômés des grandes écoles : une augmentation lente mais régulière des expatriations .....	63
3. <i>Pourquoi certains Français ne veulent pas revenir ? Les conclusions du forum         Internet et de l'enquête HEC</i> .....	66
a) Enquête sur l'expatriation des diplômés d'HEC .....	66
b) L'expatriation vue par les expatriés : les enseignements du forum internet du Sénat .....	69
4. <i>L'expatriation : gage de dynamisme et d'ouverture ou perte de forces vives ?</i> .....	77
<b>B. ENTREPRISES : DÉLOCALISATION OU INTERNATIONALISATION ?</b> .....	78
1. <i>La croissance explosive des investissements directs français à l'étranger</i> .....	78
a) Des entreprises françaises très présentes sur les marchés extérieurs .....	78
b) Une accélération des implantations d'entreprises françaises à l'étranger .....	80
c) Une internationalisation très concentrée .....	82

2. <i>Un phénomène ambivalent</i> .....	86
a) Des implantations à l'étranger essentiellement motivées par la pénétration de nouveaux marchés .....	86
b) La croissance régulière des implantations d'entreprises étrangères en France .....	89
c) L'attraction américaine .....	91
d) Des délocalisations sans doute sous-estimées .....	92
C. LES PATRIMOINES : C'EST BIEN UNE FUITE ! .....	102
1. <i>L'étude de la Direction générale des impôts : la partie émergée de l'iceberg</i> .....	102
a) Les évolutions récentes .....	103
(1) La typologie des expatriés .....	103
(2) Les destinations choisies .....	105
b) Les difficultés de mesure .....	105
2. <i>Des témoignages et des informations concordantes attestant d'un exode important</i> .....	106
a) Un phénomène inquiétant selon certaines informations de presse.....	106
b) Les tentatives de quantification .....	107
c) Les facteurs déclenchants de l'expatriation .....	108
3. <i>Peut-on parler d'un ralentissement du phénomène ?</i> .....	111
<b>III. DE SOLIDES ATOUTS GÂCHÉS PAR DES ATTITUDES ET DES CHOIX À CONTRE-COURANT</b> .....	114
A. LES ATOUTS FRANÇAIS : DES DONNS DE LA NATURE, DES TALENTS MULTIPLES .....	115
1. <i>Un potentiel important dû à la géographie, l'histoire, une tradition industrielle, un vaste marché, des infrastructures performantes et un haut niveau de formation</i> .....	116
2. <i>des indicateurs macroéconomiques stables</i> .....	119
3. <i>La « French touch », des aptitudes particulières à l'innovation et à la créativité</i> .....	121
B. UN DÉCALAGE DE MENTALITÉ AVEC LE RESTE DU MONDE RENDU PLUS AIGU PAR LA MONDIALISATION .....	123
1. <i>La complexité et l'instabilité des règles</i> .....	124
a) Une prolifération non maîtrisée .....	124
b) Une certaine insécurité juridique .....	126
2. <i>Des relations peu satisfaisantes avec l'Administration</i> .....	127
a) La multiplicité des intervenants .....	127
b) Une administration fiscale peu ouverte aux attentes des citoyens .....	127
3. <i>L'incapacité à récompenser l'excellence, notamment en matière de recherche et d'innovation</i> .....	130
a) Des indicateurs qui révèlent une dégradation des positions de la recherche française.....	131
b) Un appareil public de recherche qui tarde à s'adapter aux exigences d'un environnement concurrentiel et évolutif.....	135
c) Une valorisation insuffisante de la recherche et de l'innovation .....	141
d) Le culte du diplôme, le non droit à l'échec .....	143
C. UNE FISCALITÉ DES PERSONNES ET DES PATRIMOINES QUI PÉNALISE L'INITIATIVE .....	144
1. <i>Un impôt sur le revenu très progressif</i> .....	145
a) Un poids globalement moins lourd mais pesant plus qu'ailleurs sur les hauts revenus .....	145
b) L'alourdissement relatif du barème au détriment de l'initiative et l'épargne .....	147
2. <i>Un impôt de solidarité sur la fortune particulièrement arbitraire</i> .....	152
a) Une concentration excessive due à l'étroitesse de l'assiette .....	153
b) Un durcissement progressif .....	154
c) « Le plafonnement du plafonnement » : une mesure très symbolique .....	155
d) Des effets pervers sur l'initiative et l'expatriation des patrimoines .....	156

3. <i>Des droits de mutation relativement lourds</i> .....	157
a) Des abattements spécialement faibles .....	157
b) Des taux élevés .....	158
c) Des dispositions légales pour réduire les droits .....	159
d) Les paradoxes de la fiscalité française du patrimoine .....	161
4. <i>Une imposition des stocks options à la fois instable et illisible</i> .....	161
a) Un régime très attractif jusqu'en 1996.....	162
b) Qui a été alourdi et rendu illisible .....	163
<b>D. UNE FISCALITÉ DES ENTREPRISES GLOBALEMENT RENFORCÉE PAR UNE FLORAISON DE TAXES ADDITIONNELLES</b> .....	165
1. <i>Les moyennes et grandes entreprises surtaxées</i> .....	165
a) La création de nouveaux impôts sur les grandes entreprises .....	165
b) Les hausses d'impôt visant les entreprises de plus de 50 millions de francs de chiffre d'affaires .....	166
c) Les autres hausses d'impôt sur les entreprises .....	167
d) le poids croissant des charges sur les grandes et moyennes entreprises .....	167
2. <i>Une fiscalité sur les entreprises toujours trop lourde par rapport au reste de l'Union         européenne</i> .....	169
a) La France mal placée en termes de taux effectifs d'imposition .....	170
b) Des impôts spécifiques qui pèsent sur la compétitivité du secteur financier.....	172
c) La fiscalité des restructurations .....	174
<b>E. UN COÛT DU TRAVAIL INUTILEMENT ACCRU AU DÉTRIMENT DE L'IMAGE DU SITE FRANCE</b> .....	175
1. <i>Des indicateurs globaux encore relativement satisfaisants</i> .....	175
a) La compétitivité des coûts salariaux.....	175
b) Un niveau des charges sociales élevé.....	176
2. <i>Le poids écrasant des charges sociales sur les salaires des cadres supérieurs et les         très hautes rémunérations</i> .....	179
a) Des différences considérables entre le coût brut pour l'entreprise et le net perçu .....	179
b) Des écarts qui ne sont pas sensiblement affectés par des différences importantes de coût de la vie .....	180
3. <i>L'exemple emblématique des trente-cinq heures comme facteur de diminution de la         productivité et de détérioration de l'image de la France</i> .....	181
<b>IV. UN SEUL CHOIX POUR L'ENTREPRISE « FRANCE » : UNE STRATÉGIE OFFENSIVE</b> .....	185
<b>A. ASSURER LA COMPÉTITIVITÉ DE NOTRE CADRE FISCAL ET SOCIAL</b> .....	186
1. <i>Introduire des pratiques de « benchmarking » au cœur du processus législatif et         réglementaire</i> .....	187
2. <i>Encourager les efforts d'harmonisation européenne face à une concurrence fiscale         préoccupante</i> .....	188
a) Une concurrence fiscale admise par la Commission européenne .....	188
b) La diversité des systèmes fiscaux au sein de l'Union européenne .....	188
c) L'existence de régimes considérés comme dommageables .....	189
3. <i>Atténuer certaines particularités françaises en matière de fiscalité des personnes</i> .....	193
a) Pour un impôt de solidarité sur la fortune moins confiscatoire .....	193
b) Pour des droits de mutation garantissant la liberté de transmettre ses biens à ceux qui vous sont proches .....	194
c) Pour un régime des plus-values de cession qui tienne compte de l'enrichissement réel.....	198
d) Pour un allègement et une simplification de l'impôt sur le revenu .....	198

4. Rapprocher la fiscalité des entreprises de la norme européenne .....	198
a) Les mesures à court terme : amortissements des actifs incorporels et suppression du taux supérieur de la taxe sur les salaires .....	199
b) Les mesures à moyen terme : exonération des plus-values sur cession de titres de participation et suppression de l'avoir fiscal.....	200
c) Poursuivre l'harmonisation européenne de la fiscalité des entreprises .....	204
5. Maîtriser les charges sociales à défaut de pouvoir les différencier.....	207
6. Simplifier, clarifier, stabiliser, règles et pratiques fiscales .....	212
<b>B. ACCLIMATER UNE CULTURE DE L'EXCELLENCE ET DE LA RÉUSSITE.....</b>	<b>214</b>
1. Dynamiser la recherche et l'innovation .....	214
a) Adapter notre appareil de recherche à la mobilité internationale .....	215
b) Multiplier les encouragements à l'innovation.....	218
2. Attirer les talents .....	223
a) Favoriser l'accueil de la main d'œuvre qualifiée, des chercheurs et des étudiants étrangers.....	223
b) Créer un dispositif fiscal et social propre aux impatriés .....	227
<b>C. ADAPTER LES OUTILS DE PROMOTION DES TERRITOIRES ET DES PRODUITS FRANÇAIS.....</b>	<b>232</b>
1. Renforcer notre politique d'accueil des investissements étrangers .....	232
a) Le système de promotion des investissements : un dispositif qui a longtemps manqué de cohérence .....	232
b) La création de l'Agence française pour les investissements internationaux : un projet à insérer dans une réflexion d'ensemble .....	234
2. Faire fonctionner en réseau, en France et à l'étranger, notre dispositif d'appui au commerce extérieur.....	235
a) Le développement international des PME : la priorité du dispositif d'appui aux exportations.....	235
b) Coordonner les acteurs régionaux du commerce extérieur.....	236
c) Poursuivre la réforme des organismes nationaux d'appui au commerce extérieur.....	239
d) Accroître les synergies entre les postes d'expansion économique et le réseau des organismes consulaires .....	240
e) Adapter les aides financières aux besoins des PME.....	243
<b>D. DÉFINIR UNE POLITIQUE DE LA MOBILITÉ INTERNATIONALE ET DE L'EXPATRIATION .....</b>	<b>244</b>
1. Continuer à favoriser une expatriation utile pour la France et les Français.....	246
a) Développer une « culture de l'expatriation » .....	246
b) Lever les obstacles à la mobilité dans le sens des départs comme dans celui des retours .....	250
2. Mieux structurer la « mouvance française » à l'étranger pour la mobiliser plus efficacement en faveur de nos objectifs économiques et culturels.....	251
a) Rendre l'immatriculation plus simple et plus attractive .....	251
b) Renforcer la connaissance et l'analyse de la mobilité internationale .....	252
c) Mettre « en réseau » la mouvance française.....	254
d) Renforcer le rôle du CSFE.....	256
3. Répondre à la demande croissante de formation française, tant pour les jeunes Français à l'étranger que pour les jeunes étrangers .....	257
a) Un outil remarquable au service de l'expatriation et de l'influence française .....	258
b) Une expansion bridée par de lourdes contraintes financières .....	259
c) Assurer le développement du réseau scolaire français à l'étranger en transférant une part de son financement au ministère de l'éducation nationale .....	263
<b>EXAMEN ET ADOPTION DU RAPPORT PAR LA MISSION.....</b>	<b>264</b>

<b>CONTRIBUTION DE MME MARIE-CLAUDE BEAUDEAU, SÉNATRICE DU GROUPE COMMUNISTE RÉPUBLICAIN ET CITOYEN .....</b>	<b>269</b>
<b>ANNEXE I - LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES .....</b>	<b>271</b>
<b>ANNEXE II - PROGRAMME DES DÉPLACEMENTS .....</b>	<b>279</b>
<b>ANNEXE III - COMPTES-RENDUS D'AUDITIONS .....</b>	<b>291</b>
<b>ANNEXE IV - NOTE DE LA DIRECTION GÉNÉRALE DES IMPÔTS SUR LES DÉLOCALISATIONS DE CONTRIBUABLES, PERSONNES PHYSIQUES, DE 1997 À 1999 .....</b>	<b>355</b>
<b>ANNEXE V - ENQUÊTE AUPRÈS DES EXPATRIÉS DIPLÔMÉS DU GROUPE HEC .....</b>	

## AVANT PROPOS

Il y a un an, lorsque le Sénat a décidé de nous confier la mission d'étudier « **l'ensemble des questions liées à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises** », il s'agissait de prolonger et d'élargir la réflexion précédemment menée par le Président Jean François-Poncet sur le thème « Fuite des cerveaux, mythe ou réalité ? ».

L'inquiétude était, en effet, particulièrement grande. Après avoir, longtemps, regretté le comportement trop casanier de nos compatriotes, on s'était mis à s'inquiéter, d'une façon apparemment paradoxale, du grand nombre de départs dont certains étaient largement médiatisés : « hémorragie, exode : France, tes cerveaux, tes fortunes, tes entreprises fichent le camp ! ».

La crainte était grande de voir notre pays se vider, à un rythme qui s'accélérait, de ses talents, de ses capitaux, qu'il s'agisse de patrimoines privés ou d'investissements industriels, et de ses entreprises enfin, qu'elles appartiennent, d'abord, à la nouvelle économie où il fallait, au contraire, rattraper notre retard, mais aussi à des secteurs plus traditionnels.

Depuis, deux facteurs conjugués - l'affaiblissement de la conjoncture américaine quand la nôtre s'est raffermie, et la crise de la nouvelle économie - sont intervenus qui ont contribué à un allègement de la tension et, donc, à un certain relâchement de l'inquiétude.

Quelle est la situation ? Le balancier médiatique s'est-il déplacé plus loin que la réalité ?

C'est ce que nous sommes allés voir dans un voyage passionnant au ~~cor~~ des forces vives de notre pays en France et à l'étranger. En effectuant ce parcours nous avons, d'abord, rapidement compris qu'il ne nous serait pas possible de **mesurer** aussi précisément que nous le souhaitions la perte de substance réelle. Nous nous sommes, ensuite, efforcés **de connaître les raisons** des trop nombreux « mauvais » départs et des non-retours. Nous avons réfléchi, enfin, aux **moyens de mieux valoriser** la « bonne » expatriation.

D'une manière générale, nous nous sommes demandés **comment tirer le meilleur parti des nombreux atouts** dont nous a dotés la nature, l'histoire et ce « quelque chose » que nous avons l'habitude d'appeler, sans excès de modestie, le « génie français ».

Avec plusieurs de nos interlocuteurs nous avons parfois ragé en constatant comment nous excellions à **créer nous mêmes nos propres handicaps** et à perdre quand, à armes égales, nous aurions dû gagner.

Aujourd'hui, après plus de quatre-vingts auditions à Paris, après de nombreux entretiens avec des personnalités venues de tous les secteurs

d'activités, un déplacement sur la côte Est des Etats-Unis, d'autres à Londres, en Belgique, à la Commission de Bruxelles, à Sophia Antipolis et à Toulouse et après un forum Internet dont nous nous félicitons du succès, nous parvenons à **deux constats principaux**, dont nous tirons des **conclusions** que nous traduisons sous forme de **priorités et de propositions**.

Premier constat : **le phénomène** d'expatriation, est évidemment **une conséquence de la mondialisation**, et il est **bien réel**. Dans un monde ouvert et compétitif où les hommes, l'argent et les entreprises circulent sans réelles contraintes, et où le modèle anglo-saxon et américain est dominant, qui s'étonnera que :

- **nos cerveaux**, souvent les meilleurs, aillent dans les entreprises et les universités où on sait les attirer par un environnement de travail largement plus propice et plus international, des conditions financières supérieures, sans parler de l'opportunité ainsi offerte de se familiariser avec la langue qu'il est devenu indispensable de bien maîtriser.

- **les capitaux** cherchent à profiter de régimes fiscaux aux avantages incomparables lorsqu'il s'agit des patrimoines, surtout quand, ils sont situés dans des pays proches où on peut vivre aussi bien sinon mieux qu'en France et où il est possible de faire l'aller retour dans la journée, voire dans l'heure, entre les régions frontalières de Belgique ou de Suisse.

- **nos entrepreneurs**, surtout ceux de la nouvelle économie, cèdent à l'attraction d'environnements qui, aux avantages cités ci-dessus, ajoutent ceux liés à l'importance du marché ou à des facteurs culturels propres à des sociétés où on reconnaît le droit à l'échec tout comme on sait encourager les plus grandes réussites sans chercher à provoquer, au contraire, la moindre mauvaise conscience comme c'est le cas en France ?

Notre seconde constatation est que ce vaste mouvement, s'il contient parfois de graves dangers, représente aussi **une grande chance pour notre pays**.

Le fait que nos **jeunes** aient découvert l'attrait du grand large, que **nos grandes entreprises** manifestent un tel esprit de conquête et que les acteurs principaux de l'économie, de l'université, de la **recherche et de l'innovation** aient su aussi bien s'adapter à la nouvelle donne internationale sont autant de **facteurs d'optimisme**.

C'est pourquoi nous avons refusé une approche malthusienne de la question et, plutôt que d'imaginer une ligne Maginot virtuelle qui aurait isolé la France et l'aurait protégée de la contamination, **plutôt que subir**, nous avons choisi une **démarche résolument positive**.

Nos **conclusions** paraissent, alors, évidentes et se résument à quelques questions qui sont autant d'**objectifs essentiels** :

- comment **développer la « bonne » expatriation** en incitant nos compatriotes, en particulier les plus jeunes, à quitter l'hexagone et à aller s'aguerrir à l'international ?

- comment tirer le meilleur parti de cette population en maintenant un lien avec elle et en **la mobilisant dans une mouvance favorable à nos intérêts et à nos couleurs** ?

- comment **assurer le retour** de toutes celles et ceux qui, pleins d'usage et de raison, mais aussi d'idées nouvelles et de capitaux, souhaitent revenir au pays, mais en sont aujourd'hui découragés pour toutes les raisons évoquées ici ?

- comment **éviter les « mauvais » départs** ? Comment valoriser chez nous nos patrimoines avec, à la clef, les importantes recettes fiscales et les investissements qui les accompagnent ?

- comment faire en sorte que **les entrepreneurs**, les « nouveaux » bien sur, mais aussi tous les autres, trouvent nos régions suffisamment attractives pour **s'y installer et y créer des emplois** ?

- comment convaincre nos **PME** à s'orienter plus résolument vers les **marchés extérieurs** ?

- comment obtenir le meilleur de nos **cerveaux** dont, au long de notre mission, nous avons beaucoup entendu vanter la qualité et la formation ? Comment **moderniser la recherche et la rendre plus productive** ? Comment renforcer le **lien avec l'industrie** ?

- comment, plus généralement, **tirer parti de nos atouts et réduire nos handicaps** ?

C'est en **quatre points** que nous répondons à ces questions, quatre points qui doivent nécessairement s'insérer dans une **démarche générale** : en prenant en compte tous les aspects du nouvel environnement mondial la France doit bâtir une **politique globale, cohérente et volontaire** qui lui permettra de rester elle-même, de tenir sa place sur la scène internationale et de proposer à ses citoyens un **véritable projet** capable de susciter leur **adhésion** et leur **élan**.

Premier point : **l'État et l'administration doivent se moderniser** en accomplissant la même mutation que celle qu'a réalisée le monde de l'entreprise. L'avantage sera double car cette modernisation permettra, d'abord, **de dégager des marges de manœuvre** afin **d'aménager un cadre fiscal optimisé**, cohérent et attractif pour tous les talents, les capitaux et les entreprises qui, second avantage, viendront et resteront d'autant plus volontiers chez nous qu'ils ne se trouveront plus face à **une administration qu'ils jugent pesante et peu accueillante**, ni à **des règles trop nombreuses, compliquées et souvent imprévisibles**.

Il faut ouvrir un vrai **dialogue social**, en substituant une **culture du contrat** à celle du règlement.

Mais il faut également que nous soyons capables d'éliminer quelques « hérissos » dont les conséquences préjudiciables sont disproportionnées par rapport à leur contenu « éthique ». Nous pensons à **l'absence de fonds de pension** qui privent nos entreprises de capitaux nationaux qu'elles sont obligées de trouver sur les marchés étrangers.

Quant à l'image désastreuse renvoyée de l'extérieur, d'« un pays où l'on interdit de travailler plus de **35 heures** », nous n'avons malheureusement pas été en mesure de l'effacer.

Il nous faut, ensuite, faire en sorte de tirer parti du potentiel que représente un peuple qui, en particulier à travers sa jeunesse, montre toute son aptitude à jouer le rôle auquel l'invitent son histoire et sa culture et que le monde est prêt à lui reconnaître s'il sait s'en montrer digne. C'est à **l'école** que l'action doit commencer par **une sensibilisation à la nécessité de l'ouverture sur le monde**, tout au long de la scolarité. Elle se poursuivra par la prise en compte systématique du **facteur international** et de ses enjeux non seulement dans le monde de la **recherche** et de **l'innovation** dans la foulée de pionniers de plus en plus nombreux qui montrent la voie, mais aussi dans tous les secteurs de la vie nationale et dans les territoires, qu'il s'agisse des acteurs économiques ou culturels.

C'est là notre deuxième piste d'action.

La troisième porte sur **l'Europe** qui représente le **véritable contrepoids à l'influence et à l'attraction américaines**. Dans la sphère qui nous préoccupe dans le cadre de cette mission, il nous apparaît clairement qu'outre le domaine de la politique étrangère et de la sécurité il nous faut plus concrètement nous rapprocher de nos partenaires et agir avec eux en particulier **dans les domaines de la recherche et de l'innovation**, mais aussi en **matière fiscale et sociale** où nous avons intérêt à oeuvrer pour instaurer une **véritable harmonisation**.

**Les Français de l'étranger** dans leur diversité géographique, professionnelle et culturelle, **représentent une force qui n'est pas suffisamment valorisée**. Avec tous les **très nombreux amis**, francophones ou non, que **compte la France dans le monde**, nous disposons d'une puissante armée qui occupe beaucoup de positions stratégiquement privilégiées. Il s'agit de connaître cette population, de l'organiser, de la mettre en réseau et de mobiliser son extraordinaire vitalité. **Mieux valoriser notre diaspora en organisant un jeu d'équipe**, c'est le défi lancé à **nos postes diplomatiques et consulaires** qui devront réaliser **l'alliance** efficace et synergique des **secteurs public et privé**. **L'enseignement** et, plus généralement, la **formation française** constituent un terrain privilégié pour cette action commune. **Permettre à tous les enfants français du monde de suivre notre enseignement**, cela paraît naturel. Mais **accueillir** dans notre réseau d'écoles les **jeunes étrangers**, souvent issus des catégories influentes de la société, qui, de plus en plus nombreux, souhaitent nous

rejoindre et qui **grossiront demain les rangs de nos amis et de nos alliés**, voilà un excellent investissement, surtout quand leurs parents se déclarent prêts à largement participer au coût de cet enseignement.

C'est là notre quatrième axe de priorités et, là encore, nous avons sélectionné quelques propositions.

Avant de conclure nous avons plaisir à souligner combien nous avons été frappés par la préoccupation et **le vif engagement en faveur des intérêts nationaux** exprimés souvent d'une manière appuyée par beaucoup de **celles et ceux qui ont bien voulu contribuer à notre réflexion** et ceci quels que soient les secteurs dans lesquels ils exercent des responsabilités. Cette attitude générale constitue, d'évidence, un atout supplémentaire pour notre pays.

Sans prétention à tout embrasser, simplement à travers le champ d'investigation qui a été le nôtre, nous nous sommes ainsi efforcés de dégager des priorités et de faire des propositions, dont certaines paraîtront certainement discutables - allons-nous trop ou pas assez loin ? - qui sont destinées à mettre la France en ordre de bataille dans le grand jeu de la mondialisation dans lequel, si nous n'y prenons garde, nous risquons de perdre beaucoup.

L'enjeu, on le voit, n'est donc pas mince. **Il y va de la sauvegarde à la fois de notre identité et de notre situation économique et sociale** et le titre que nous avons retenu pour ce rapport a pour ambition de résumer ce défi : **MONDIALISATION : REAGIR OU SUBIR ?**

N.B. : Le Sénat qui assure la représentation parlementaire des « Français établis hors de France » se tient naturellement à l'écoute de toutes celles et tous ceux qui souhaiteraient le mettre à contribution pour progresser dans le sens des priorités dégagées par ce rapport.

## PRIORITÉS ET PRINCIPALES PROPOSITIONS

Dans un monde ouvert à toutes les formes de concurrence, la France doit faire en sorte de ne **pas perdre ses forces vives**, et aussi **valoriser ses importants atouts**. Afin de tirer avantage de la mondialisation, il lui faut **se mettre en ordre de bataille**.

Un préalable : **l'État doit se moderniser profondément**, afin d'être plus efficace, plus léger et plus ouvert, pour nos concitoyens et nos entreprises, comme vis à vis de l'étranger.

C'est **l'Europe** qui peut constituer le **véritable contrepoids à l'influence et à l'attraction américaines**. Aussi, dans la sphère qui nous préoccupe, faut-il agir au sein de l'Union et avec nos partenaires, en particulier dans le domaine de la recherche et de l'innovation comme pour la nécessaire harmonisation fiscale et sociale.

La mission d'information sur l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises présente ici les axes d'action et les principales propositions qui lui paraissent devoir être privilégiées, parmi l'ensemble de celles qui figurent dans le rapport.

### 1. Doter la France d'un cadre fiscal et social plus attractif

Il faut qu'à l'exemple de l'Allemagne, non seulement nos réformes relèvent d'un plan cohérent inscrit dans la durée, mais aussi qu'elles affichent comme objectif la compétitivité de la France.

- **Nos priorités**

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

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

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

- **Nos principales propositions**

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

Créer un **régime fiscal spécifique pour les résidents temporaires de nationalité étrangère**.

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

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

## **2. Investir pour l'avenir en dynamisant notre capacité de recherche et d'innovation**

- **Nos priorités**

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

Créer un véritable espace européen de la recherche qui mette en synergie les équipes de chercheurs des différents États de l'Union.

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

Accroître **l'autonomie et les moyens des universités**, pour leur permettre de renforcer leur attractivité vis à vis des professeurs et des étudiants ; diversifier leur financement par la création de **fondations**.

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

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

- **Nos principales propositions**

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

Favoriser la mobilité intra-européenne et la **mise en réseau des chercheurs européens**.

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

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

### **3. Développer une politique globale, volontaire et cohérente de l'ouverture à l'international**

- **Nos priorités**

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

Continuer à **accompagner l'internationalisation de nos entreprises**, en utilisant notamment l'effet d'entraînement des succès des plus grandes pour y encourager plus efficacement encore les PME.

Favoriser, en France, une **meilleure prise en compte des enjeux de la mobilité internationale**, notamment en assurant le succès de la réforme

destinée à moderniser et renforcer le rôle du Conseil supérieur des Français de l'étranger (CSFE).

Donner à **l'enseignement français à l'étranger** les moyens de saisir la chance que représente la demande croissante de formation française.

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

- **Nos principales propositions**

Confier aux régions le soin de piloter l'internationalisation des PME ; elles identifieront, chacune dans leur territoire, les organismes les mieux placés pour être les « **guichets export** » près du terrain, visibles, et confiés à des animateurs proches de l'entreprise ; réaliser la **fusion** attendue des **organismes nationaux d'appui** (CFME-ACTIM et CFCE) ; créer une **franchise de charge sociale** pour le premier salarié entièrement voué à l'exportation.

Étendre l'apprentissage des langues, en **généralisant à l'échelon européen l'obligation de maîtriser deux langues étrangères** ; considérant que l'anglais est devenu un instrument de communication et de travail généralisé, inciter à **commencer par étudier une autre langue** dans l'enseignement primaire.

Adapter les **moyens du ministère des affaires étrangères** à l'importance des nouveaux enjeux dont il a la responsabilité ; conforter le profil du « **nouvel ambassadeur** », capable de rassembler et mobiliser nos communautés à l'étranger.

Confier une fonction de recensement des informations, d'analyse et de veille sur toutes les questions liées à **la mobilité internationale** à une structure de pilotage qui pourrait être le comité interministériel pour les moyens de l'État à l'étranger (CIMEE).

Transférer au **ministère de l'éducation nationale** la part du **financement** de l'enseignement français à l'étranger correspondant à la **scolarisation des enfants français**.

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

## INTRODUCTION

Mesdames, Messieurs,

La mission commune d'information constituée par le Sénat pour étudier l'ensemble des questions liées à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises, a commencé ses travaux à la fin du mois de septembre 2000.

Depuis lors, elle a procédé à l'audition de plus de 80 personnalités qui, par leur expérience, leurs responsabilités ou leur expertise, pouvaient l'éclairer sur l'ampleur et la signification des phénomènes d'expatriation et de mobilité internationale dans toutes leurs dimensions.

Dans ce cadre, elle a notamment entendu des économistes, des dirigeants d'établissements financiers, des conseils juridiques, fiscaux ou patrimoniaux, des chefs d'entreprise, des directeurs de ressources humaines, des syndicalistes, des universitaires, des scientifiques et des directeurs de grandes écoles, des représentants d'anciens élèves de ces grandes écoles, des présidents d'associations de Français de l'étranger, des représentants de nos entreprises à l'étranger, des diplomates, des hauts fonctionnaires, plusieurs anciens ministres et, bien entendu, les principaux membres du gouvernement concernés par les enjeux de l'expatriation. Elle a aussi organisé, avec des joueurs et des représentants de clubs, une table ronde sur l'expatriation des joueurs de football français.

Grâce au concours du ministère des affaires étrangères, et en réponse à un questionnaire qu'elle a diffusé dans plusieurs pays par son intermédiaire, elle a obtenu de nos postes diplomatiques et consulaires de multiples informations sur la présence française à l'étranger et les principales caractéristiques de son évolution.

Elle a également organisé plusieurs déplacements, et en premier lieu dans les deux pays accueillant les plus importantes communautés françaises à l'étranger, les États-Unis et la Grande-Bretagne. A Washington, Boston, New York, Chicago et Londres, elle a ainsi pu rencontrer de nombreux Français impliqués dans les secteurs de la recherche, des nouvelles technologies, et de la finance. En Belgique, elle s'est intéressée au phénomène de délocalisation des patrimoines.

Elle a rencontré à Bruxelles les responsables de la Commission européenne, chargés d'une part de la fiscalité et notamment de son harmonisation, et d'autre part de la recherche et de l'innovation.

Enfin, elle a également souhaité mesurer en France même, à Sophia-Antipolis et Toulouse, l'impact que peut exercer sur nos ingénieurs, chercheurs ou scientifiques, l'attraction américaine et la façon dont la France peut y répondre en faisant valoir ses réels atouts.

Pour mieux cerner la signification de l'expatriation, elle a fait réaliser une enquête auprès des diplômés d'une grande école, en l'occurrence HEC, installés à l'étranger, et elle a organisé sur le site internet du Sénat un forum auquel plus de 400 expatriés ont participé. Ceux-ci ont répondu aux questions que leur posait la mission et ont débattu, durant deux mois, sur le thème de l'expatriation, faisant part de leurs motivations et de leurs perspectives de retour, tout en portant un regard très instructif sur les forces et les faiblesses de la France, vues de l'étranger.

Le rapport d'information établi par la mission est le fruit de cet ensemble extrêmement riche de témoignages et de contributions.

Il vise tout d'abord à rappeler le contexte dans lequel évolue désormais notre pays, caractérisé à la fois par une plus grande liberté de circulation des hommes, des capitaux et des entreprises et par une concurrence accrue des territoires, dont les États doivent désormais assurer la promotion.

Il s'efforce ensuite de mesurer les phénomènes d'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises, à partir de sources statistiques parfois lacunaires. Au vu des éléments quantitatifs et qualitatifs recueillis, et tout en soulignant l'apport positif de l'ouverture croissante à l'international, il constate que, pour une part d'entre eux, ces flux de départs peuvent traduire un manque d'attractivité ou de compétitivité de notre pays.

Dans une troisième partie, le rapport recense ces handicaps qui réduisent la portée de nos réels atouts et tiennent parfois à des facteurs culturels, comme notre propension aux excès de réglementation et d'administration ou l'insuffisante reconnaissance de l'excellence, mais aussi à un cadre fiscal et social peu compétitif.

Enfin, le rapport présente un ensemble de propositions dans le cadre d'une stratégie offensive visant à mieux tirer parti de l'internationalisation, c'est à dire à mieux valoriser tous les bénéfices de l'aptitude croissante des Français et de nos entreprises à la mobilité, tout en sachant rester attractifs vis à vis de ceux, étrangers ou Français, qui pourraient mettre leur talent au service de la collectivité nationale.

## **I. LE MONDE EST OUVERT, LES ÉTATS SONT EN COMPÉTITION**

L'accélération des échanges, le développement des investissements internationaux, la mobilité croissante des hommes, le développement des nouvelles technologies de l'information sont des éléments de contexte essentiels pour toute réflexion sur l'expatriation.

Les effets de la mondialisation sont perceptibles dans la vie quotidienne d'un nombre toujours plus grand d'agents, entreprises de toutes tailles mais aussi, étudiants ou cadres, pour lesquels l'horizon de choix est désormais mondial ; ils affectent aussi les États, qui sont désormais en concurrence souvent frontale à travers leurs entreprises.

### ***A. UN MARCHÉ MONDIAL SANS FRONTIÈRES : LES CAPITAUX, L'INFORMATION ET LES HOMMES CIRCULENT LIBREMENT***

La mission n'a pas souhaité rentrer dans un débat opposant les « pro » et les « anti » mondialisation, dans la mesure où elle a estimé qu'il n'y avait pas lieu à débattre : la mondialisation est un fait.

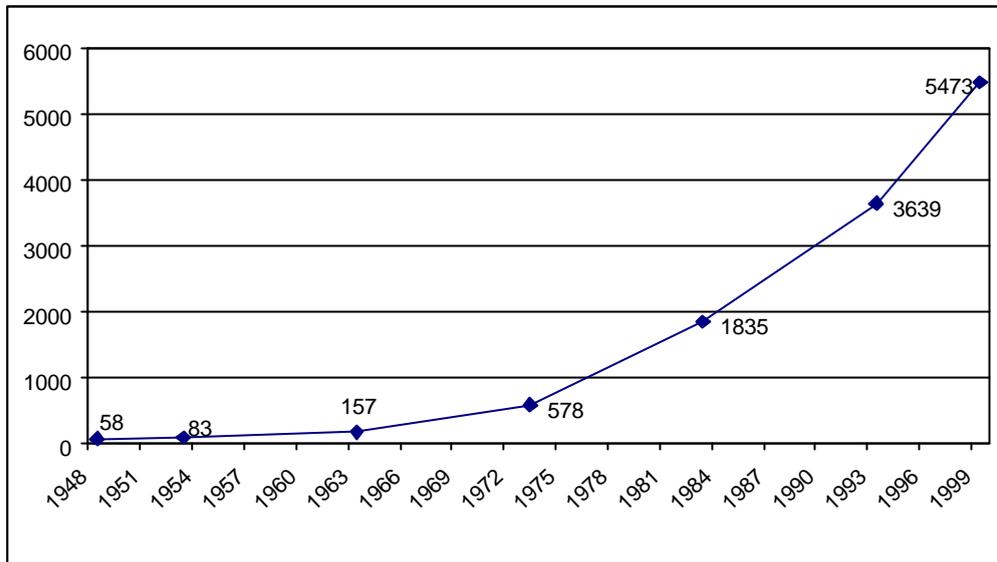
Elle s'est, en revanche, attachée à comprendre les modalités concrètes d'un phénomène qui se traduit, d'abord, par une unification des marchés des biens, des capitaux et, dans une moindre mesure, du travail et par une mobilité croissante des facteurs de production.

#### **1. Le monde espace de compétition**

L'internationalisation des échanges de produits et de services et la mobilité des facteurs de production se sont considérablement accélérées ces dernières décennies.

Depuis la fin des années cinquante jusqu'à aujourd'hui, les droits de douanes des pays industrialisés sont passés en moyenne de 40 % à 4%. Dans le même temps, les échanges mondiaux ont été multipliés par dix-sept, la production mondiale par quatre, le revenu mondial par habitant par deux. Le commerce international s'est ainsi progressivement affirmé comme le moteur majeur de la croissance mondiale.

**UNE ACCÉLÉRATION DU COMMERCE MONDIAL DE MARCHANDISES**  
(exportations mondiales en milliards de dollars)



Source : Rapport annuel de l'OMC

Cette accélération du commerce mondial s'est naturellement accompagnée d'une plus grande ouverture des marchés nationaux. Mesuré par le ratio entre le commerce extérieur et le PIB, le degré d'ouverture des pays développés est passé de 16,6 % à 24,1 % entre 1985 et 1997 et de 22,8 à 38 % dans les pays en développement sur la même période.

Le commerce des biens est le premier concerné par la mondialisation des échanges, mais le poids des services s'accroît rapidement. Le commerce des services a augmenté près de deux fois plus vite dans les pays industrialisés que le commerce des marchandises entre 1980 et 1995 ; il représente aujourd'hui le quart du commerce mondial.

Cette intensification des relations commerciales s'explique par de nombreux facteurs connus, dont la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges, la réduction drastique des coûts des transports et le développement des outils de communication, comme l'illustre le tableau suivant.

## UNE DIMINUTION DRASTIQUE DU COÛT DES TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

(en dollars de 1990)

Année	Transport maritime (coût moyen du fret maritime et des droits de port, par tonne)	Transport aérien (recette moyenne par passager/mile)	Communications téléphoniques (3 minutes entre New York et Londres)	Ordinateurs (indice 100 = 1990)
1920	95	-	-	-
1930	60	0,68	245	-
1940	63	0,46	189	-
1950	34	0,30	53	-
1960	27	0,24	46	12 500
1970	27	0,16	32	1 947
1980	24	0,10	5	362
1990	29	0,11	3	100

*Sources : PNUD, Rapport mondial sur le développement humain 1999.*

De l'automobile à l'agroalimentaire, de l'aéronautique aux télécommunications, des transports aériens au tourisme, toute grande entreprise se trouve, dans ce nouveau contexte, contrainte de raisonner à partir d'une demande et d'une offre mondiales. La distinction que l'on opérait hier entre secteurs d'activités abrités et secteurs exposés à la contrainte internationale a de moins en moins de sens. Aucune entreprise d'envergure nationale n'est plus, aujourd'hui, à l'abri de la concurrence internationale. **Pour la plupart de ces entreprises, le maintien de leur position sur leur marché domestique passe par une internationalisation de leur activité** afin de trouver de nouveaux débouchés et d'atteindre la taille critique nécessaire pour affronter une concurrence désormais mondiale.

Cette nécessaire ouverture vers le monde ne s'impose pas seulement aux grandes entreprises. La mise en œuvre de stratégies commerciales à l'échelle de la planète est, certes, encore l'apanage des grands groupes industriels. Mais, comme l'ont constaté nombre des entrepreneurs auditionnés par la mission, un des phénomènes marquants de la dernière décennie est la nécessité pour les PME de développer d'emblée une stratégie internationale.

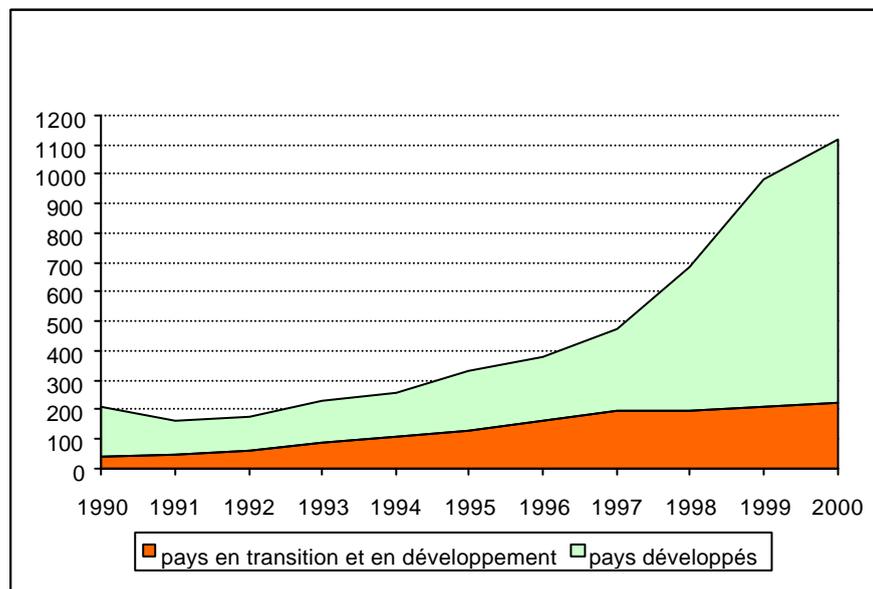
## 2. Des entreprises de plus en plus internationales

L'ouverture des marchés, la standardisation des modes de consommation, la recherche de partenaires étrangers, le souci d'abaissement des coûts de la main d'œuvre, l'impératif d'adaptation constante et immédiate aux variations de la demande, tout pousse les entreprises non seulement à exporter, mais également à s'implanter physiquement sur de nouveaux marchés, comme en témoigne la croissance sans précédent des investissements directs à l'étranger.

### • Une augmentation sans précédent des investissements directs à l'étranger

Ces investissements sont devenus des vecteurs essentiels de l'internationalisation des entreprises. Le stock des investissements directs à l'étranger a été multiplié par 6 entre 1985 et 1998 et leur flux par 5 entre 1990 et 2000 pour atteindre un montant record de 1.100 milliards de dollars.

**EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER**  
(Flux en milliards de dollars)



Source : CNUCED

Cette augmentation des investissements directs à l'étranger a été rendue possible par une plus grande ouverture des pays aux investissements étrangers, comme en témoignent:

– les changements de régimes nationaux d'accueil et de promotion des investissements (selon la CnuCED, 63 pays ont réalisé 140 modifications de

régime en 1999, parmi lesquelles 43 % ont visé un assouplissement des seules conditions d'entrée) ;

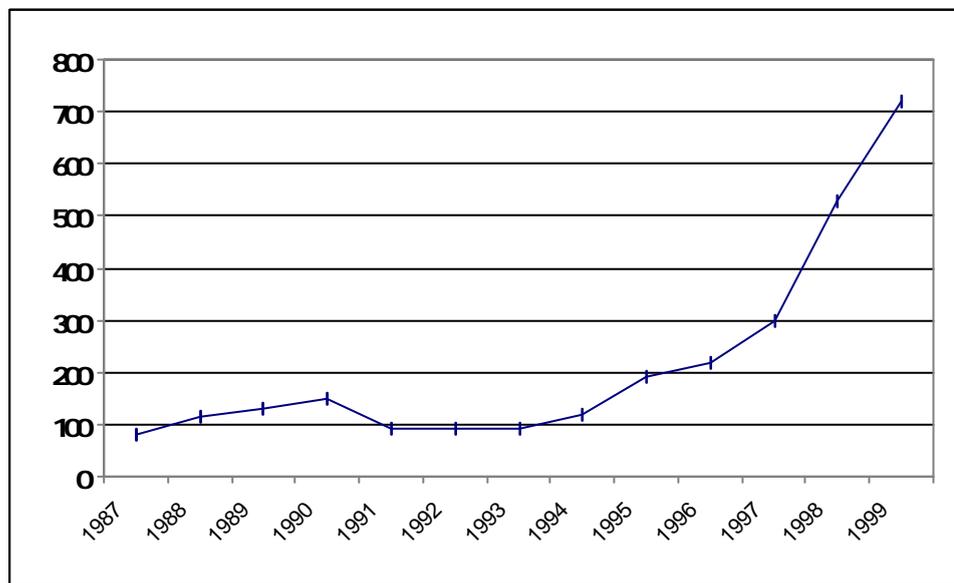
– les accords bilatéraux sur les investissements (1.856 accords en vigueur), très souvent accompagnés d'accords de non-double imposition (1.982 accords en vigueur) ;

– les accords régionaux de libre échange, en particulier entre l'Union européenne et des pays tiers, dont beaucoup comportent des clauses sur les investissements directs.

### • Une montée en puissance des fusions et acquisitions

Cette internationalisation des entreprises passe, aujourd'hui, essentiellement par des opérations de fusions-acquisitions, qui sont devenues le **principal ressort des flux d'investissements directs dans le monde**. Ces opérations ont atteint, en 1999, le montant record de 720 milliards de dollars, soit 8 % du PNB mondial, après une croissance moyenne de 42 % par an depuis 1990.

#### DES FUSIONS ET ACQUISITIONS TRANSFRONTALIÈRES EN TRES FORTE AUGMENTATION



(en milliards de dollars)

Source : CnuCED, World Investment Report 2000

Ces fusions-acquisitions sont aujourd'hui entrées dans une deuxième vague, motivée par des positionnements stratégiques en vue d'un développement à long terme. Elle diffère par son ampleur de celle du début des années 1990, qui, initiée par les déréglementations et la naissance des marchés financiers globaux, avait permis de conduire une première série de restructurations.

Les entreprises semblent privilégier les opérations de fusions-acquisitions aux opérations d'implantation *ex-nihilo* pour de nombreuses raisons, dont deux semblent particulièrement déterminantes :

– l'atteinte rapide des objectifs de croissance par la conquête de parts de marchés, en réponse à un environnement plus concurrentiel ;

– l'acquisition d'actifs stratégiques très longs à développer en interne, notamment dans le domaine immatériel (recherche et développement, technologies de production, licences, brevets d'exploitation) et dans celui de la distribution (réseaux de distribution en particulier).

Ces motivations sont, de surcroît, catalysées par la montée en puissance des nouveaux moyens de financement : financement direct par émission d'actions ou d'obligations, multiplication des fonds d'investissement, développement du capital risque ; développement du financement « papier » par échange d'actions. Ce dernier moyen est notamment utilisé pour financer les opérations d'envergure : 26 des 109 mégafusions ont été financées ainsi en 1999.

#### LA MONDIALISATION : QU'EST-CE QUI EST VRAIMENT NOUVEAU ?

D'aucuns affirment que la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau et que le monde était davantage intégré il y a un siècle. Les échanges et l'investissement représentaient une part comparable du PIB et, avec des frontières ouvertes, de nombreux individus partaient à l'étranger. Quelle est la nouveauté aujourd'hui ?

##### De nouveaux marchés

- La croissance des **marchés mondiaux** des services liés à la banque, à l'assurances et aux transports
- De nouveaux marchés financiers déréglementés, interconnectés au niveau mondial fonctionnant 24 heures sur 24, à distance en temps réel, dotés de nouveaux instruments tels que les produits dérivés
- Le démantèlement des lois antitrust et la prolifération des **fusions et des acquisitions**
- **Des marchés de consommation mondiaux avec des marques mondiales**

##### De nouveaux acteurs

- Des **multinationales** qui intègrent leur production et leur marketing et dominent la production mondiale
- L'Organisation mondiale du commerce, première organisation multilatérale dotée du pouvoir de faire respecter les règles par les différents pays
- Un tribunal pénal international en gestation
- Un réseau international d'ONG en expansion
- Des blocs régionaux qui se multiplient et gagnent en importance : l'Union européenne, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, le Mercosur, l'Association de libre-échange nord-américaine, la Communauté pour le développement de l'Afrique australe, entre autres
- Davantage de groupes de coordination des politiques : le G7, le G10, le G22, le G77, l'OCDE

##### De nouvelles règles et normes

- Diffusion de l'économie de marché à travers le monde, avec une tendance à la privatisation et à la libéralisation plus forte que par le passé.
- Généralisation des régimes démocratiques.

- Expansion de la couverture et du nombre des signataires des conventions et des instruments au service des droits de l'homme et prise de conscience accrue chez les individus dans le monde entier.
  - Objectifs de consensus et programmes d'action en faveur du développement.
  - Conventions et accords sur l'environnement mondial, relatifs à la biodiversité, la couche d'ozone, l'élimination des déchets dangereux, la désertification et le changement climatique.
  - Accords multilatéraux dans le domaine des échanges intégrant des points nouveaux tels que les conditions environnementales et sociales.
  - Nouveaux accords multilatéraux (sur les services, la propriété intellectuelle, les communications) plus contraignants pour les Etats que tout ce qui s'était fait précédemment.
- De nouveaux outils de communication** (plus rapides et moins chers)
- Internet et les communications électroniques permettent de relier de nombreux individus simultanément.
  - Téléphones cellulaires.
  - Télécopieurs.
  - Transport plus rapide et moins cher par avion, train et route.
  - Conception assistée par ordinateur.

Source : PNUD, Rapport mondial sur le développement humain 1999.

### ● Des entreprises à l'identité nationale de plus en plus difficile à définir

L'augmentation des investissements directs à l'étranger conduit au développement d'entreprises organisées en réseaux de multiples filiales implantées à travers le monde.

Les sièges sociaux de grandes firmes mondiales telles que Nike ou Coca Cola, tendent ainsi à n'être plus que des centres d'impulsion, les autres fonctions étant externalisées à travers le monde. Cette organisation en réseau transfrontalier n'est cependant plus l'apanage des grands groupes. Comme le souligne le rapport du Commissariat du plan sur la nouvelle nationalité de l'entreprise<sup>1</sup> « *la mondialisation concerne de plus en plus d'entreprises moyennes, mais aussi de petites entreprises particulièrement dans des secteurs de haute technologie* ».

L'internationalisation des entreprises concerne tous les aspects de leur fonctionnement. Des entreprises françaises peuvent aujourd'hui emprunter en Suisse, installer leurs centres de recherche en Allemagne, acheter leurs machines en Corée du Sud, baser leurs usines en Chine, élaborer leurs campagnes de marketing en Italie, vendre aux États-Unis et avoir des sociétés à capitaux mixtes en Pologne, au Maroc et au Mexique.

Les nouvelles technologies permettent, de plus, des formes d'organisations autrefois impensables. Ainsi M. Michel Lacombe, président de

---

<sup>1</sup> « La nouvelle nationalité de l'entreprise », rapport du groupe présidé par Jean-François Bigon, Commissariat général du plan, 1999.

Microsoft Europe, Moyen-Orient et Afrique, dont le siège est à Paris, a indiqué lors de son audition, que l'utilisation d'outils de communication modernes (4 millions d'e-mails par jour sont envoyés entre salariés de Microsoft) permet à 50 % de l'effectif du quartier général de n'être pas physiquement à Paris, mais repartis dans différents pays d'Europe.

Ces « global companies », constituées d'un réseau de différents éléments complémentaires éparpillés à travers la planète sans rattachement territorial, se caractérisent non seulement par l'éclatement de leurs centres de décisions et une nouvelle forme d'ancrage territorial, mais également par une identité nationale de plus en plus difficile à établir.

Le développement des fusions-acquisitions conduit à la multiplication de groupes industriels issus de l'association de firmes d'origines nationales diverses. Le capital de ces groupes comprend des investisseurs de plusieurs nationalités, leurs équipes dirigeantes brassent des cadres issus de plusieurs pays avec le souci de constituer une culture d'entreprise véritablement mondiale. Dans un certain nombre de cas, il devient alors très difficile de définir la nationalité de l'entreprise.

#### **Qu'est-ce que la nationalité d'une entreprise pour un chef d'entreprise ?**

M. Frédéric LAVENIR dans le cadre de son rapport sur l'attractivité du territoire s'est entretenu avec une trentaine de chefs d'entreprises français de différentes tailles en particulier sur le thème de la nationalité des entreprises. Les comptes rendus de ces entretiens donnent une idée de la conception que se font les chefs d'entreprise, de la nationalité de leurs firmes.

La quasi-totalité des chefs d'entreprises rencontrés estiment que l'internationalisation croissante de l'économie n'empêche pas les entreprises de conserver une forte identité nationale.

Ils s'accordent par ailleurs à penser que la nationalité d'une entreprise résulte de la conjugaison de plusieurs critères structurant le fonctionnement des entreprises : la nationalité des cadres et des dirigeants, la localisation du siège social, la composition du capital, celle du conseil d'administration, le lieu de cotation de l'entreprise, la localisation des activités de l'entreprise, de ses clients et de ses concurrents.

La pondération des différents critères permet d'établir la hiérarchie suivante (par ordre décroissant d'importance) :

1- Une large majorité se dégage pour estimer que la nationalité des entreprises est d'abord conditionnée par les racines culturelles de l'entreprise, la nationalité du président et de l'équipe de direction et le lieu de ses centres de décision (localisation des fonctions de directions). Ces éléments induisent une certaine adhésion spontanée de l'équipe de direction à la nationalité du pays. Un chef d'entreprise estime qu'au final la question de la nationalité de l'entreprise se résume en fait à la question « qui désigne le patron ? » .

2- Les critères liés à l'activité de l'entreprise (localisation des marchés, outils de production) donnent lieu à des appréciations plus contrastées. La majorité de nos interlocuteurs estiment que l'activité commerciale de l'entreprise n'interfère pas réellement avec son appartenance nationale et que la répartition du chiffre d'affaires et la nationalité des concurrents sont des éléments de conjoncture qui n'affectent pas la nationalité de l'entreprise. Certains de nos interlocuteurs estiment, au contraire, qu'une entreprise ne saurait échapper aux déterminants de la vie de l'entreprise que sont ses marchés et ses clients. Un chef d'entreprise soutient ainsi que *« si le business est anglo-saxon, l'entreprise est inéluctablement anglo-saxonne »*. La majorité des chefs d'entreprises s'accordent à reconnaître que la localisation des centres de production de l'entreprise n'influe sur sa nationalité qu'à partir du moment où elle concerne le cœur d'activité de l'entreprise.

3- A l'inverse, une large majorité de chefs d'entreprises rencontrés estime que l'origine du capital, dès lors que celui-ci est dispersé, n'influe que très marginalement sur la nationalité des entreprises. En effet, les investisseurs institutionnels ont tous les mêmes critères de gestion et de gouvernance. Toutefois, plusieurs chefs d'entreprise ont exprimé certaines nuances sur le rôle du capital : la nationalité des entreprises non cotées se confond plus largement avec celle de ses actionnaires. La volatilité des critères conduit plusieurs chefs d'entreprises à estimer que leur société est à la fois française et mondiale. Un chef d'entreprise affirme que sa *« société est française par son histoire et sa forme juridique, européenne par son actionariat, américaine par ses clients et internationale par son personnel »*.

Le développement de ces « worldwide companies » a suscité en France comme à l'étranger de nombreuses réflexions sur l'émergence d'une nouvelle nationalité des entreprises, comme celle du Commissariat général du plan, déjà citée. Il ressort cependant de ces travaux que si l'internationalisation du capital des entreprises et l'éclatement de leur localisation rend l'établissement d'un lien exclusif entre telle entreprise et telle nation de plus en plus difficile, en dehors de certains cas très spécifiques, l'entreprise apatriote n'existe pas.

La quasi totalité des multinationales, leurs actionnaires, leurs équipes de direction restent *in fine* enracinées dans une nation. **La plupart des entreprises dont la mission a rencontré les dirigeants en France et à l'étranger, conservent indéniablement une forte identité nationale.** La nationalité des dirigeants, celle des actionnaires, le droit selon lequel vit le contrat de société, la répartition géographique des centres de décision et des implantations industrielles lourdes, sont des réalités tangibles inscrites dans des territoires et déterminent un centre de gravité.

La mondialisation n'efface donc pas la nationalité des entreprises, tout comme elle n'efface pas les fragmentations nationales des territoires, tant de fait que de droit, liées aux sensibilités culturelles, à l'organisation des tissus économiques, ou à la réglementation administrative et fiscale.

Elle crée en revanche un nouveau contexte dans lequel on ne peut plus identifier l'économie nationale aux entreprises nationales. D'une part, une partie importante de ce que l'on nomme les industries nationales sont en effet désormais implantées à l'étranger. D'autre part, les entreprises étrangères

contribuent de façon croissante aux économies nationales, à la création d'emploi ou au commerce extérieur. En France, les entreprises sous contrôle étranger réalisent par exemple plus de 30 % des exportations dites françaises<sup>1</sup>.

Ce nouveau contexte impose de distinguer sur la base d'un critère territorial, l'industrie intérieure, qui rassemble l'ensemble des entreprises implantées sur le territoire national, de l'industrie nationale, qui comprend les entreprises nationales implantées à l'étranger.

Cette nouvelle donne signifie également que, moins que jamais on ne peut assimiler les intérêts des entreprises à ceux des nations. Dans un monde où les conseils d'administration sont composés de plusieurs nationalités, où les intérêts des entreprises sont répartis sur l'ensemble du globe, on ne peut plus dire, selon l'expression consacrée, que « ce qui est bon pour General Motors est bon pour l'Amérique ». Plus les entreprises seront internationales, moins elles pourront intégrer un ancrage national dans leur stratégie. Des dirigeants français d'entreprises majoritairement détenues par des actionnaires étrangers ne peuvent plus, dans cet univers concurrentiel, privilégier la France dans leurs choix stratégiques.

Même lorsque le capital des entreprises reste détenu par des actionnaires d'une seule nationalité, il est aujourd'hui plus encore qu'hier exclu que l'on puisse durablement privilégier des implantations nationales au détriment des intérêts de l'entreprise. On peut encore considérer qu'une entreprise, lorsqu'elle a conservé un ancrage national marqué, a tendance à favoriser, toutes choses égales par ailleurs, le territoire national dans sa stratégie d'implantation. Cet espoir conduit à juste titre les États à vouloir s'assurer que l'attractivité de leur territoire est suffisante pour que les centres de décision de ces entreprises souhaitent s'y maintenir.

### **3. Des capitaux mobiles**

L'internationalisation des entreprises, le développement des opérations de fusions-acquisitions ont été rendues possibles par une globalisation des marchés financiers.

La libéralisation des marchés financiers a commencé avec l'effondrement du système monétaire international fondé sur un régime généralisé de taux de change fixes ajustables, au début des années soixante-dix. Le démantèlement des contrôles nationaux sur les mouvements de capitaux, au cours des années quatre-vingt, dans les pays développés, a accru la liquidité des marchés financiers. Cette évolution s'est accentuée avec l'ouverture des pays émergents aux capitaux étrangers au début des années

---

<sup>1</sup> Une participation de poids au commerce extérieur, note bleue n° 103. Ministère de l'économie et des finances.

quatre-vingt dix. La globalisation financière a été marquée par l'apparition de nouveaux marchés et de nouveaux acteurs significatifs dans le jeu financier international.

La déréglementation des marchés financiers est à la fois une cause et une conséquence de la montée en puissance des innovations et de l'ingénierie financière, notamment en matière de produits dérivés.

Les marchés dérivés ont été, en effet, les principaux outils de placement des fonds d'investissement spéculatifs. Ils permettent d'obtenir des effets de levier considérables, avec une très faible exigence de fonds propres. Les investisseurs institutionnels qui interviennent sur ces marchés (fonds de pension, fonds d'investissement collectifs et compagnies d'assurance notamment), sont ainsi devenus des intervenants majeurs sur les marchés financiers et ont conduit à une profonde modification de la gestion des patrimoines à l'échelle mondiale.

La déréglementation et l'abaissement des coûts de transaction ont considérablement facilité la mobilité des capitaux et ont conduit à un décloisonnement et à une intégration de l'ensemble des marchés financiers mondiaux.

Quelques données témoignent de l'ampleur du phénomène. Entre 1980 et 1993, le PNB mondial des pays de l'OCDE a été multiplié par 2,5, la valeur du commerce international par 3,4, celle des actifs financiers sur les principaux marchés par 7,7, alors que les transactions de change étaient multipliées par 15.

En 1980, l'encours des prêts bancaires internationaux (prêts à des non-résidents et prêts en devises à des résidents) s'élevait à 324 milliards de dollars. En 1991, malgré la crise de la dette des économies en développement, ce stock atteignait 7 500 milliards de dollars. En 11 ans, le rapport de ce stock au PIB des pays de l'OCDE est passé de 4% à 44%. Au cours de la même période (1982-1991), l'encours des émissions obligataires internationales est passé de 259 à 1 650 milliards de dollars.

Le flux des transactions quotidiennes sur le marché des changes atteignait 350 milliards de dollars en 1986, 650 milliards en 1989 et 900 milliards actuellement. A titre de comparaison, la valeur du commerce mondial de marchandises est de l'ordre de 4 000 milliards de dollars par an.

La globalisation financière crée une nouvelle donne pour les agents économiques comme pour les États. Elle signifie pour les États une diminution drastique de leur marge de manœuvre en matière de politique monétaire et de change. Les masses de capitaux échangées chaque jour sur les marchés financiers sont en effet, désormais, largement supérieures aux capacités d'intervention des États.

**Tout gouvernement peut ainsi se retrouver l'otage des marchés, dès lors que sa politique est perçue négativement par ceux-ci.**

**Pour les entreprises et les particuliers, la globalisation des marchés français ouvre la possibilité d'investir ou de se financer sur l'ensemble des marchés internationaux.**

#### **4. Des talents nomades**

La mondialisation s'exprime également par la mobilité des salariés qualifiés. La mobilité internationale des cadres s'est accrue de génération en génération. L'acquisition d'une expérience internationale à l'étranger, qui était hier l'apanage d'une petite minorité, est aujourd'hui devenue, pour les jeunes diplômés, un facteur de réussite professionnelle, voire un passage obligé dans leur carrière.

Cette évolution est favorisée par plusieurs facteurs. L'ouverture des systèmes éducatifs sur le monde tend à diminuer les poids des barrières linguistiques et culturelles qui freinent le développement de l'expatriation. La naissance, au-delà des particularismes nationaux, d'une culture mondiale, faite de références et de modes de pensées communs, favorise l'émergence progressive d'une élite cosmopolite extrêmement mobile.

Les universités et les écoles d'ingénieurs et de commerce qui ont aujourd'hui pour ambition de former des hommes et des femmes susceptibles de travailler dans tous les pays du monde, ont largement contribué à cette ouverture sur le monde.

Des établissements comme l'INSEAD, qui implantée à Fontainebleau accueille selon Mme Claire Pike, sa Secrétaire Générale entendue par la mission, 40 nationalités et 88 % d'étrangers, forment ainsi de nouvelles générations que les enquêtes sociologiques définissent volontiers comme des « citoyens du monde », tant leur mobilité est grande, comparée à celle de leur aînés.

Cette ouverture sur l'étranger des jeunes diplômés va de pair avec une meilleure valorisation par les entreprises elles-mêmes des expériences à l'étranger. Les entreprises ont, en effet, un besoin croissant de cadres capables de prospecter les marchés internationaux, de négocier avec des partenaires étrangers ou de travailler dans des filiales implantées à l'étranger. Aussi valorisent-elles aujourd'hui plus qu'hier leurs expatriés.

Comme l'a souligné M. Bruno Durieux, président du Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF) devant la

mission : « *Aujourd'hui, un cadre ambitieux, crédité d'un potentiel élevé, pense sa carrière en France, mais aussi à l'étranger où il exercera, très jeune, des responsabilités* ».

Lors de son audition M. Jean-Claude Trichet, Gouverneur de la Banque de France, a également évoqué l'émergence d'une nouvelle élite cosmopolite : « *Les managers, les golden boys ou les golden girls, que l'on s'arrache sur le marché, sont libres, généralement jeunes, citoyens du monde -ou de l'Europe à tout le moins...* ».

Si cet engouement pour la mobilité internationale qui semble partagé par l'ensemble des jeunes générations d'ingénieurs ou de diplômés d'école de commerce, est cependant plus prononcée dans certains secteurs d'activité. Dans la finance ou l'informatique par exemple où les marchés sont mondiaux et les entreprises souvent internationales, la capacité des salariés à s'expatrier est particulièrement importante. Comme l'a souligné M. Bernard Lemée, directeur des Ressources Humaines à la BNP-Paribas lors de son audition, « *les nouvelles générations n'ont pas la même attitude face à l'expatriation, leur capacité d'adaptation dans le monde anglo-saxon est plus forte que celle de leurs aînés. Dans les métiers de la finance, un passage à Londres devient presque obligatoire dans un curriculum-vitae.* ».

Cela étant dit, l'augmentation de la mobilité internationale des cadres doit être appréciée à sa juste mesure.

Elle ne concerne d'abord qu'une faible population, si on la compare aux flux migratoires mondiaux, dont l'augmentation de 77 millions de personnes en 1965 à 110 millions en 1990<sup>1</sup> relève d'une toute autre logique. Cette augmentation s'explique, pour l'essentiel, par une migration de familles, de salariés non qualifiés ou de réfugiés en provenance des pays moins développés vers les pays développés, suscitant la mise en place de politiques de maîtrise des flux migratoires.

On ne peut, par ailleurs, comparer ni la mobilité des salariés à celle des entreprises ou des capitaux, ni l'augmentation des flux internationaux de marchandises ou d'investissements à celle des flux migratoires. Le flux entre pays développés reste, en effet, limité et la proportion d'expatriés des pays développés réduite, comme le montre le tableau suivant :

---

<sup>1</sup> *Mondialisation, délégation régionale et migrations internationales. Revue internationale des sciences sociales. UNESCO, septembre 2000.*

**PROPORTION DES RESSORTISSANTS  
RÉSIDENT À L'ÉTRANGER PAR PAYS**

	<b>Nombre de ressortissants à l'étranger</b>	<b>Population totale</b>	<b>% de ressortissants résident à l'étranger</b>
France	1 784 000*	60 900 000	2,9 %
Allemagne	4 000 000	80 000 000	5,0 %
Italie	6 500 000	57 400 000	11,3 %
Japon	10 000 000	126 100 000	7,9 %
Suisse	800 000	6 800 000	12,0 %

Source : « L'expatriation : Les Français établis hors de France, acteurs du rayonnement international de notre pays », Rapport du Conseil économique et social 1999.

\* Au 31 décembre 1999 ce chiffre est évalué à 1 882 013 par le ministère des affaires étrangères

Rapporté à sa juste mesure, ce phénomène n'en est pas moins d'une grande nouveauté par rapport à la situation, d'il y a ne serait-ce que dix ans.

***B. LA PROMOTION DES TERRITOIRES NATIONAUX SUR LES MARCHÉS MONDIAUX : UN IMPÉRATIF POUR LES GOUVERNEMENTS***

La mondialisation économique, la généralisation des échanges et des investissements transnationaux, ne signifient, ni la fin du national, ni la fin de la compétition économique entre les nations, tout au contraire. L'effacement des frontières, loin de tarir la concurrence entre les nations, a imposé aux États une nouvelle forme de compétition pour attirer et retenir entreprises, talents et capitaux sur leur territoire.

Privés de la protection qu'offraient hier les frontières, les États sont tenus d'offrir aux forces vives de leur économie un environnement tout aussi (sinon plus) attractif que leur voisin à un moment même où leur marge de manœuvre est de plus en plus réduite.

**1. Une course pour attirer entreprises, capitaux et compétences**

En ouvrant leurs marchés, les États ont délibérément renoncé à maîtriser les flux de marchandises et de capitaux issus ou à destination de leur territoire, pour se concentrer sur le solde des flux entrant et sortant. Il est, aujourd'hui, souhaitable que des entreprises nationales investissent massivement à l'étranger, mais également qu'inversement des entreprises étrangères investissent dans les mêmes proportions sur le territoire national.

Cette nouvelle course pour attirer entreprises, capitaux et compétences, passe par la **mise en œuvre de politiques économiques centrées sur l'attractivité du territoire**. Cet objectif constitue un des axes majeurs de toutes les politiques économiques des pays développés comme des pays en voie de développement.

Toute entreprise ou personne désireuse de trouver une nouvelle implantation peut, aujourd'hui, disposer de **comparaisons entre les performances de différents sites** au regard de critères aussi variés que la stabilité des prix, la qualité des infrastructures, le montant des loyers, les charges sociales, etc. La multiplication de ces comparaisons internationales et le **succès du « benchmarking »** dans tous les aspects de la vie économique, sont l'illustration même de cette **rivalité croissante entre les territoires sur un nombre sans cesse accru de critères** censés assurer aux investisseurs potentiels l'existence d'un environnement entrepreneurial performant.

En matière d'investissement direct, cette nouvelle forme de concurrence a conduit la quasi-totalité des pays à se doter de **structures spécifiques chargées d'attirer les entreprises étrangères** : Invest in Britain en Grande Bretagne, la Netherlands Foreign Investment Agency aux Pays-Bas, Sviluppo Italia en Italie et la dernière-née, l'Agence française pour les investissements internationaux, sont autant d'organismes chargés de défendre les couleurs de leur pays dans cette nouvelle compétition.

En matière de capitaux, où la concurrence est déjà ancienne, **chaque place financière cherche à attirer l'épargne internationale** en offrant une palette de produits financiers assurant à chaque investisseur l'équilibre souhaité entre la rentabilité, le risque et la liquidité.

En matière de compétences, la **concurrence que se livrent les États occidentaux pour attirer les salariés les plus qualifiés**, n'en est pas moins vive, car ces économies se sont progressivement spécialisées dans des secteurs à forte valeur ajoutée, qui exigent une main-d'œuvre de plus en plus formée. Ce capital humain, essentiel à cette nouvelle « économie du savoir », est en passe de devenir une ressource d'autant plus convoitée qu'elle se raréfie. Ainsi, dans le domaine des nouvelles technologies, la **pénurie de spécialistes** est devenue une des principales préoccupations des pouvoirs publics, en Europe comme aux États-Unis. Selon un récent rapport du Bureau international du travail, le nombre d'emplois non pourvus dans ce secteur s'élèvera à 1,6 million en 2002.

Dans ce contexte, comme l'observe le dernier rapport de l'OCDE sur les tendances des migrations internationales, *« de nombreux Etats multiplient les procédures favorisant la mobilité du travail qualifié et hautement qualifié pour pallier la pénurie sectorielle de main d'œuvre »*. Il peut s'agir de programmes spécifiques, comme c'est le cas pour les informaticiens en Allemagne, ou bien d'un assouplissement des critères d'éligibilité pour

certaines catégories de travailleurs qualifiés (Japon, Royaume-Uni, France et États-Unis). Ainsi, aux États-Unis, le nombre de visas H1B destinés aux travailleurs particulièrement compétents dans les domaines des nouvelles technologies, est passé de 60.000 en 1999 à 195.000 en 2001. Comme l'ont souligné devant la mission M. Claude Allègre et le professeur Luc Montagnier, on assiste aujourd'hui à une véritable « *chasse aux talents* ».

## 2. Une diminution des marges de manœuvre des États

On ne saurait réfléchir aux moyens pour les pouvoirs publics de faire face à la mondialisation sans s'attarder sur les instruments dont ils disposent. De ce point de vue, l'État d'hier, maître de son budget et de sa monnaie, est aujourd'hui dépossédé de nombre de ses prérogatives.

En Europe, les marges de manœuvre de l'État ont été réduites non seulement par l'unification des marchés et, en particulier, des marchés financiers, mais également par la construction communautaire, qui constitue, à bien des égards, une réponse à la mondialisation.

Les États européens ont, en quelques années, perdu trois variables d'ajustement, considérées hier comme les principaux outils d'une politique économique.

La première, la **politique budgétaire**, est aujourd'hui contrainte par le traité de Maastricht et celui d'Amsterdam, qui encadrent le déficit et le montant de la dette et interdisent toute monétisation de la dette publique. Les performances des États dans ce domaine sont aujourd'hui sous la surveillance de la Commission de la Banque centrale européenne et de celle, tout aussi (sinon plus) redoutable, des marchés.

La deuxième, la **politique monétaire**, permettait hier d'agir sur le niveau général des prix et, donc, d'influencer les anticipations des acteurs économiques. Avec la monnaie unique, l'ajustement monétaire a disparu.

La troisième est la **politique de change**, qui offrait la possibilité, à travers des dévaluations compétitives, d'acquérir ou de reconquérir des parts de marchés externes. Avec l'introduction de l'euro, cet instrument, que l'unification des marchés des changes rend de plus en plus difficile à maîtriser, a été mis en commun.

Dépossédés de la maîtrise de la monnaie et d'une large part de leur budget, deux éléments, qui, autrefois, suffisaient à les définir et à fonder leur existence, les États ont pour responsabilité, aujourd'hui, de mettre en œuvre

des politiques structurelles tendant à assurer la compétitivité de leur système productif dans la compétition internationale.

Comme des chefs d'entreprise, ils sont amenés à **mettre en valeur un territoire national**, comme s'il s'agissait d'un produit ou d'un service global ; ils doivent s'efforcer de le positionner sur un marché ultra concurrentiel tant du point de vue du prix que de la qualité, sans méconnaître l'importance des phénomènes d'image.

### **3. Une concurrence fondée sur la compétitivité globale des territoires et sur leur image**

Pour accroître l'attractivité de leur territoire, les États doivent jouer sur les différents paramètres qui rentrent en ligne de compte dans les décisions d'implantation dans tel ou tel pays. Ces critères varient selon qu'il s'agit d'entreprises, de personnes physiques ou de capitaux. Au sein de chacune de ces catégories, les critères diffèrent, également, selon les secteurs concernés et les objectifs poursuivis.

Si l'on met de côté les capitaux qui répondent essentiellement à des critères de rentabilité financière, et les catégories de personnes très spécifiques comme les universitaires, et que l'on se concentre sur les activités entrepreneuriales, on peut alors distinguer deux séries de critères.

La première série correspond à des **indicateurs stratégiques liés à la taille du marché et à son dynamisme**, voire à l'existence de sources d'approvisionnement en matières premières et la qualité des infrastructures. Toutes les études sur les investissements directs à l'étranger soulignent l'importance de ces données stratégiques. Entre pays développés, les décisions d'implantation correspondent d'abord à des logiques de stratégie commerciale et industrielle.

L'engouement des entreprises des secteurs des nouvelles technologies de l'information pour les États-Unis peut s'expliquer, par exemple, très largement, par l'avance considérable de ce pays, qui représente à lui seul plus de 60 % du marché mondial des technologies de l'information et, dans certains créneaux spécialisés, plus de 80 % de ce marché. Comme l'a souligné lors de son audition, M. Christian de Perthuis, économiste au Bureau d'informations et de prévisions économiques (BIPE) : *« Les États-Unis constituent un pôle d'attractivité sans équivalent au monde pour les entrepreneurs de la nouvelle économie. Ceci va très probablement perdurer pour des raisons de fond : le facteur temps (les USA ont débuté leur révolution numérique avec 2 ou 3 ans d'avance et on sait que rattraper une courbe d'expérience prend du temps), et l'effet taille du marché (qui attire les entrepreneurs, au niveau des marchés financiers, des ressources humaines, du business...) »*

La deuxième série de critères correspond à des **indicateurs fiscaux, juridiques et sociaux**. Fiscalité des entreprises et des personnes, charges sociales, stabilité du cadre réglementaire, attitude des administrations, flexibilité du marché du travail, coût et productivité de la main-d'œuvre, sont autant de critères objectifs sur lesquels se fondent des décisions d'implantation.

L'importance de ces critères varie selon que le choix de la localisation intervient lors de la création de l'entreprise, lors de la création de nouvelles activités ou de l'entrée sur de nouveaux marchés ou lors d'une fusion avec une nouvelle entité. Leurs appréciations diffèrent, également, selon que l'implantation concerne un siège social, pour lequel les aspects juridiques et fiscaux sont essentiels, un centre de recherche fondamentale, pour lequel la qualification des salariés est le critère essentiel ou une unité de production pour laquelle entrent en jeu à la fois la proximité d'un marché porteur, la compétitivité des salariés et la qualité de l'environnement entrepreneurial.

A ces critères objectifs il faut ajouter des **critères plus subjectifs, liés à l'image que véhicule chaque pays**.

L'évaluation des critères objectifs en effet coûte cher et s'avère difficile. Certains critères sont variables dans le temps, d'autres indicateurs diffèrent d'une région à l'autre au sein d'un même pays. Certains facteurs, comme les relations avec l'administration ou la qualité de la main d'œuvre, sont difficilement quantifiables. Toutes ces raisons expliquent que l'utilisation d'indicateurs quantitatifs ne laisse pas moins une large part aux questions d'image. Ainsi pour MM. Alexandre Joubert-Bompard et Claude Wendling, qui ont participé à la rédaction du rapport de M. Lavenir sur l'attractivité de la France « *l'image de marque des pays auprès des investisseurs étrangers et de la petite communauté des cadres dirigeants internationaux qui décident des implantations, est essentiel pour attirer les entreprises* ».

L'attractivité d'un territoire apparaît, en outre, comme un processus cumulatif. Associant qualités objectives et image positive auprès des investisseurs internationaux, certaines régions attirent de nouveaux venus, qui par leur présence même renforcent leur attractivité.

La **polarisation des activités financières à Londres** illustre ce processus, que certains appellent un « **effet de place** ». La dynamique de l'économie américaine en matière de nouvelles technologies participe également du même processus. Comme l'a souligné M. Michel Didier, directeur de Rexecode « *toute personne souhaitant s'orienter vers ce secteur est inéluctablement attirée par les États-Unis. Il y a donc pour les jeunes et pour les jeunes entreprises un phénomène d'attraction très fort, d'autant que l'espérance de gain, si l'on réussit aux États-Unis, est beaucoup plus forte qu'en France. On peut dire que le phénomène s'auto-entretient et provoque*

une divergence continue entre les États-Unis, qui profitent à plein de la dynamique de la nouvelle économie, et l'Europe ».

#### FACTEURS D'ATTRACTIVITÉ ET POLITIQUES DE COMPÉTITIVITÉ

Facteurs d'attractivité	Types de politique
Stabilité macroéconomique	Politique budgétaire Politique fiscale Politique monétaire
Facteurs de production généraux : Ressources naturelles Capital productif Infrastructures Population active Education/qualifications de base Recherche, développement, technologie	Politique structurelle Politique de santé Politique d'éducation Politique de l'emploi Politique de recherche et technologie
Performance des marchés : Marchés de capitaux Marché du travail	Politique fiscale Régulation financière Droit des sociétés et des actionnaires ( <i>corporate governance</i> ) Régulation du marché de l'emploi Politique de l'État providence
Performance des réseaux : Secteurs et leur interaction Innovation Structure de la demande	Politique de concurrence Politique commerciale Marché unique de l'UE Politique industrielle

Source : adapté de Jacquemin (A.), Pench (L.) (éd.) : " Pour une compétitivité européenne ", p. 11, 14 et sui.

Cette nouvelle compétition économique se joue donc sur un ensemble de critères très larges et engage des processus dont les États n'ont qu'une maîtrise très relative. Dans la mesure où cette concurrence porte *in fine* sur la performance globale des territoires, l'ensemble de la politique économique des États est concernée. Il leur faut, à la fois, assurer un cadre macro-économique stable, des coûts de production compétitifs, des systèmes de financement abondants, des infrastructures performantes, un marché du travail flexibles, une main d'œuvre formée. Bref, il leur faut jouer sur tous les tableaux.

Nouvelle donne pour les agents économiques, la mondialisation est également un nouveau défi pour les États. **Les choix de localisation des acteurs économiques jugent en continu de la pertinence des politiques publiques. La mondialisation sanctionne ainsi les choix à contre-courant et favorise les environnements les plus porteurs .**

## **II. LES FRANÇAIS RÉPUTÉS CASANIERS QUITTENT VOLONTIERS L'HEXAGONE POUR S'INSTALLER, TRAVAILLER ET INVESTIR A L'ÉTRANGER**

De nombreux indicateurs révèlent la propension croissante des Français et de nos entreprises à localiser leurs activités, leurs investissements ou leur patrimoine à l'étranger.

L'internationalisation des entreprises et des parcours professionnels, la réduction progressive des obstacles qui entravaient la mobilité des individus, des biens ou des capitaux, mais aussi le contexte de concurrence entre les espaces territoriaux qui incite à optimiser les choix de localisation, contribuent largement à cette évolution.

L'approche quantitative de ces mouvements n'est pas toujours facile. Jusqu'à présent, les pouvoirs publics n'ont pas véritablement cherché à mettre en place un suivi statistique systématique de ces flux, dont certains, par nature, se prêtent mal à tout recensement. Des instruments de mesure existent. Ils sont imparfaits et donnent souvent une vision trop globale pour autoriser une interprétation fine et sûre.

En dépit de ces difficultés, la mission d'information a tenté de rassembler et d'analyser les différentes études et sources statistiques de nature à mieux cerner l'ampleur et la nature des délocalisations de personnes, d'entreprises ou de patrimoines. Elle a complété cette démarche en réalisant ses propres enquêtes et en recueillant, au travers des auditions, un grand nombre de témoignages afin d'éclairer les motivations des phénomènes d'expatriation.

Les paragraphes qui suivent résument, pour les mouvements de personnes, d'entreprises et de patrimoines, les principales données collectées et fournissent quelques premiers éléments d'interprétation.

### ***A. COMPÉTENCES : IL Y A EXODE, IL Y A MOBILITÉ***

Constate-t-on une accélération des flux d'expatriation ? Vers quels pays se dirigent-ils ? Quelles catégories de Français concernent-ils ? Quelles sont les motivations de ces derniers ? Quelle signification peut-on donner à ces flux ?

**Mesurer et interpréter l'expatriation** présente un intérêt majeur pour l'analyse économique et sociale dans notre pays, mais jusqu'à présent, cette tâche n'a guère mobilisé que de faibles moyens, à la fiabilité incertaine et offrant peu de bases solides pour l'établissement d'un diagnostic clair.

Face à cette difficulté, la mission d'information a opéré selon trois méthodes :

- tout d'abord, l'**analyse des sources statistiques existantes**, certes fragiles mais néanmoins instructives. Complétées par les observations des postes consulaires, qui centralisent les informations sur les communautés françaises à l'étranger, **elles confirment l'accroissement régulier de la population française expatriée**, tout particulièrement dans les pays développés d'Europe de l'Ouest et d'Amérique du nord et dans les professions les plus qualifiées.

- deuxièmement, l'examen des données établies sur les **populations en relation avec le thème de la «fuite des cerveaux»**. Il en ressort que **l'expatriation de Français disposant d'un haut niveau de formation, notamment dans le domaine de la recherche et des nouvelles technologies, constitue une réalité qui ne se résume pas au simple effet de l'internationalisation de l'économie**. L'ampleur de cette expatriation ne doit pas être surestimée, particulièrement par rapport à d'autres pays, européens ou non, mais elle **révèle certaines insuffisances de notre pays**, en particulier dans le domaine de l'organisation de la recherche et de la promotion de l'innovation ;

- enfin, une approche plus qualitative, destinée à mettre en évidence les **motivations de l'expatriation** et la **signification profonde du phénomène** au regard des atouts et des faiblesses de la société française. La mission d'information a organisé une **enquête sur les diplômés d'une grande école qui résident à l'étranger**. Elle a recueilli, au cours d'un forum électronique organisé sur le site internet du Sénat, **plus de 400 témoignages d'expatriés de tous pays et de tous milieux**. Cette enquête et ces témoignages mettent en lumière plusieurs handicaps de notre pays, qui, s'ils ne sont pas toujours déterminants dans les raisons de départ, influent en revanche négativement sur les retours comme, vraisemblablement, sur notre attractivité pour les étrangers.

L'impression qui se dégage de ces différents éléments est que, **dans un contexte propice à la mobilité des personnes, la France perd effectivement, au travers de certaines formes d'expatriation, une partie de ses forces vives**. Ce phénomène se ressent beaucoup moins dans les décisions de départ à l'étranger que dans la **réticence d'une fraction d'expatriés à revenir en France**. Il n'est en rien massif ni spectaculaire. Il ne remet pas en cause, par ailleurs, l'intérêt pour la France d'encourager et de développer l'installation de ses citoyens à l'étranger, dès lors qu'elle valorise le potentiel

national. Il traduit, en revanche, une tendance à la détérioration de la compétitivité et de l'attractivité de notre pays.

### **1. L'approche statistique : une mobilité accrue vers les pays anglo-saxons**

L'imperfection des sources statistiques conduit à n'attribuer qu'une valeur relative aux chiffres sur l'expatriation des Français. Les évolutions au cours des quatre dernières années sont néanmoins très significatives et montrent une augmentation importante du nombre de Français installés à l'étranger.

#### *a) Insuffisance et limites des sources statistiques*

Dans son rapport d'information publié l'an passé, le Président Jean François-Poncet évoquait, s'agissant de l'expatriation, « *un flux mal recensé* », un phénomène échappant, « *dans une très large mesure, aux recensements établis par les administrations françaises ou étrangères* ». Il jugeait « *très approximative* » et « *peu fiable* », l'estimation des communautés françaises à l'étranger, du fait du caractère facultatif de l'immatriculation pour nos ressortissants et de la méthode purement intuitive aboutissant à l'évaluation des populations non immatriculées. Un constat analogue avait été dressé par notre collègue Monique Cerisier-ben Guiga dans son rapport sur l'exclusion sociale dans les communautés françaises à l'étranger.

Le ministère des affaires étrangères, conscient de cette situation, a entrepris, avec l'aide de l'INSEE, une évaluation de ses outils statistiques, de leurs lacunes et des moyens d'y remédier.

#### **• Des chiffres bruts à manier avec précaution**

De toutes les sources d'information françaises et étrangères sur la présence française à l'étranger et les flux d'expatriation, c'est le **fichier des immatriculations** tenu par nos consulats qui fournit l'information la plus complète. Il recense les personnes de nationalité française résidant pour une durée minimum de six mois dans un pays étranger. Mais cette base de données souffre de **trois faiblesses**.

Tout d'abord, **l'immatriculation est facultative**. Si elle est indispensable pour effectuer certaines formalités (délivrance de cartes nationales d'identité, inscription sur une liste électorale, accès aux bourses scolaires et à l'aide sociale) et permet de simplifier certaines démarches, elle ne constitue en rien une condition d'accès à l'administration française ou à la protection consulaire. Chaque Français à l'étranger est donc libre de s'immatriculer ou de ne pas s'immatriculer.

D'autre part, le fichier des immatriculations possède une **représentativité extrêmement variable selon les pays**, voire les régions. Elle est bonne dans les pays présentant des risques particuliers, ou dans lesquels la communauté française compte une forte proportion de bénéficiaires d'aides sociales ou de bourses. Elle est en revanche faible dans les pays développés, et notamment en Amérique du nord, où seule une minorité de Français s'immatriculent. La non-immatriculation résulte de facteurs divers (éloignement du poste consulaire, réticences face aux démarches administratives, sentiment d'une bonne intégration dans le pays d'accueil, volonté de « couper les liens » avec l'administration française...). Inversement, certains postes consulaires pratiquent une politique volontariste d'incitation ou de relance de nature à renforcer le taux d'immatriculation.

Enfin, l'immatriculation étant valable cinq ans, la **mise à jour** du fichier des immatriculés présente des imperfections. Des Français revenus en France après trois ans d'expatriation peuvent demeurer immatriculés s'ils ne se sont pas fait radier. A l'inverse, certains Français continuant de résider à l'étranger sont radiés au bout de cinq ans, faute d'avoir demandé le renouvellement de leur immatriculation. De plus, les pratiques de mise à jour du fichier varient selon les postes.

Pour tenter d'approcher de manière plus réaliste l'importance des communautés françaises à l'étranger, il est demandé aux consulats de procéder à une **évaluation de nombre des non-immatriculés**. Dans certains cas, il est possible de s'appuyer sur des sources locales telles que les registres de population, les recensements et les statistiques des services d'immigration, encore que ces sources ignorent, en général, les Français qui possèdent également la nationalité du pays. Le plus souvent, ces évaluations sont effectuées à partir d'extrapolations de nature très diverses. L'application de coefficients multiplicateurs à la population immatriculée n'obéit à aucune méthode d'ensemble, les pratiques variant considérablement dans l'espace et dans le temps, ce qui ne donne qu'une **valeur très indicative à l'évaluation des personnes non-immatriculées** et fragilise l'analyse des évolutions d'une année sur l'autre.

- **Une information sommaire sur les populations expatriées**

Outre un décompte –partiel et imparfait– de la population française à l'étranger, le fichier des immatriculations fournit un certain nombre d'informations sur les caractéristiques de la communauté expatriée, mais ces renseignements, obtenus grâce aux réponses fournies lors de l'immatriculation, demeurent très sommaires.

C'est ainsi par exemple que, pour l'exploitation statistique, la population n'est répartie qu'en trois classes d'âge (moins de 6 ans, 6 à 18 ans, plus de 18 ans), ce qui ne permet **aucune analyse détaillée de la structure démographique de la population adulte à l'étranger**.

S'agissant de l'activité, la population est répartie entre « inactifs » et « actifs », eux-mêmes divisés en plusieurs **catégories socio-professionnelles**. La catégorie « étudiants », théoriquement englobée dans les inactifs, n'apparaît pas. Les retraités sont curieusement recensés parmi les « actifs ». La répartition entre catégories sociales se double d'une répartition en secteurs d'activité (agriculture, industrie, bâtiment, tertiaire). Ces indications permettent, certes, d'affiner l'approche socio-économique des communautés françaises à l'étranger mais demeurent **trop globales pour connaître plus précisément les évolutions par type de métier ou niveau de formation et de qualification**.

Enfin, la **nature du lien avec la France** reste difficile à appréhender. Au sein de la population immatriculée, les actifs sont classés en deux catégories : **les détachés et les expatriés**. Le ministère des affaires étrangères considère comme détachée la personne soumise à un lien statutaire ou de dépendance professionnelle avec un employeur en France (contrat de travail prévoyant la réintégration, détachement administratif, congé sans solde). Le critère ici retenu semble être celui de l'automatisme de réintégration en France, caractéristique du « détaché », les « expatriés » recouvrant tous les autres cas de figure. On remarquera que cette nomenclature ne concorde pas avec celle utilisée par les entreprises, qui utilisent le terme d'expatrié pour les cadres les plus directement rattachés au siège français. En outre, **la notion administrative d'expatrié**, au sens des postes consulaires, **recouvre une grande variété de situations**, allant d'une activité indépendante ou dans une entreprise locale à l'emploi par une entreprise française ou l'une de ses filiales, mais sous contrat local.

• **Une analyse compliquée par l'hétérogénéité des communautés françaises à l'étranger**

Dès lors que l'on cherche à repérer et à interpréter les tendances de l'expatriation, l'approche statistique se heurte au caractère hétérogène des communautés françaises à l'étranger.

Celles-ci comportent en effet une proportion élevée de **résidents permanents**, que l'on ne peut réellement qualifier d'expatriés, soit qu'ils se soient **établis dans le pays de très longue date**, et parfois depuis plusieurs générations, soit qu'ils possèdent la nationalité du pays de résidence et qu'ils aient acquis la nationalité française par mariage ou par filiation. La **proportion de « binationaux »** dans la population immatriculée **croît régulièrement**. Elle atteint aujourd'hui près de 47 % des immatriculés (près de 80 % au Proche et au Moyen-Orient, près de 60 % en Amérique centrale et du sud ainsi qu'en Afrique du nord, 48 % en Amérique du nord, 43 % en Europe occidentale). L'évolution du nombre de Français à l'étranger résulte donc, pour une part non négligeable, de la démographie propre de ces catégories très largement intégrées dans le pays de résidence, qui comportent

en leur sein des personnes n'ayant jamais résidé en France et parfois même ne parlant pas notre langue.

Face à ce noyau stable, apparaît une autre composante constituée des **expatriés proprement dits**, c'est-à-dire de ceux qui ont quitté la France de « fraîche date ». Elle-même comporte des **expatriés très temporaires**, envoyés pour une durée limitée par leur entreprise ou leur administration, ou encore inscrits dans des établissements d'enseignement supérieur, et d'autres Français ayant choisi de s'établir à l'étranger pour des raisons personnelles ou professionnelles, dans une perspective parfois plus durable.

La juxtaposition de ces différents « profils » rend difficile l'interprétation des statistiques consulaires et des évolutions à la hausse ou à la baisse qu'elles révèlent.

*b) La montée régulière de l'expatriation est néanmoins indiscutable*

En dépit des limites qui viennent d'être rappelées et qui sont liées au fait que l'immatriculation possède une fonction essentiellement administrative, et non statistique, les données recueillies par les postes consulaires permettent d'établir un constat clair et indiscutable : **l'accroissement régulier du nombre de Français vivant à l'étranger.**

**• L'évolution globale : 15 % d'expatriés supplémentaires en 4 ans**

Au cours des dernières années, les consulats ont enregistré environ **200 000 nouveaux immatriculés par an**, ce qui laisse à penser, compte tenu des non-immatriculés, qu'**environ 300 000 Français s'expatrient chaque année** (soit 1 Français sur 200). Parallèlement, des expatriés reviennent en France, mais leur nombre est inférieur à celui des départs puisque, globalement, **la population française à l'étranger a progressé d'environ 200 000 personnes sur les quatre dernières années, soit une augmentation de 50 000 personnes par an.**

**Evolution de la population immatriculée**

	31.12.1995	31.12.1999	Evolution
<b>Population immatriculée</b>	<b>889 803</b>	<b>1 015 026</b>	<b>+ 14 %</b>
Binationaux	397 632	472 391	+ 18,8 %
Autres	492 271	542 635	+ 10,2 %
Moins de 18 ans	254 388	290 086	+ 14 %
Plus de 18 ans	635 415	724 940	+ 14,1 %
Détachés	90 727	73 443	- 19,1 %
Expatriés	799 076	941 583	+ 17,8 %
Estimation des non-immatriculés	746 300	866 987	+ 16 %

Estimation de la population totale	1 636 103	1 882 013	+ 15 %
------------------------------------	-----------	-----------	--------

Source : Ministère de affaires étrangères

De ce premier tableau, on peut tirer quelques premières conclusions :

- une **augmentation de la population française immatriculée de 14 % en 4 ans** ;

- une **augmentation sans doute légèrement supérieure (+ 15 %) de la population française totale à l'étranger**, compte tenu des estimations de la population non-immatriculée ;

- une **contribution significative des binationaux** à cette augmentation, puisque leur nombre augmente plus rapidement (+ 18,8 %) que celui des autres Français à l'étranger ;

- une **régression de la catégorie des « détachés »**, de plus en plus résiduelle, qui témoigne d'une certaine « banalisation » des conditions d'emploi et de recrutement et bat en brèche l'image du cadre envoyé temporairement à l'étranger par sa société, avec tous les éléments (indemnités, avantages en nature...) s'attachant à ce statut.

#### • L'évolution par zone : l'attraction du monde anglo-saxon

Le tableau figurant à la page suivante tente de donner une vision d'ensemble pour chaque zone géographique, et pour les pays les plus significatifs, des évolutions de la présence française. Pour ce faire, il fait figurer les évaluations de la population non-immatriculée, bien que ces chiffres suscitent, rappelons-le, d'importantes réserves.

Premier constat : que l'on considère le nombre d'immatriculés ou celui, plus approximatif, de l'ensemble de la communauté française, **sept pays<sup>1</sup> totalisent à eux seuls plus de 60 % de l'accroissement de la population française à l'étranger**. Il s'agit du **Royaume-Uni**, des **États-Unis**, de l'**Allemagne**, de l'**Espagne**, de la **Belgique**, de la **Suisse** et du **Canada**.

L'Europe occidentale et l'Amérique du nord demeurent les destinations privilégiées de nos expatriés. La présence française en Afrique stagne. Son expansion en Asie est soutenue, malgré les effets de la crise économique. Elle progresse faiblement en Amérique du sud et en Amérique centrale. Elle se développe rapidement, tout en demeurant encore limitée, en Europe de l'est.

Deuxièmement, **trois pays enregistrent une augmentation extrêmement soutenue des immatriculations : le Royaume-Uni (+ 33,3 %**

---

<sup>1</sup> Les statistiques concernant l'Afrique du nord sont faussées, les effectifs de la communauté française en Algérie n'ayant été réintégrés qu'à partir de 1999.

en 4 ans), le Canada (+ 25,8 %) et les États-Unis (+ 20,7 %) – démontrant l'effet d'attraction exercé par le monde anglo-saxon.

Population française à l'étranger : évolution par zone géographique

Source : Ministère des affaires étrangères

ZONE	31-12-1995			31-12-1999		
	Immatriculés	Estimés	Total	Immatriculés	Estimés	Total
<b>Europe de l'ouest</b>	<b>449 458</b>	<b>369 410</b>	<b>818 868</b>	<b>510 474</b>	<b>444 550</b>	<b>955 024</b>
<i>Royaume-Uni</i>	51 303	105 000	156 303	68 362	156 000	224 362
<i>Allemagne</i>	85 935	62 500	147 895	96 450	74 500	170 950
<i>Belgique</i>	66 856	62 000	128 856	71 208	70 000	141 208
<i>Suisse</i>	99 210	20 500	119 710	115 082	21 000	136 082
<i>Espagne</i>	44 049	19 500	63 549	48 825	39 000	87 825
<i>Italie</i>	30 812	20 500	51 312	32 625	19 800	52 425
<i>Pays-Bas</i>	10 618	10 000	20 618	11 630	10 000	21 630
<b>Amérique du nord</b>	<b>106 917</b>	<b>242 400</b>	<b>349 317</b>	<b>130 926</b>	<b>243 700</b>	<b>374 624</b>
<i>États-Unis</i>	70 519	154 000	224 519	85 124	159 200	244 324
<i>Canada</i>	36 398	88 400	124 798	45 802	84 500	130 302
<b>Afrique francophone</b>	<b>107 033</b>	<b>15 855</b>	<b>122 888</b>	<b>102 763</b>	<b>25 745</b>	<b>128 508</b>
<b>Proche et Moyen-Orient</b>	<b>62 702</b>	<b>20 925</b>	<b>83 627</b>	<b>70 334</b>	<b>26 415</b>	<b>96 749</b>
<i>Israël</i>	29 983	13 700	43 683	31 520	18 000	49 520
<b>Amérique centre et sud</b>	<b>56 537</b>	<b>21 507</b>	<b>78 044</b>	<b>63 664</b>	<b>25 805</b>	<b>89 469</b>
<i>Brésil</i>	11 463	9 200	20 663	12 327	8 900	21 227
<i>Argentine</i>	13 402	2 500	15 902	11 934	6 000	17 934
<i>Mexique</i>	7 708	5 000	12 708	9 756	6 000	15 756
<b>Asie Océanie</b>	<b>49 034</b>	<b>53 449</b>	<b>102 483</b>	<b>56 231</b>	<b>45 357</b>	<b>101 588</b>
<i>Australie</i>	10 969	46 000	56 969	12 557	35 500	48 057
<i>Inde</i>	9 738	880	10 618	8 517	1 550	10 067
<i>Japon</i>	4 218	1 610	5 828	5 221	1 150	6 371
<i>Hong Kong</i>	4 048	1 700	5 748	4 399	1 500	5 899
<i>Singapour</i>	2 658	250	2 908	3 292	300	3 592
<b>Afrique du nord</b>	<b>35 770*</b>	<b>13 440*</b>	<b>49 210*</b>	<b>49 249</b>	<b>45 150</b>	<b>94 399</b>
<b>Europe de l'est</b>	<b>11 297</b>	<b>5 572</b>	<b>16 869</b>	<b>19 372</b>	<b>6 245</b>	<b>25 617</b>
<b>Afrique non francophone</b>	<b>11 055</b>	<b>3 742</b>	<b>14 797</b>	<b>12 013</b>	<b>4 020</b>	<b>16 033</b>

<b>TOTAL</b>	<b>889 803</b>	<b>746 300</b>	<b>1 636 103</b>	<b>1 015 026</b>	<b>866 987</b>	<b>1 882 013</b>
--------------	----------------	----------------	------------------	------------------	----------------	------------------

*\* Sans l'Algérie.*

• **La répartition socio-professionnelle : l'expatriation touche en priorité les personnels qualifiés**

Le tableau suivant retrace la répartition socio-professionnelle des Français de l'étranger, telle qu'elle peut être définie à partir des renseignements fournis lors de l'immatriculation.

**Répartition socio-professionnelle des immatriculés**

Catégorie socio-professionnelle	1995	1999	%
<b>Exploitants</b>	2 099	2 095	- 0,2 %
<b>Artisans, commerçants, chefs d'entreprises</b>	40 780	45 801	+ 12,3 %
<b>Cadres, professions intellectuelles</b>	113 864	135 418	+ 18,9 %
<b>Professions intermédiaires</b>	78 062	87 458	+ 12,7 %
<b>Employés</b>	105 973	131 878	+ 24,4 %
<b>Ouvriers</b>	19 853	19 713	- 0,7 %
<b>Retraités</b>	43 672	50 429	+ 15,5 %
<b>Actifs en recherche d'emploi</b>	8 709	10 861	+ 24,7 %
<b>Ensemble des « actifs »</b>	<b>413 012</b>	<b>484 153</b>	<b>+ 17,2 %</b>

Source : Ministère de affaires étrangères

On constate que, numériquement, deux catégories dominent assez largement chez les expatriés : les cadres et professions intellectuelles, catégorie la plus nombreuse, qui a augmenté de près de 20 % en 4 ans, et les employés, en très forte augmentation eux aussi (+ 24,4 %).

Mais ces évolutions obéissent à des logiques assez différentes selon les pays. C'est surtout l'analyse détaillée de l'évolution, par zone géographique, des catégories socio-professionnelles, qui permet de faire apparaître les caractéristiques majeures des tendances actuelles de l'expatriation.

**Répartition socio-professionnelle - Evolution par zone géographique  
du 31.12.1995 au 31.12.1999**

<b>Catégorie</b>	<b>Europe occidentale</b>	<b>Amérique du nord</b>	<b>Asie - Océanie</b>	<b>Europe de l'est</b>	<b>Autres</b>	<b>Total</b>
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise <i>Evolution sur 4 ans</i>	17 565 + 9,7 %	6 765 + 15,6 %	2 253 + 3,7 %	81 + 55,5 %	18 312 + 12,9 %	45 801 + 12,3 %
Cadres, professions intermédiaires <i>Evolution sur 4 ans</i>	50 015 + 15,5 %	22 890 + 38 %	13 538 + 45,9 %	4 563 + 51,0	44 412 + 6,6 %	135 418 + 18,9 %
Professions intermédiaires <i>Evolution sur 4 ans</i>	38 096 + 15,0 %	14 650 + 39,2 %	3 947 - 10,0	3 178 + 189,2 %	28 087 - 2,8 %	87 958 + 12,7 %
Employés <i>Evolution sur 4 ans</i>	90 555 + 26,6 %	14 955 + 11,5 %	3 018 - 10,0 %	2 309 + 259,7 %	21 041 + 20,4 %	131 878 + 24,4 %
Autres professions <i>Evolution sur 4 ans</i>	15 922 + 6,8 %	1 290 - 27,7 %	789 - 15,0 %	324 - 4,7 %	3 483 - 13,1 %	21 808 - 0,7 %
<b>TOTAL</b> <i>Evolution sur 4 ans</i>	<b>212 153</b> <b>+ 18,6 %</b>	<b>60 550</b> <b>+ 25,6 %</b>	<b>23 545</b> <b>+ 19,9 %</b>	<b>11 189</b> <b>+ 98,8 %</b>	<b>115 335</b> <b>+ 6,5 %</b>	<b>422 863</b> <b>+ 17,3 %</b>

Source : Ministère de affaires étrangères

**Quatre zones absorbent l'essentiel de l'augmentation de la population française travaillant à l'étranger :**

- **l'Europe occidentale**, qui représente plus de la moitié de cette population, où l'augmentation représente plus de 33 000 personnes (+ 18,6 %) ;

- **l'Amérique du nord**, qui représente près de 15 % de cette population, où l'on constate un accroissement de plus de 12 000 personnes (+ 25,6%) ;

- **l'Europe de l'est et l'Asie-Océanie**, où les effectifs demeurent modestes, mais connaissent une croissance rapide (environ 5 500 personnes, soit un doublement en Europe de l'est, près de 4 000, soit une augmentation de 20 % en Asie-Océanie).

Par contraste, le nombre de Français travaillant dans les autres zones géographiques s'accroît faiblement (7 000 personnes, soit + 6,5 %). Encore faut-il préciser que cette augmentation résulte, pour près de la moitié, de la réintégration de l'Algérie dans les statistiques à partir de 1999.

**Deux catégories socio-professionnelles réalisent plus des trois quarts de l'accroissement** de la population française travaillant à l'étranger :

- les **employés** (26 000 personnes supplémentaires en 4 ans, soit 24,4 % d'augmentation) ;

- les **cadres et professions intellectuelles** (21 500 personnes supplémentaires en 4 ans, soit 18,9 % d'augmentation).

On constate, cependant, que l'effectif des **employés** augmente essentiellement en Europe. Près de 24 000 d'entre eux travaillent en Suisse, 20 000 au Royaume-Uni et 17 800 en Allemagne. Dans ces trois pays, le nombre d'employés français s'est accru mais **l'augmentation la plus spectaculaire s'est produite au Royaume-Uni** (+ 9 270 employés français en 4 ans, soit une augmentation **supérieure à 85 %**).

Les **cadres et professions intellectuelles** demeurent la **catégorie la plus nombreuse** parmi les Français travaillant à l'étranger. Leur nombre s'est notablement accru en **Amérique du nord** (+ **38 %**, soit 6 300 personnes supplémentaires en 4 ans) et en **Asie-Océanie** (+ **45,9 %**, soit 4.260 personnes supplémentaires en 4 ans), l'accroissement étant plus modéré en valeur relative (+ 15,5 %) en Europe occidentale, bien que supérieur en valeur absolue (6 700 personnes supplémentaires).

*c) Que recouvre l'augmentation de la population française à l'étranger ? L'analyse des postes consulaires*

La mission d'information a adressé un questionnaire aux postes consulaires afin de mieux comprendre les évolutions révélées par les diverses statistiques. Les questions portaient sur la **durée de l'expatriation** – temporaire, prolongée ou définitive –, sur la part respective des Français relevant d'administrations, d'organisations ou d'entreprises françaises et de ceux exerçant une **activité salariée ou indépendante sans lien direct avec la France**, ou encore sur l'évaluation des flux d'expatriation dans les **secteurs d'activité** liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, la recherche scientifique et technologique, l'enseignement, les

activités financières, les activités à haute valeur ajoutée (telles que la création intellectuelle ou artistique, le sport de haut niveau ou l'industrie du luxe).

Bien souvent, les postes ne disposent pas des instruments permettant de répondre précisément, ou même approximativement, à ce type de questions pourtant centrales dans la perspective de l'interprétation des mouvements d'expatriation. La nécessité, pour les pouvoirs publics, de dégager des moyens permettant de **remédier à ce déficit d'analyse**, n'en apparaît que plus forte et plus urgente.

En dépit de ces difficultés, les postes ont pu fournir des indications intéressantes, dont on trouvera ci-après le résumé, pour les principaux pays et principales zones géographiques.

### **. Le Royaume-Uni : une attraction soutenue qui s'exerce sur toutes les catégories socio-professionnelles**

Le Royaume-Uni constitue, de très loin, le **premier pôle de croissance de la population française à l'étranger**. De la fin 1995 à la fin 1999, le nombre d'immatriculés y a progressé de plus de 17 000 personnes (soit 13,6 % de la progression totale du nombre d'immatriculés à l'étranger). Si l'on englobe l'évaluation de la population non immatriculée, c'est une **progression de 68 000 personnes sur 4ans** qui apparaît, soit 27,7 % de la progression globale des Français à l'étranger. Cette tendance se confirme au vu des derniers chiffres connus, puisqu'au cours de l'année 2000 le nombre d'immatriculés au consulat général à Londres est passé de 65 068 à 70 568, soit une progression de 8,4 %. Au total, **la communauté française au Royaume-Uni compterait près de 225 000 personnes**, ce qui lui confère la 1<sup>ère</sup> place en Europe et la 2<sup>ème</sup> dans le monde. Le taux d'immatriculation s'avère être, chez les Français du Royaume-Uni, parmi les plus faibles du monde (environ 30 %). La proximité de la France et la rapidité des liaisons, les facilités d'intégration, la simplicité des démarches administratives auprès des autorités britanniques, sont les principales raisons avancées pour expliquer le peu d'intérêt accordé à l'immatriculation.

Les données recueillies font apparaître deux caractéristiques :

- d'une part, la relative volatilité de cette communauté, illustrée par une durée moyenne d'immatriculation relativement courte, ne remet pas en cause son **augmentation à un rythme soutenu**. La facilité des allers-retours entre Londres et le continent ne doit pas masquer **que les flux sont beaucoup plus nombreux de la France vers le Royaume-Uni que l'inverse** ;

- d'autre part, la diversité de cette communauté démontre **que le Royaume-Uni attire toutes les catégories socio-professionnelles**.

Parmi les immatriculés, la catégorie des employés demeure très largement dominante, alors que, sur l'ensemble du monde, elle arrive après celle des cadres et professions intellectuelles.

L'afflux d'arrivants très qualifiés dans les **secteurs liés à la finance et aux nouvelles technologies** n'en demeure pas moins très sensible, comme l'observait l'an passé le Président Jean François-Poncet dans son rapport d'information. Les contacts établis par la mission d'information, lors de sa visite à Londres au mois d'avril dernier, ont confirmé la croissance du nombre d'entrepreneurs français attirés par un climat d'affaires et une fiscalité plus favorables, que ce soit dans les secteurs traditionnels, dans la finance et le conseil ou dans les nouvelles technologies.

Selon le Consulat général à Londres, **l'attractivité du Royaume -Uni** résulte de plusieurs facteurs :

- la possibilité, pour les jeunes, d'acquérir une première expérience professionnelle tout en se formant ou se perfectionnant en anglais, afin de se préparer à une carrière internationale ;

- la facilité d'accès au marché du travail, dans la mesure où « *les conditions d'embauche sont moins strictes qu'en France* », le diplôme étant un critère secondaire au regard de l'aptitude, de la faculté d'adaptation et du rendement ;

- le statut de capitale financière de la City, passage obligé du courant d'affaires du monde anglo-saxon.

Le Consulat général estime également que « *si la Grande-Bretagne reste une destination très prisée pour les jeunes Français à la recherche d'un premier emploi ou d'une expérience linguistique en milieu anglophone, le mythe de l'Eldorado britannique semble s'effriter auprès des moins de 30 ans sous l'effet d'un double mouvement* », la reprise de la croissance en France et « *une meilleure connaissance des caractéristiques du droit social britannique qui n'offre pas, loin s'en faut, des garanties équivalentes à celles qui existent en France* ». Mais il constate dans le même temps « *une croissance de l'immatriculation et de la délivrance des passeports, ce qui amène à penser que se développe une tendance à s'installer durablement dans ce pays* », sa bonne santé économique et le terrain d'expérience qu'il offre dans le domaine de l'international, constituant autant de « *facteurs attractifs pour les jeunes cadres français* ».

**Ainsi, aucun signe n'annonce, pour l'instant, un ralentissement de l'installation des Français au Royaume -Uni.**

- **Les autres pays d'Europe occidentale**

La communauté française en **Suisse** est la deuxième en Europe et la troisième dans le monde, par ordre d'importance (115 000 immatriculés, 136 000 personnes en englobant l'estimation des non-immatriculés). Elle continue à croître (près de 16 000 immatriculés supplémentaires, soit une hausse de 16 % en 4 ans). Elle compte une très forte proportion de binationaux (61,5 %), qui ont acquis la nationalité par mariage (couples mixtes) ou filiation.

Cette communauté se caractérise donc par une certaine stabilité de résidence dans le pays, illustrée par le fait que 63 % des immatriculés résidaient en Suisse depuis plus de cinq ans.

Cette stabilité n'exclut pas la **persistance d'un flux d'expatriation**. En réponse au questionnaire de la mission d'information, notre représentation à Berne évoque la multiplication, au cours des dernières années, de cas d'expatriation de **dirigeants ou propriétaires d'entreprises**, ainsi que de nombreux **artistes et sportifs**. Elle précise que « *parmi les principales motivations, les raisons fiscales ne sont pas à exclure (sic !), même si la qualité du cadre de vie et de l'environnement jouent un rôle majeur* ». Il s'agit là d'un phénomène bien connu, dont on constate qu'il ne se ralentit pas.

La communauté française en **Allemagne** a connu, au cours des dernières années, une évolution largement liée au retrait d'une partie des forces françaises stationnées dans ce pays depuis la fin de la dernière guerre mondiale. En diminution jusqu'en 1996, elle a de nouveau connu une **croissance assez nette, le nombre d'immatriculés ayant augmenté de 12,2 % en 4 ans** pour atteindre 96 500 personnes fin 1999. L'enregistrement auprès des services domiciliaires allemands étant une obligation légale, on sait d'autre part que 107 000 ressortissants français étaient recensés par les autorités du pays fin 1999. Il convient d'ajouter à ceux-ci, les binationaux, ce qui conduit à estimer à environ **170 000 personnes la totalité de la communauté française**, soit une **augmentation de 23 000 personnes en 4 ans (+ 15,6 %)**.

Selon notre ambassade à Berlin, « *la majorité de nos compatriotes exerce une activité professionnelle sans lien direct avec la France, principalement dans les secteurs tertiaires et industriels... L'Allemagne attire les jeunes professionnels hautement qualifiés : cadres de grandes entreprises, ingénieurs, informaticiens, juristes... Dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication, la pénurie avérée de personnels qualifiés incite les entreprises allemandes à faire appel à des cadres français* ». En revanche, l'ambassade observe une présence française faible dans le secteur universitaire comme dans celui de la recherche, ce qui l'amène à considérer que l'on « *ne peut donc pas parler de fuite de cerveaux de la France vers l'Allemagne, mais de quasi-absence de cerveaux, qui*

*seraient autant de relais aux intérêts de la France en Allemagne* ». Elle conclut toutefois que *« le niveau élevé des salaires et un faible taux de chômage, notamment à l'ouest, constituent des facteurs attractifs pour nos compatriotes et les encouragent à venir y prospecter pour un emploi »*. On peut ajouter que cette attractivité se trouve renforcée par la mise en œuvre, d'ici 2005, d'une **réforme fiscale** prévoyant notamment un allègement de l'impôt sur le revenu par une diminution des taux et un relèvement de l'abattement personnel.

La communauté française en **Belgique** connaît une **augmentation modérée** (+ 6,5 % pour les immatriculés, + 9,6 % pour la population totale estimée, de 1995 à 1999).

Parmi les particularités de cette progression, notre ambassade note qu'en Wallonie, les **étudiants français** constituent la grande masse des nouveaux expatriés, dans les **filères vétérinaires, médicales et paramédicales** (kinésithérapeutes), dont ils représentent jusqu'à plus de la moitié des effectifs. Le coût, en général moins élevé, de ces études, l'absence d'examens sélectifs à l'entrée, par opposition au *numerus clausus* imposé en France, et l'équivalence des diplômes reconnue par la réglementation européenne, sont à l'origine de ce phénomène qui s'est amplifié ces dernières années.

Dans un autre domaine, l'ambassade signale que dans la région d'Arlon, *« un nombre croissant de Français (environ 3 000) qui résident en Belgique mais travaillent et paient leurs impôts au Grand-Duché de Luxembourg, se sont installés dans cette région frontalière afin de profiter de la convention fiscale belgo-luxembourgeoise »*.

Aucune mention n'est en revanche effectuée sur les Français ayant transféré leur résidence en Belgique pour bénéficier de l'absence d'imposition sur la fortune et de taxation sur les plus-values de valeurs mobilières. Cette question sera analysée plus loin, sous l'angle des **délocalisations de patrimoines**. Signalons simplement qu'au cours de son déplacement à Bruxelles, à l'occasion duquel elle a rencontré des professionnels de la finance et du conseil, ainsi que des « expatriés » fiscaux, la mission d'information a successivement entendu des évaluations très différentes au sujet des ressortissants français installés en Belgique pour raisons fiscales. Le chiffre de 4 000 Français, cité par un organe de presse bruxellois<sup>1</sup>, a été réfuté et jugé manifestement surévalué. En revanche, le fait que le phénomène ait touché plusieurs centaines de familles ne paraît pas contesté. Deux foyers de délocalisation sont identifiés : la zone frontalière, où résident des habitants du Nord de la France qui se déplacent de quelques dizaines de kilomètres, et l'agglomération bruxelloise.

---

<sup>1</sup> *The Bulletin* – 5 avril 2001 – Selon le même article, 30 000 Néerlandais auraient choisi de vivre en Belgique pour raisons fiscales.

### • L'Amérique du nord

La communauté française aux États-Unis, évaluée à près de **245 000 personnes**, est numériquement la **première au monde**. Près des deux tiers des Français ne sont pas immatriculés, le nombre d'immatriculés ayant progressé de près de 15 000 personnes en 4 ans (+ 20,7 %), pour atteindre 85 124 personnes fin 1999.

Cette forte augmentation est particulièrement sensible sur la côte ouest, et plus forte encore sur la côte est et dans le Midwest.

Les observations des postes consulaires distinguent, dans la description de ce flux d'expatriation, plusieurs types de facteurs.

D'une part des **facteurs généraux**, liés à l'**attractivité intrinsèque des États-Unis** : croissance économique prolongée, niveau de rémunération supérieur, surtout compte tenu de la parité du dollar, environnement favorable à l'initiative.

Le poste de **Chicago**, qui a vu sa **population française** pratiquement **doubler en 4 ans**, a formulé les observations suivantes : « *Les expatriés sont attirés par une société qui favorise la catégorie de population à laquelle ils appartiennent (jeunes, déjà diplômés et bien formés, prêts à s'investir fortement dans leur travail), dans un contexte économique qui leur est favorable. Un emploi est trouvé facilement avec un niveau de salaire beaucoup plus élevé qu'en France, une hiérarchie jugée moins pesante, un accès rapide à des responsabilités, des prélèvements fiscaux et sociaux moindres. D'autre part, ils bénéficient pleinement du système américain, dans la mesure où ils n'ont pas à en assumer les côtés les plus négatifs (coûts de l'éducation scolaire et de l'enseignement supérieur, coût des systèmes de santé, brutalité et exigence du système pour les travailleurs plus âgés et moins qualifiés, faiblesse du système de retraite...).* Enfin, le système américain valorise fortement les secteurs d'activité où évoluent les expatriés : domination des professions « économiques » sur les autres professions, notamment tous les métiers du secteur public, niveau de la rétribution comme critère essentiel de valorisation sociale.... En ce qui concerne les professions universitaires, des conditions de rémunération attractives, une grande liberté d'action, une large ouverture interdisciplinaire et des budgets de recherche souvent considérables constituent les principaux motifs à leur expatriation. D'une manière générale, la place de l'université dans la société américaine offre aux professeurs une situation assurément plus favorable qu'en France ».

Le poste de **Boston** considère, pour sa part, qu'en général, « *et quelle que soit la génération à laquelle ils appartiennent, les expatriés français sont venus en Nouvelle-Angleterre parce que quelque chose les gênait en France. Les raisons les plus fréquemment invoquées sont : insuffisance de moyens accordés et mauvaise organisation de la recherche, dirigisme étatique et*

*centralisme administratif, difficultés à créer une entreprise, pression fiscale, passage aux 35 heures, arriération de la politique économique dans son ensemble ».*

A ces facteurs généraux, s'ajoutent des **facteurs locaux**, qui s'apparentent davantage à des **effets de place**, les États-Unis concentrant un nombre important de pôles qui, par leur position internationale, exercent une attraction sans égale sur le reste du monde.

Il s'agit principalement :

- de la **recherche scientifique et technologique** dans les universités et laboratoires les plus prestigieux, notamment en Nouvelle-Angleterre et en Californie,

- des activités liées aux **nouvelles technologies de l'information et de la communication** dans la Silicon Valley, mais également à la périphérie de Washington et en Nouvelle-Angleterre,

- des activités financières à New York et Boston.

S'agissant de la **Silicon Valley**, le poste d'expansion économique de San Francisco observe qu'**elle draine, depuis les années 1970, un flux constant d'ingénieurs français**, dont certains ont bénéficié d'une réussite éclatante. Pour les années récentes, ce flux a augmenté en valeur absolue, sous l'effet d'une forte attraction d'une région où se concentrent les meilleures opportunités et références professionnelles du secteur des technologies de l'information et de la communication, mais également en raison d'une pénurie d'ingénieurs qui relance une politique volontariste d'immigration. Ainsi, on constate que les grandes entreprises informatiques opèrent parfois le recrutement de jeunes ingénieurs directement en France.

Enfin, il faut mentionner l'impact, semble-t-il assez fort, de la **conjuncture économique sur les flux d'expatriation**. La forte croissance et l'explosion des activités liées aux nouvelles technologies au moment où, en France, la reprise tardait à venir, a certainement influé. Le ralentissement américain et la chute des valeurs technologiques pourraient, selon certains observateurs, amorcer un reflux, alors que la situation de l'emploi s'est améliorée en France et que l'industrie de l'information et de la communication s'y est étoffée. Mais il ne s'agit encore que d'une hypothèse, qu'aucun indice ne permet pour l'instant de vérifier.

La communauté française au **Canada** compte, selon les estimations, plus de **130 000 personnes**. Le Canada pratique une politique volontariste d'immigration, fondée sur la définition d'objectifs selon les qualifications professionnelles. Ceci explique le **caractère fortement qualifié des nouveaux arrivants**, parmi lesquels on trouve une forte proportion

d'analystes-programmeurs, de professeurs et chercheurs, d'ingénieurs, de spécialistes des sciences physiques et de la vie.

Selon notre Consulat général à Montréal, qui précise que 3.350 Français sont arrivés au Québec en 1999, « *ces immigrants ont généralement entre 25 et 30 ans, manifestent une grande soif de découvrir d'autres horizons, des grands espaces, une meilleure qualité de vie, et s'imaginent parfois faire fortune dans un « Eldorado mythique » où l'on parle français et dans lequel ses habitants passent toujours pour être des cousins chaleureux qui les attendent bras ouverts. Il ne s'agit pas, dans la plupart des cas, d'une rupture avec la France, mais plutôt du désir d'acquérir une expérience en se « frottant » au milieu nord-américain dans des domaines de technologies avancées par exemple. Le motif d'expatriation répond parfois à la fuite d'un contexte économique difficile sous la pression exercée par des événements personnels douloureux (séparations, divorces...), professionnels (faillites, chômage...), l'exiguïté de logements coûteux ou bien encore le stress de la vie quotidienne dans les grandes villes françaises. D'autres enfin, fuient les lourdeurs bureaucratiques et la fiscalité française et veulent totalement ignorer l'existence du réseau consulaire dans la perspective d'acquérir facilement la citoyenneté canadienne après trois ans de séjour... Les facilités offertes en matière d'accès aux crédits bancaires ou par les aides financières destinées aux investisseurs ou créateurs d'entreprises, l'existence d'une législation plus souple en matière de droit du travail et les avantages pour l'employeur de charges sociales moins élevées qu'en France, sont des arguments convaincants et particulièrement bien développés par la délégation du Québec à Paris pour attirer des investisseurs français à Montréal ».*

## **2. L'expatriation des « cerveaux » : un phénomène réel**

Au delà des statistiques consulaires et des impressions d'ensemble qui s'en dégagent, la mission d'information a tenté d'obtenir un éclairage plus précis sur l'évolution récente de **l'expatriation des français hautement qualifiés : scientifiques, ingénieurs, cadres**.

L'étude de la situation aux États-Unis s'impose. La politique volontariste d'immigration sélective vient encore d'y être amplifiée, ce qui en fait le principal pôle d'attraction des compétences et des talents du monde entier. Les Français n'échappent pas à cette attraction, notamment dans les domaines de la science, de l'ingénierie et des technologies de l'information et de la communication. Leur présence outre-atlantique se développe dans ces secteurs.

Un point doit également être effectué sur la situation des **jeunes scientifiques effectuant un stage post-doctoral**. La proportion croissante de

séjours à l'étranger et les difficultés d'insertion professionnelle en France, ont placé cette population au cœur des débats sur la « fuite des cerveaux ».

Enfin, la mission d'information a recueilli des indications sur les diplômés des grandes écoles qui montrent, ici encore, une propension croissante à l'expatriation.

*a) Une puissante attraction du pôle américain à laquelle les Français n'échappent pas*

C'est essentiellement autour des États-Unis que s'organisent les flux migratoires internationaux de **main-d'œuvre hautement qualifiée**, et c'est donc vers les États-Unis que se tournent obligatoirement les regards, dès lors que l'on évoque la « fuite des cerveaux » ou la « guerre des talents ».

Cette **capacité à capter les talents étrangers** repose sur deux raisons principales : d'une part, l'attractivité propre de la première puissance économique et technologique mondiale, dont il n'est pas besoin de développer les différents déterminants, notamment en matière de financement de la recherche, et d'autre part, une volonté délibérée des autorités américaines de recruter, dans le monde entier, des spécialistes de haut niveau.

Le recours à l'immigration massive de personnels qualifiés répond au souci de soutenir la croissance économique et l'avance technologique américaine, en réduisant les tensions, voire les pénuries, sur le marché du travail national des spécialistes et en économisant les coûts et la durée de formation, grâce à l'appel à des personnes déjà formées.

Faut-il considérer aujourd'hui que dans ce contexte, la France voit ou pourrait voir un nombre croissant de ses chercheurs, ingénieurs, professeurs ou cadres de haut niveau entraînés dans ce courant confluant outre-Atlantique ?

Trois constatations s'imposent : l'attraction américaine se fait de plus en plus forte, elle touche en priorité les nations asiatiques, mais aussi un nombre significatif de Français.

L'octroi de **visas temporaires de non-immigrants** constitue aujourd'hui le moyen privilégié de faire entrer sur le sol américain des spécialistes étrangers.

Accordé pour une durée de trois ans, et renouvelable une fois, le **visa dit « H-1B » est réservé aux spécialistes**. Le quota annuel pour ces visas était fixé à 65 000 par an, mais à partir de 1997, il est apparu insuffisant face à l'ampleur des demandes émanant des industriels. Une loi de 1998 est venue une première fois **relever ce plafond** de 65 000 à 115 000 visas par an à partir de 1999. Ce nouveau plafond est lui-même apparu très vite insuffisant, le quota ayant été atteint. La législation fédérale a de nouveau été modifiée en

octobre dernier pour **porter le quota annuel à 195 000 visas pour les trois prochaines années<sup>1</sup>**.

Outre les visas « H-1B » existent d'autres visas temporaires de non-immigrants, pour les travailleurs ayant des compétences exceptionnelles (visa O) ou pour les spécialistes entrés dans le cadre de l'accord du libre-échange nord-américain (ALENA), qui a concerné 60 000 Canadiens (gens d'affaires, investisseurs, cadres, professionnels très qualifiés) en 1998.

En revanche, les États-Unis n'accordent qu'en nombre beaucoup plus limité aux spécialistes qualifiés, les visas permanents d'autorisation de travail (*green card*). Ces derniers sont répartis en plusieurs catégories (étrangers de haut niveau, cadres ou dirigeants d'entreprises multinationales, professions requérant des diplômes supérieurs ou personnes très hautement qualifiées). Le nombre de permis accordés pour ces catégories, n'était que de 15 600 en 1998, une partie des intéressés étant de surcroît des résidents temporaires déjà présents aux États-Unis qui bénéficiaient jusqu'alors du visa « H-1B ».

Les statistiques relatives à l'octroi des **visas H-1B** font apparaître que l'essentiel du flux provient d'Asie, mais que **la part de la France n'est néanmoins pas négligeable**.

**Répartition par nationalités des visas temporaires de spécialistes  
(visas H-1B)**

(Source : Département d'Etat)

Nationalité	1997	1998	1999
Indiens	31 684	40 246	55 047
Britanniques	6 927	6 342	6 665
Chinois*	4 626	5 573	5 779
Japonais	2 929	2 878	3 339
Mexicains	2 785	2 320	2 419
Philippins	2 653	2 759	3 065
Allemands	2 088	2 242	2 451
<b>Français</b>	<b>1 894</b>	<b>2 110</b>	<b>2 633</b>
Australiens	1 436	1 665	1 651
Russes	1 357	1 395	1 619

\*La statistique englobe les ressortissants de Chine Populaire (environ 70 %) et ceux de Taiwan (30 %).

Une statistique plus récente, portant sur les 5 premiers mois de l'année fiscale 2000 (du 1er octobre 1999 au 28 février 2000), signale que près de 1 200 Français ont obtenu un visa H-1B ou son renouvellement durant cette période, soit un nombre sensiblement égal à celui des Allemands, mais inférieur à celui des Russes (1 400), des Britanniques (2 600) et, bien entendu,

<sup>1</sup> *American competitiveness in the twenty-first century Act du 17 octobre 2000.*

des ressortissants asiatiques (34 400 Indiens, plus de 9 900 Chinois, 2 580 Philippins, 1 700 Coréens, 1 630 Japonais, 1 500 Pakistanais).

*b) Les « cerveaux » français aux États-Unis*

• **Les Français dans la Silicon Valley**

Une étude menée sous l'égide de l'Ambassade de France aux États-Unis et publiée en juillet 2000, tente de quantifier la « fuite des cerveaux français » dans la Silicon Valley<sup>1</sup>.

Partant du fichier des immatriculations et du recouplement de plusieurs sources américaines, cette étude évalue la population française autour de **la baie de San-Francisco**, à un chiffre compris entre 20 000 et 25 000 personnes, cette population ayant augmenté d'environ 40 % de 1995 à 2000. Elle considère que **5 500 à 6 000 Français occupent des « professions intellectuellement supérieures », dont environ 4 000 à 4 500 actifs dans le domaine des technologies de l'information et de la communication**, soit, pour ce secteur, une **croissance de plus de 30 % de 1997 à 2000**. Les auteurs de l'étude observent toutefois que, malgré cet accroissement, la présence française reste inférieure à celle des Britanniques et des Allemands, et bien entendu, à celle des ressortissants asiatiques.

L'étude a été complétée par une enquête qualitative auprès de 400 Français actifs dans les technologies de la communication. Cette enquête fait apparaître un certain nombre de **facteurs incitatifs à l'entrée aux États-Unis** : le relèvement des quotas de visas temporaires, la mise en place, par les entreprises américaines, de stratégies de recrutement plus agressives vers l'Europe, un pouvoir d'achat attractif, du fait notamment des stock options, un état d'esprit qui encourage l'initiative, l'impression d'opportunités professionnelles abondantes et faciles à saisir. A ces facteurs s'ajoutent les **appréciations critiques vis-à-vis de la France** en matière d'environnement administratif et fiscal, de valorisation des diplômes universitaires ou techniques inférieure à celle des diplômés d'ingénieurs de grandes écoles, de rigidité de la gestion des carrières et de reconnaissance de l'entrepreneuriat. Ces facteurs conduisent **plus du quart des personnes interrogées à envisager de rester plus de dix ans, voire définitivement, aux États-Unis**. En revanche, plus de la moitié des interrogés déclarent vouloir retourner en France à l'issue d'un séjour de deux à cinq ans en vue de l'éducation de leurs enfants, afin de retrouver leur environnement culturel et social ou encore en raison de la hausse prohibitive du coût de la vie dans la baie de San Francisco.

---

<sup>1</sup> *Présence française et technologies de l'information autour de la baie de San-Francisco et dans la Silicon Valley – Rapport de Ludovic Ledru et Stéphane Raud – Ambassade de France aux États-Unis, Mission pour la science et la technologie, Consulat Général de San-Francisco – juillet 2000.*

L'étude conclut en estimant que le profil le plus typique du Français dans la Silicon Valley « donne plus l'illustration de « cerveaux en voyage » que de cerveaux en fuite » - formule reprise d'ailleurs par M. Roger-Gérard Schwartzberg, ministre de la recherche, lors de son audition par la mission - une majorité des intéressés prévoyant un retour en France pour des raisons sociales et culturelles, même si une frange, certes moins nombreuse, de cette population semble pour sa part écarter tout retour à moyen terme.

### • Scientifiques et ingénieurs français aux États-Unis

Le bureau du CNRS à Washington a publié, en 1997, une évaluation de la **présence française en science et en ingénierie aux États-Unis**<sup>1</sup>. Il avait été observé une accélération, au début de la dernière décennie, de la venue de scientifiques et ingénieurs français, d'étudiants, notamment de doctorants, et de jeunes docteurs effectuant un stage post-doctoral. L'étude recensait environ 9 000 Français titulaires d'un diplôme d'enseignement supérieur en sciences et en ingénierie, dont 1 500 docteurs, environ 500 doctorants et un millier de « post-docs ». Bien qu'en augmentation, le phénomène était jugé d'ampleur trop limitée pour parler de véritable « fuite », d'autant que le souhait de compléter leur formation figurait au premier rang des motivations des intéressés. Cette présence française s'avérait du même ordre de grandeur, et même légèrement moindre, que la présence allemande et surtout britannique.

Une analyse qualitative portant sur un échantillon de thésards et de post-docs concluait néanmoins que l'insuffisance des perspectives d'emploi en France comme les modes de recrutement et d'organisation de notre appareil de recherche ne jouaient pas en faveur des retours, nombre des intéressés considérant que leur expatriation pouvait entraîner une « *perte sèche* » pour la France.

Cette étude vient de faire l'objet d'une **actualisation en mai 2001**<sup>2</sup>. Le nombre de **Français titulaires d'un diplôme d'enseignement supérieur en sciences et en ingénierie**, précédemment évalué à 9 000, atteindrait **10.600** personnes en 1997, soit une augmentation de 18%. Le nombre de doctorants, dans ces disciplines, aurait diminué (400 thésards), alors que **celui des post-docs**, estimé à partir d'une population de 3 100 *scholars* français, **est évalué aux environs de 2000**, soit le double de l'estimation de 1997.

Ces chiffres confirmeraient donc, selon l'étude, l'**attraction indéniable** exercée par un pays qui donne une priorité à son développement scientifique et technologique, et qui agit en véritable « **aspirateur de**

---

<sup>1</sup> Damien Terouane – CNRS, Bureau de Washington – *Présence française en science et en ingénierie aux États-Unis – Cerveaux en fuite ou en voyage ?* – 1997.

<sup>2</sup> Erwan Sez nec, Dominique Martin-Rovet - - CNRS, Bureau de Washington – *État des lieux 2000 sur la présence française en science et en ingénierie aux États-Unis – Les cerveaux fous d'Amérique ? Pas vraiment... - mai 2001.*

**talents** », en affichant clairement sa politique d'accueil des scientifiques étrangers.

Malgré l'augmentation des flux, le nombre des expatriés français est toujours jugé faible au regard d'autres nationalités, bien qu'il représente un capital intellectuel et un potentiel économique certain. L'atout que constitue, pour la France, son réseau de scientifiques aux États-Unis est mis en exergue. Tout en relevant que les pouvoirs publics ont pris conscience, ces dernières années, qu'il fallait valoriser ce vivier, l'étude observe que les mesures prises n'ont pas encore eu l'effet escompté, les candidats au retour rencontrant toujours les mêmes difficultés, alors que le système américain fait tout pour capter leurs compétences et leur créativité.

En fait, ces données relatives à l'aspiration des cerveaux français par les universités américaines devraient être compensées par une **approche plus qualitative**, tenant compte de la qualité des chercheurs français ayant quitté le système français. A cet égard, la mission ne peut faire état que des informations recueillies à Toulouse auprès des professeurs Jean-Jacques Laffont et Jean Tirole, qui montrent que, dans le domaine des sciences économiques, la situation est préoccupante. Selon une étude<sup>1</sup> qui classe les universitaires français en fonction du nombre et de l'importance de leur publication, il apparaît que près de la moitié des personnes citées exercent leur activité hors de France et notamment aux États-Unis. Parmi eux, on compte, M. Olivier Blanchard du MIT et M. Pierre-André Chiappori de l'Université de Chicago.

*c) Les jeunes scientifiques français à l'étranger : le cas des « post-docs »*

Les difficultés d'insertion professionnelle des jeunes chercheurs, faute de débouchés suffisants, conjuguées aux possibilités de stages ou de contrats offertes par certains pays étrangers, sont à l'origine d'une expatriation bien particulière : celle des jeunes docteurs, dans le cadre de **stages post-doctoraux**.

La mission d'information a rencontré plusieurs d'entre eux lors de son déplacement sur la côte est des États-Unis. Certains autres se sont exprimés sur le forum ouvert sur le site internet du Sénat.

**L'expatriation des « post-docs » s'est amplifiée** ces dernières années sous l'effet de plusieurs facteurs.

Le nombre de docteurs a très fortement augmenté au début des années 1990, le nombre de thèses soutenues, qui était inférieur à 7 000 en 1989, ayant

---

<sup>1</sup> La publication d'articles de recherche en économie en France par Philippe Combes et Laurent Linnemer- document de travail CREST n° 99-68, décembre 1999

dépassé 10 000 en 1994 et 11 000 à partir de 1996 ; cette augmentation semble liée pour partie à la démographie étudiante, au souhait d'allonger la durée d'études pour éviter le chômage et au doublement, entre 1988 et 1993, du contingent annuel d'allocations de recherche pour les étudiants en thèse, qui est passé de 1 900 à 3 800. Parallèlement, les recrutements à l'université ou dans les organismes publics demeuraient limités, en raison du faible taux de départs en retraite et du faible nombre de créations de postes. Au-delà de la situation générale du marché du travail, le secteur privé recrutait peu de docteurs, la préférence allant traditionnellement aux ingénieurs.

Face à ce **goulet d'étranglement**, le départ à l'étranger a pu constituer une solution de repli. Les offres et les financements se sont multipliés dans certains pays, surtout aux États-Unis, alors que nombre de responsables de laboratoires ou de départements universitaires encourageaient les titulaires de thèse à compléter utilement leur formation en accomplissant une expérience à l'étranger. Le fait est que les stages post-doctoraux à l'étranger sont aujourd'hui considérés comme fortement souhaitables, voire indispensables, notamment dans certaines disciplines comme la chimie ou les sciences de la vie. Par ailleurs, les possibilités d'effectuer un stage post-doctoral en France existent, mais sont assez limitées.

Lors de son audition par le rapporteur, M. Vincent Courtilot, alors directeur de la recherche au ministère de la recherche, a donné quelques indications chiffrées sur la présence de jeunes docteurs français à l'étranger.

Selon la direction des enseignements supérieurs, on compterait 4 600 post-docs, dont 3 000 à l'étranger. Une autre étude, qui ne concorde pas parfaitement avec ces chiffres, évalue à 30 % la proportion de docteurs effectuant un stage post-doctoral, les trois quarts d'entre eux partant à l'étranger.

Pour M. Vincent Courtilot, le croisement de diverses sources statistiques conduit à estimer que **chaque année, 1 500 à 2 000 jeunes docteurs, soit plus de 15 % du total des thèses soutenues, vont séjourner à l'étranger** ; 45 % iraient en Amérique du nord, plus de 50 % dans les pays européens et 3 % au Japon.

Le **nombre total de post-docs à l'étranger** est difficile à évaluer puisqu'il dépend du flux annuel (1 500 à 2 000 docteurs), de la durée, très variable, du stage (entre 6 mois et 6 ans) et du taux de retour. La prise en compte de ces différents facteurs conduit la mission d'information à une estimation de **5 000 jeunes docteurs à l'étranger au minimum**, dans le cadre d'un séjour post-doctoral.

Ce chiffre est loin d'être négligeable, mais sa signification reste à éclaircir. Elle n'est pas la même selon que le séjour post-doctoral représente

un stage préalable à une insertion professionnelle en France ou que, faute d'une telle perspective, il prépare une installation durable à l'étranger.

Selon M. Vincent Courtillot, déjà cité, **les stages post-doctoraux réalisés dans d'autres pays européens seraient quasi systématiquement suivis d'un retour en France. Le retour serait en revanche moins évident pour les post-docs établis en Amérique du nord.**

Le Centre d'études et de recherche sur les qualifications (CEREQ) a publié en juin 2000 une étude<sup>1</sup> sur la situation des docteurs diplômés en 1996, trois ans après leur soutenance de thèse.

Un échantillon composé de 2 131 docteurs (qui correspond à environ 20 % du nombre de thèses soutenues en 1996) a été interrogé.

En 1999, **trois ans après leur soutenance de thèse, 7 % des docteurs diplômés en 1996 sont à l'étranger**, la proportion étant plus forte pour certaines disciplines (sciences naturelles : 15 % ; chimie 8 %) que pour d'autres (mathématiques, physique : 6 % ; sciences humaines et sociales : 4 %). La quasi-totalité de ces séjours à l'étranger s'effectuent dans le cadre d'un stage post-doctoral, rémunéré autour de 12 500 F nets mensuels, soit l'équivalent du traitement de départ d'un chargé de recherche ou d'un maître de conférence en France.

L'enquête, établie, rappelons-le, sur un échantillon assez réduit (un peu plus d'une centaine de post-docs établis à l'étranger), nous apprend que 60 % des intéressés souhaitent revenir le plus tôt possible ou dans un an en France alors que 21 % n'envisagent pas un tel retour.

Au vu des témoignages recueillis par la mission d'information notamment lors de son passage à Boston, il semble bien en effet que le retour en France est majoritairement souhaité mais que **les conditions de ce retour restent très problématiques**. Il en résulte qu'**une proportion significative de post-docs s'intégrera, par choix ou par défaut, dans les organismes de recherche étrangers**, particulièrement aux États-Unis

*d) Les diplômés des grandes écoles : une augmentation lente mais régulière des expatriations*

Il n'existe pas de statistique globale et exhaustive sur l'évolution de l'expatriation des diplômés des grandes écoles. La mission d'information a interrogé la direction de plusieurs de ces écoles, et a mené une enquête qualitative sur les diplômés l'une d'entre elles, HEC.

---

<sup>1</sup> Daniel Martinelli – L'insertion des docteurs in L'insertion professionnelle en 1999 des diplômés de l'enseignement supérieur – Céreq – document n° 150 – Série observatoire – juin 2000.

Auditionné par le rapporteur, M. Jacques Lévy, directeur de l'École des Mines et président de la Conférence des grandes écoles, a indiqué que cette dernière, dans le cadre des enquêtes qu'elle mène sur les débouchés des anciens élèves trois ans après l'obtention du diplôme, observait une « *augmentation continue mais pas significative* » **du nombre de jeunes diplômés dont le premier emploi est à l'étranger**. La proportion de ces premiers emplois à l'étranger serait de 10 % pour les diplômés d'écoles d'ingénieurs, et de 12 à 15 % pour ceux des écoles de commerce.

Le mouvement d'expatriation se serait amplifié au début de la dernière décennie, au moment où l'on avait en France le sentiment que même les diplômés des grandes écoles rencontreraient des difficultés d'insertion professionnelle. Le facteur semble moins jouer aujourd'hui, compte tenu des débouchés offerts à ces diplômés.

L'expatriation est également en partie liée à l'**internationalisation de plus en plus forte de la formation** au sein des grandes écoles. L'internationalisation constitue le principe de base d'une école comme l'INSEAD (qui accueille 88 % d'étrangers sur son campus de Fontainebleau), mais se développe dans toutes les autres grandes écoles sous diverses formes : internationalisation des enseignements, présence d'étudiants étrangers (25 % à Polytechnique, à l'École centrale de Paris et à HEC) et de professeurs étrangers (15 % à Polytechnique, 12 % à HEC), stages à l'étranger et développement, moyennant une ou deux années de scolarisation supplémentaire, de la possibilité d'obtenir un **double diplôme**, français et étranger.

Enfin, il faut souligner, le rôle joué par l'instauration, depuis 1983, du **service national en entreprise**, par l'intermédiaire duquel beaucoup de diplômés de grandes écoles ont effectué une première expérience professionnelle à l'étranger.

Pour illustrer ce phénomène d'internationalisation et ses conséquences sur l'expatriation, la mission d'information a pu disposer d'informations relatives aux diplômés de l'École centrale de Paris. Le tiers de ses élèves obtiennent aujourd'hui un double diplôme. Le tableau suivant illustre le devenir professionnel des double diplômés passés par l'École centrale.

**École centrale de Paris**  
**Premier emploi des double diplômés**  
**français ou étrangers diplômés en France**

<b>Français</b>	<b>137</b> 100 dans sociétés françaises 37 dans sociétés étrangères	<b>80 en France</b> 71 dans sociétés françaises 9 dans sociétés étrangères	<b>57 à l'étranger</b> 29 dans sociétés françaises 28 dans sociétés étrangères
<b>Étrangers</b>	<b>146</b> 50 dans sociétés françaises 96 dans sociétés étrangères	<b>51 en France</b> 38 dans sociétés françaises 13 dans sociétés étrangères	<b>95 à l'étranger</b> 12 dans sociétés françaises 83 dans sociétés étrangères
<b>TOTAL</b>	<b>283</b> 150 dans sociétés françaises 133 dans sociétés étrangères	<b>131 en France</b> 109 dans sociétés françaises 22 dans sociétés étrangères	<b>152 à l'étranger</b> 41 dans sociétés françaises 111 dans sociétés étrangères

*Source : anciens élèves du réseau TIME (Top industrial Managers for Europe) regroupant 35 universités et écoles d'ingénieurs européennes*

Cette statistique montre qu'une forte proportion (42 %) des ingénieurs français qui ont obtenu le double diplôme, obtiennent leur premier emploi à l'étranger, et pour une moitié d'entre eux, dans une société étrangère. On observe aussi qu'environ 35 % des double diplômés étrangers exercent en France. Enfin, 53 % des double diplômés (près des trois-quarts des Français, le tiers des étrangers) exercent dans des sociétés françaises, en France ou à l'étranger.

D'autres données, concernant cette fois-ci une **grande école de commerce –HEC-** ont été recueillies par la mission. Le directeur général du groupe HEC, M. Bernard Ramanantsoa, a précisé que sur les dernières années de la décennie précédente, environ 25 % des diplômés d'HEC trouvaient leur premier emploi à l'étranger (sans prendre en compte les coopérants du service national en entreprise), la majorité d'entre eux se dirigeant vers Londres et New York, notamment dans le domaine de la finance. Cette proportion serait descendue en-dessous de 20 % pour la dernière promotion.

L'association des anciens élèves a pour sa part recensé, pour l'ensemble des diplômés des écoles du groupe HEC, environ 2 400 résidents hors de France (11,2% des anciens élèves), dont 430 vivant aux États-Unis, plus de 400 en Grande-Bretagne, 160 en Suisse, près de 120 en Allemagne, comme en Espagne et en Belgique.

Si en moyenne **11,2 % des diplômés d'HEC vivent à l'étranger**, la proportion reste inférieure ou égale à 10 % pour les promotions antérieures à 1980, et monte à 16-17 % pour les promotions des vingt dernières années, témoignant ainsi d'une **amplification de l'expatriation des diplômés**.

C'est dans le but de mieux comprendre la signification de cette évolution que le Sénat a fait réaliser une enquête qualitative sur la population des diplômés d'HEC résidant à l'étranger.

### **3. Pourquoi certains Français ne veulent pas revenir? Les conclusions du forum Internet et de l'enquête HEC**

Difficile à quantifier et à caractériser, l'expatriation l'est également à interpréter. Il a donc paru indispensable à la mission d'information de recueillir directement le témoignage de Français installés à l'étranger. Outre les contacts, nécessairement limités, établis lors de déplacements aux États-Unis, à Londres ou en Belgique, deux types d'initiatives ont été prises : l'une en direction d'une population ciblée –en l'occurrence les anciens élèves d'HEC expatriés– au travers d'une enquête, et l'autre s'adressant à un public plus large, sous la forme d'un forum électronique sur le site internet du Sénat.

Bien entendu, les informations recueillies par le biais de ces deux approches ne peuvent être que partielles. Elles présentent toutefois le mérite d'émaner directement des intéressés, sans le filtre et l'interprétation subjective. En ce sens, elles sont riches d'enseignement.

#### *a) Enquête sur l'expatriation des diplômés d'HEC*

On l'a indiqué plus haut, environ 11 % des anciens élèves des écoles du groupe HEC résident à l'étranger, la proportion dépassant 15 % pour les promotions des vingt dernières années. Il a paru intéressant de connaître les **raisons qui les avaient conduits à vivre hors de France, leur regard sur les points forts et les points faibles de notre pays et leur sentiment de proximité avec la France**.

Réalisée par le cabinet Repères, cette enquête s'appuie sur les réponses d'environ 20 % de ces diplômés. La moitié des répondants résident en Europe, près du quart en Amérique du nord et 15 % en Asie. Près des deux tiers appartiennent aux promotions des vingt dernières années, la tranche d'âge

des moins de 40 ans représentant 58 % des répondants et celle des 40-60 ans près de 30 %.

Les résultats détaillés de cette enquête sont publiés en annexe. On s'en tiendra donc ici aux principales conclusions.

#### *• Les motifs de l'expatriation*

Trois types de motifs dominant très largement dans les déterminants de l'expatriation des diplômés d'HEC :

- l'envie de **découvrir d'autres pays et d'autres cultures**, raison la plus fréquemment citée, notamment par ceux qui résident dans les pays les plus lointains (Asie) ; une majorité des réponses venant d'Amérique du nord citent également, parmi les facteurs culturels, l'attrait pour une mentalité différente valorisant la réussite.

- la possibilité, grâce à l'expatriation, de **renforcer l'intérêt du métier** et d'**améliorer son déroulement de carrière**, même si une part importante des diplômés déclarent aussi, surtout dans l'industrie, qu'ils se sont expatriés simplement parce que leur entreprise le leur a proposé ;

- enfin, la perspective d'obtenir des **revenus plus élevés et moins taxés qu'en France**, parfois assortis d'avantages en nature.

On constate que les motifs varient assez sensiblement selon l'âge, le pays de résidence, le statut ou le secteur professionnel. Les jeunes voient plus volontiers dans l'expatriation un atout pour leur carrière future. 35 % des entrepreneurs citent, parmi leurs motivations, la plus grande facilité à créer une entreprise dans leur pays d'accueil. L'attraction exercée par certains pays dans des domaines particuliers d'activité est confirmée. Ainsi, près des deux tiers des anciens diplômés exerçant une activité dans le secteur financier placent parmi les premières raisons de leur expatriation la possibilité d'exercer un métier plus intéressant et mieux rémunéré à l'étranger qu'en France.

Globalement, **la quasi-totalité des répondants (96 %) ont vérifié, à l'expérience, le bien-fondé des raisons qui avaient déterminé leur départ de France.**

#### *• Le regard porté sur les atouts et les handicaps de la France*

Deux domaines figurent très clairement parmi les **points forts de la France** par rapport aux pays d'expatriation :

- **la santé et la protection sociale**,  
- **l'éducation**, davantage pour le faible coût des études que pour la qualité de la formation dispensée, moins largement reconnue.

En revanche, une très large majorité des réponses donnent la **préférence au pays de résidence en matière de revenus nets du travail**

(10 % jugent la situation plus favorable en France et 73 % moins favorable) et de **revenus nets du capital**. On constate également que sur d'autres critères, tels que la qualité de vie, la sécurité et la criminalité ou la qualité de l'habitat, la comparaison ne joue pas en faveur de la France.

• *Les perspectives de retour et les liens avec la France*

**42 % des diplômés expatriés sont décidés à revenir en France**, la proportion étant beaucoup plus forte pour ceux qui résident en Asie que ceux installés en Europe, alors que **24 % déclarent vouloir rester dans leur pays de résidence**, le tiers restant n'ayant pas encore pris de décision. La perspective de retour diminue fortement avec la durée de l'expatriation, dès lors que l'intéressé a « pris racine », élevé des enfants qui ont fait souche dans le pays. Le retour en France n'est pas envisagé par une majorité relative (36 %) de ceux qui dirigent leur propre entreprise, seuls 24 % d'entre eux envisageant de rentrer alors que 40 % ne donnent pas de réponse.

Ceux qui ont **choisi de ne pas rentrer en France**, fondent leur décision sur plusieurs motifs.

Le fait d'avoir progressivement perdu ses attaches en France et d'en avoir créées dans le pays d'expatriation vient en tête des facteurs cités.

Mais une certaine forme de **rejet de la France** transparait au travers de la dénonciation d'une **fiscalité dissuasive**, de la **lourdeur administrative et réglementaire**, d'une **mentalité conservatrice qui pénalise l'initiative et la réussite, des grèves à répétition...**

La volonté de maintenir, par des liens concrets, les **relations avec la France**, n'apparaît pas très nettement. Au demeurant, 35 % des répondants n'ont pas eu le sentiment de changer d'espace territorial en s'expatriant, le taux dépassant 50 % pour ceux qui résident en Europe. Un peu plus du tiers (37 %) cotisent à une ou plusieurs caisses de retraite en France, et la **moitié seulement scolarisent leurs enfants dans le réseau d'enseignement français à l'étranger**, la proportion étant bien plus faible en Amérique du nord et en Europe qu'en Asie ou en Afrique. La majorité des répondants (58 %) déclare ne pas beaucoup ou ne pas du tout participer à la vie de la communauté francophone.

Que conclure de cette enquête ?

Tout d'abord, il apparaît que l'expatriation des anciens élèves des écoles du groupe HEC résulte largement de l'**attrait qu'exercent**, pour les Français comme sans doute pour d'autres, **les carrières internationales** : expérience enrichissante, favorisant l'ouverture aux autres cultures, l'expatriation s'accompagne pratiquement toujours pour les cadres de

**responsabilités plus importantes, synonymes de carrières plus valorisantes.**

Pour autant, deux facteurs méritent une attention toute particulière.

Le premier touche au **surcroît de revenu** que permet l'expatriation et qui ne résulte pas seulement du niveau de responsabilité ou des avantages propres au statut d'expatrié, d'ailleurs de moins en moins souvent accordé par les entreprises. La **comparaison des niveaux moyens de salaires et de fiscalité** entre les pays figure bien entendu au rang des éléments qui influent dans la décision d'expatriation.

D'autre part, l'enquête révèle les différents éléments qui peuvent conduire à écarter une décision de retour, et donc se traduire par une **perte de compétences pour la France**. La faculté d'intégration du pays d'accueil joue bien entendu un rôle, en particulier lorsque les enfants sont scolarisés dans un établissement local. Mais un certain nombre de **perceptions négatives sur la société française** (manque de reconnaissance de l'initiative et de la réussite, fiscalité, environnement réglementaire, conflits sociaux..) qui n'avaient peut-être pas joué un rôle déterminant dans la décision de départ, deviennent des **handicaps très lourds dès lors que se pose la question du retour**.

*b) L'expatriation vue par les expatriés : les enseignements du forum internet du Sénat*

La dispersion des Français de par le monde faisait d'internet un outil privilégié pour obtenir, par un moyen d'échange convivial et direct, des **témoignages concrets et personnels permettant d'éclairer les différents éléments qui déterminent une décision de départ, de séjour durable voire définitif à l'étranger, ou au contraire de retour en France**.

Au cours des mois de mars et avril 2001, plus de **420 contributions** ont été recueillies<sup>1</sup>. L'encadré ci-après en fournit les principales caractéristiques, selon l'âge des participants, leur pays ou zone géographique de résidence et leur secteur d'activité professionnel.

La mission d'information est bien consciente que cet ensemble de témoignages ne peut être considéré comme un échantillon parfaitement représentatif de l'expatriation. Peu nombreux sont les messages provenant d'Asie, d'Afrique ou d'Amérique du sud, par rapport à ceux émis depuis l'Europe ou surtout l'Amérique du nord, zones qui représentent une forte majorité du flux actuel d'expatriation, en particulier pour les jeunes. Par ailleurs, certaines catégories, de par leur préoccupations propres, se sont plus volontiers mobilisées pour débattre des questions d'expatriation : c'est le cas des post-docs, particulièrement sensibilisés au thème de la « fuite des

---

<sup>1</sup> <http://www.senat.fr/consult/expatriation.html>

cerveaux », mais aussi plus généralement des universitaires et des chercheurs, et des jeunes cadres. Enfin, comme cela était prévisible, l'écho de ce forum s'est inégalement propagé au sein des communautés françaises à l'étranger, en fonction du degré d'utilisation d'internet.

Ces différents éléments n'enlèvent rien à la pertinence de la démarche, qui ne prétendait pas avoir la valeur scientifique d'un sondage ou d'une statistique exhaustive, mais privilégiait une approche qualitative, chaque témoignage ayant une valeur propre, riche d'enseignements.

Le nombre des contributions, mais surtout le caractère structuré, précis et argumenté de beaucoup d'entre elles, parfois assorties de propositions concrètes, font de ce forum une base de données reflétant un certain « état d'esprit » des Français qui, aujourd'hui, décident de vivre et travailler à l'étranger. **Une vision largement positive de l'expatriation, nuancée par des interrogations sur « l'impatriation »**

Le premier enseignement du forum est sans aucun doute la vision résolument positive de l'expatriation qui en ressort.

Cela est vrai tout d'abord à travers le bilan personnel tiré, par les participants, de leur expérience.

**Les motivations de départ sont très majoritairement positives :** volonté d'acquérir une expérience internationale, de compléter sa formation, de s'ouvrir à d'autres cultures, de découvrir d'autres pays. Seule une minorité de participants situent leur décision de départ dans une démarche d'opposition avec la France, ou de fuite. Le poids de la fiscalité ne constitue pas un élément déterminant dans les décisions de départ, même si beaucoup déplorent que la France ne reconnaisse pas suffisamment l'effort et l'initiative et pénalise le succès. Plusieurs intervenants regrettent également un certain « malthusianisme » de notre pays, qui prétendrait rester préservé face à la généralisation des règles du jeu économique libéral dans le monde. **L'apport de l'expatriation**, en termes d'expérience et d'épanouissement personnels, apparaît incontestable.

La tonalité reste positive lorsque, au-delà de leur situation personnelle, les intervenants abordent le **bilan de l'expatriation pour la collectivité nationale**. « *Nous, Français, nous ne sommes pas ouverts sur l'international. Nous devons profiter de l'expatriation pour aller porter et faire profiter d'autres pays de notre culture. Ayons une attitude conquérante, humble mais en toute confiance, plutôt que défensive et néfaste* », affirme un participant. « *Les Français à l'étranger ne représentent que 2 % de la population. Je trouve qu'il faut faciliter les départs, autant que les retours, dans toutes les catégories et tous les âges, mais aussi faciliter l'accueil des étrangers. Je ne vois pas comment on peut parler de fuite des cerveaux avec un chiffre si bas, ridicule* » indique un autre.

## LE FORUM INTERNET DU SÉNAT SUR L'EXPATRIATION

Organisé au cours des mois de mars et avril sur le site internet du Sénat, le forum sur l'expatriation a recueilli plus de 420 contributions. Les participants étaient invités à répondre à quatre questions :

- pourquoi s'être expatrié ? Pour acquérir une expérience à l'international, pour les opportunités de carrière ou de marché offertes par le pays étranger ou parce que vos projets se heurteraient en France à trop d'obstacles fiscaux, réglementaires ou culturels ?

- comment les Français s'intègrent-ils dans leur pays de résidence ? Quels liens entretiennent-ils avec la « mouvance » française, qu'ils s'agisse d'entreprises ou d'organisations françaises ou du réseau scolaire et culturel français à l'étranger ? Est-il souhaitable de renforcer ces liens et, dans l'affirmative, par quels moyens ?

- cette expatriation est-elle définitive ou temporaire ? Le retour en France est-il souhaité, simplement envisageable ou totalement exclu ? Quelles difficultés soulève-t-il ?

- enfin, quel regard peut-on porter sur les atouts et les faiblesses de la France, du point de vue de son avenir économique et culturel, dans un monde où les individus comme les activités économiques ne connaissent plus de frontières ?

En se fondant sur les indications fournies dans les messages, on peut établir les **principales caractéristiques des participants.**

### Répartition des participants par âge :

Moins de 35 ans	45 %
De 35 à 45 ans	39 %
De 45 à 60 ans	13 %
Plus de 60 ans	3 %

### Répartition des participants par zone géographique :

États-Unis	31 %
Canada	14 %
Europe	27,5 % dont Royaume-Uni 5,5 %, Allemagne 4,7 % et Pays-Bas 4,5 %
Asie Océanie	21 %
Afrique	5,5 %
Amérique du sud	1 %

### Répartition socio-professionnelle des participants

Cadres	38,5 %
Universitaires, enseignants et chercheurs	37 % (dont post-docs 19 %)
Entrepreneurs	7 %
Employés	3,5 %
Conjoints d'expatriés	3,5 %
Étudiants	3 %
Retraités	2,5 %
Professions libérales	2 %
Fonctionnaires	2 %
Coopérants service national	1 %

Toutefois, cet appel à renforcer l'expatriation, à la fois pour permettre à davantage de Français « *d'enrichir leur vision des choses, et d'acquérir des responsabilités internationales* » et pour développer le rayonnement de la France, est souvent assorti d'un **corollaire** : **attirer dans notre pays** les « *élites étrangères* », de « *jeunes étrangers brillants qui veulent étudier, chercher, travailler, consommer, cotiser, vivre en France* », et **donner de réelles raisons de revenir aux Français qui se sont expatriés**.

Dans l'esprit de beaucoup d'intervenants, la **notion de mobilité internationale**, synonyme d'apport d'expérience, semble privilégiée par rapport à celle d'expatriation, jugée moins pertinente et parfois connotée péjorativement. Elle implique toutefois une idée d'un **nécessaire équilibre entre les flux** sortant de France et ceux qui s'y dirigent, en vue d'un « *brassage des cultures et des expériences* » mutuellement profitable. Selon un Français de New York, c'est « *une opportunité immense pour la France d'avoir une génération qui part pour mieux revenir* ».

Or, c'est ici que se perçoit une **réelle inquiétude**. Un Français d'Asie estime que « *dans le monde toujours plus fluide où nous vivons, les compétences comme les capitaux sont de plus en plus mobiles... elles choisiront de plus en plus librement, selon leur priorité de vie, dans toute la panoplie des lieux possibles pour vivre et réussir leur parcours professionnel... comment attirer ou retenir ces compétences : c'est la question que l'on se pose de Singapour à Silicon Valley, mais aussi à Shangai, Bangalore et Hong Kong. La France doit bien entendu se la poser sans complaisance* ».

Ce sentiment d'une **France qui a beaucoup à gagner dans la mobilité internationale, mais qui pourrait également y perdre si elle ne sait pas s'adapter à ces nouvelles règles du jeu** est souvent exprimé. Ainsi, une expatriée déclare : « *La France a fait de nous de très bons candidats à l'immigration. Elle nous a donné les connaissances suffisantes pour être des personnes compétentes dans le monde du travail. Par contre, notre pays ne nous a pas permis de les exploiter sur son territoire* ».

• **Les obstacles pratiques et psychologiques au retour sont nombreux**

Le premier **handicap de la France**, tel qu'il ressort très visiblement du forum, se situe visiblement dans une **relative incapacité à susciter une forte envie de retour**, comme si ce dernier posait plus de difficultés que l'expatriation elle-même.

Le retour, lorsqu'il est envisagé, peut intervenir à différents stades : après quelques années d'expérience à l'étranger, lorsque les enfants atteignent un certain âge, et que leurs parents souhaitent les scolariser en France, ou, enfin, à la retraite.

Outre les **difficultés administratives** liées à une réadaptation en France (transferts des avoirs immobiliers et financiers, des points de retraite acquis par capitalisation, équivalence de diplômes, nécessités de nombreuses démarches complexes, inadaptation des procédures de recrutement pour les chercheurs), deux types de facteurs semblent freiner les retours :

- **l'insuffisante reconnaissance de l'expérience acquise à l'étranger** : « *une expérience d'expatrié est difficilement valorisable en France* », « *souvent, notre expérience internationale n'est ni véritablement considérée, ni appréciée, et je dirai même qu'elle est quelquefois rejetée* », « *le retour au sein de son entreprise en France est très difficile, on n'y est pas le bienvenu* » ;

- un **cadre moins attractif** que celui trouvé à l'étranger : « *après sept années passées dans la Silicon Valley, la France ne propose aucune possibilité de carrière pour nous. La France ne présente pas assez d'attraits pour motiver un changement de vie radical* », « *à fonction égale dans mon domaine, les revenus sont plus faibles en France (pas ou peu de stock-options, par exemple, ou d'autres formes d'association des employés au succès de l'entreprise)* », « *Les conditions salariales étaient bien en deçà de mon salaire actuel... le poids des impôts m'a semblé effarant* ».

Ainsi, pour un nombre important d'intervenants, **le retour ne va pas de soi, même si, au départ, l'expatriation n'était pas envisagée de manière définitive**. Les facteurs familiaux et culturels peuvent inciter au retour, mais pas dans tous les cas. Après une longue durée d'expatriation, les enfants peuvent avoir perdu l'usage du français. Dans l'esprit de beaucoup, les rigidités ou les archaïsmes de la société française constituent un obstacle majeur.

**. Pourquoi l'étranger offre-t-il souvent aux Français un cadre général plus favorable à leurs initiatives et à leur épanouissement personnel ?**

Une très large majorité d'intervenants semblent avoir trouvé à l'étranger un contexte général plus favorable à leurs initiatives et à leur épanouissement personnel. Certes, beaucoup reconnaissent à la France le mérite d'offrir un système éducatif de qualité et peu coûteux, ainsi qu'un bon niveau de protection sociale, surtout par rapport aux États-Unis, et même à la Grande-Bretagne mais, **pour une majorité des expatriés** qui se sont exprimés, le fléau de la balance penche du mauvais côté en raison des **freins au dynamisme et à l'initiative, de la lourdeur de l'administration et du poids des règlements**.

Selon un intervenant, « *notre pays ne manque pas d'atouts, en particulier une certaine qualité de vie à laquelle les étrangers ne sont pas insensibles. Son cadre fiscal et réglementaire doit cependant être adapté afin*

*de permettre un minimum d'épanouissement de l'esprit d'entreprise car les « compétences » cherchent à s'exercer dans un cadre efficace et motivant ».*

Le créateur d'une société informatique déclare avoir trouvé au Canada « *un climat d'affaires plus agréable, encourageant l'initiative, où les banques partagent les risques, où l'administration ne réglemente pas le moindre aspect des affaires... une rémunération plus élevée et plus liée à la performance personnelle.* »

Un Français installé aux États-Unis, indique : « *l'atmosphère professionnelle très sclérosée et ultraréglementée de la France a aussi contribué à motiver notre départ.... Les Américains sont nettement plus enclins à donner sa chance à un jeune quels que soient ses diplômes, son expérience... La réussite est récompensée par une promotion rapide... le salaire est directement relié à la valeur de la contribution du salarié à la marche de l'entreprise* ».

Une large majorité de contributions confirme les sentiments exprimés par ces témoignages.

La **comparaison des prélèvements obligatoires** joue le plus souvent en défaveur de la France, même si certains intervenants ne manquent pas de souligner qu'aux États-Unis, l'addition des fiscalités fédérale et locales est loin d'être indolore, pour un niveau de service public n'égalant pas celui de la France. Tout autant que le niveau des prélèvements obligatoires, c'est souvent leur **grande complexité** qui est dénoncée, ainsi que l'attitude peu compréhensive de l'administration fiscale à l'égard des entrepreneurs.

Au-delà des aspects fiscaux ou réglementaires, on ne peut qu'être frappé par **l'importance accordée aux facteurs culturels**. Pour beaucoup, la France, avec son « *culte du diplôme* », « *l'élitisme excessif de son système d'enseignement* », apparaît comme une **société fermée**, où tout se joue une fois pour toutes, sans reconnaissance du mérite de chacun, et sans droit à l'échec. Par opposition, ils ont trouvé aux États-Unis, au Canada ou encore dans plusieurs pays d'Europe, une plus grande **ouverture d'esprit**, une meilleure **reconnaissance de la valeur de l'individu** et une plus grande confiance à son égard, un environnement dans lequel **chacun se voit donner sa chance**, à tous les stades de sa carrière. Ce sentiment paraît fort dans le domaine de la recherche, où l'octroi du statut de fonctionnaire aux chercheurs français paraît avoir eu pour contrepartie de plus grandes difficultés d'accès aux carrières pour les jeunes scientifiques.

Ainsi, une jeune Française a remarqué qu'aux Pays-Bas, « *les entreprises locales donnaient beaucoup plus facilement leur chance aux jeunes diplômés, voire aux non diplômés, et souvent pour un salaire plus élevé qu'en France. L'ascension au sein de l'entreprise est beaucoup plus rapide* ».

Une autre déplore «*le manque de possibilités en France, le frein culturel au dynamisme, le machisme, le salaire et les promotions pas conformes au mérite*».

Pour un autre intervenant, «*les systèmes d'embauche en France étaient trop figés et hiérarchisés. Sur le continent américain, l'embauche est plus rapide, la base salariale plus basse mais les capacités d'avancement sont réelles si vous êtes capable d'être rentable pour l'entreprise... La hiérarchie et la lenteur structurelle à l'embauche sont un frein sérieux qui pousse certains jeunes dynamiques à aller voir ailleurs*».

A propos du Canada, un intervenant parle de «*possibilités d'épanouissement personnel illimitées*», et un autre souligne l'ouverture du système universitaire, qui accueille les individus à tous les stades de leur vie professionnelle pour leur permettre de réorienter leur carrière.

Un jeune expatrié à New York déclare : «*On m'a donné ma chance ici (aux États-Unis). Jamais, à 27 ans, je n'aurais eu de telles responsabilités professionnelles en France avec ces diplômes. Et voici 4 ans que je mets mon travail, ma culture, mon enthousiasme, mes économies, ma consommation aux États-Unis et non en France... La hiérarchie est ici beaucoup plus écrasée, le mérite est plus reconnu, les augmentations plus généreusement octroyées. Certes, je travaille beaucoup et je n'ai que 2 semaines de congés payés. Mais je préfère travailler plus et gagner plus maintenant plutôt qu'être limité par un plafond de 35 heures.*»

Le «*climat conflictuel dans les rapports de travail*» est souvent évoqué. De très nombreux intervenants ont également déploré «*la fréquence et l'importance des grèves en France... sans équivalent dans le monde occidental.*»

Le **domaine de la recherche**, sur lequel portait un grand nombre de messages, offre une bonne illustration des différences entre la France et les États-Unis en matière d'environnement du travail.

Aux États-Unis, «*un jeune chercheur peut se voir assez rapidement confier un emploi d'assistant professor qui sera accompagné de crédits, dont il aura l'entière gestion, et de la pleine possibilité d'encadrer une thèse ou d'embaucher un postdoc. Il est clair que lorsque les États-Unis sont en bonne forme économique et mettent à disposition des jeunes chercheurs moyens financiers et espace de liberté, notre système apparaît comme bien peu attractif.*»

L'impact de ces facteurs socio-culturels semble très fort sur la détermination des Français à revenir en France ou au contraire à poursuivre leur expatriation. Il est résumé par une expatriée qui indique, à propos de son départ et des perspectives de retour : «*pour ma part, il s'agissait de quitter un*

*pays qui semblait immobile, assisté et dépressif. Mon pays me manque souvent mais j'ai très peur de revenir et que rien n'ait changé ».*

#### • **Les liens avec la France**

Un intervenant soulignait l'apport de l'expatriation au rayonnement économique et culturel français et se déclarait convaincu qu'il n'y avait pas lieu de se désoler de voir partir, y compris durablement, des « compétences » françaises, à condition qu'elles se dirigent « *vers la mouvance économique française* » et que l'on sache les retenir dans le « *réseau France* ».

La nature des liens avec la France durant l'expatriation n'est pas décrite de manière semblable par tous les participants. Plusieurs résidents de pays voisins contestent par exemple que la question puisse se poser **au sein de l'Union européenne**, considérée comme un **espace sans frontières où la mobilité va de soi**.

Le besoin ou l'intérêt de demeurer dans une « mouvance » française n'apparaît pas évident aux yeux de bien des participants vivant dans les pays anglo-saxons, même si le **rôle du réseau d'enseignement français à l'étranger** est souligné.

Pour plusieurs intervenants, « *l'enseignement français est un lien essentiel avec la France* », « *le seul lien réel* », « *le point d'attache à la culture française* ». En effet, sans maîtrise du français, sans lien culturel avec la France, l'intégration totale des enfants dans le pays d'accueil devient, au bout de quelques années, un obstacle majeur au retour. Nombre d'intervenants jugent « *exorbitant* » le prix de la scolarisation dans un établissement français à l'étranger. Comme le note un intervenant à propos de ce réseau scolaire : « *Il ne faudrait pas en limiter le rayonnement mais au contraire le développer par un accès favorisé aux Français expatriés en généralisant une prise en charge financière, au moins partielle pour les citoyens français, car si en France l'école est gratuite pour tous les citoyens, les écoles françaises à l'étranger sont payantes et parfois très chères (15 000 US \$ par an à New York), ce qui n'incite pas à rester dans le système éducatif français, compatible avec un retour en France.* » Pour autant, certains Français préfèrent délibérément scolariser leurs enfants dans un établissement local, afin de favoriser leur intégration, ou de leur donner une « double culture », considérée comme un atout dans le monde actuel.

**La structuration et le développement de « réseaux » d'expatriés** entrent également dans les préoccupations des intervenants. Au-delà du renforcement des structures existantes dans le domaine culturel, économique et associatif, il est notamment suggéré « *la consolidation d'une banque de données, de réseaux répertoriant de manière ouverte les compétences, les expériences, mettant en relation les entreprises désireuses d'exporter, d'investir à l'étranger ou inversement des sociétés étrangères voulant*

*s'implanter en France et l'énorme gisement de compétences* » constitué par les Français ayant l'expérience de l'expatriation.

#### **4. L'expatriation : gage de dynamisme et d'ouverture ou perte de forces vives ?**

L'augmentation régulière de l'installation de Français à l'étranger constitue aujourd'hui un phénomène incontestable, touchant de préférence les hauts niveaux de formation et s'opérant essentiellement vers les pays industrialisés, Royaume-Uni, États-Unis ou Canada, mais aussi la plupart des pays de l'Union européenne.

L'examen des flux et l'analyse des motivations des intéressés montre que, globalement, les Français possèdent une **aptitude croissante à la mobilité internationale** et que celle-ci est le plus souvent considérée comme un atout pour un pays souhaitant améliorer ses positions dans une économie mondialisée.

La **relative modestie de la communauté française à l'étranger** (moins de 2 millions de Français) par rapport à d'autres pays (Japon : 10 millions, Italie : 6,5 millions, Allemagne : 4 millions) a souvent été soulignée. Au Sénat, qui assure la représentation des Français de l'étranger, il a été maintes fois rappelé que **le rayonnement culturel et économique d'un pays passe aussi par l'importance et l'influence de sa communauté expatriée** et, plus généralement, par l'aptitude de ses ressortissants à s'adapter à un environnement international.

Il paraît donc clair qu'**un nombre croissant de Français sont prêts à jouer le jeu de l'internationalisation et à apporter de ce fait une véritable « valeur ajoutée » à notre pays.**

Malheureusement, tout semble aussi indiquer qu'un **certain déséquilibre apparaît entre notre capacité à « exporter » nos compétences et celle de demeurer attractif** pour des talents étrangers comme pour nos propres ressortissants séjournant à l'étranger. C'est en effet davantage dans les réticences ou les freins au retour que dans les raisons des départs, que se situe le risque d'une perte de forces vives.

Les enquêtes ciblées sur les scientifiques et ingénieurs, sur les post-doctorats, ou sur les diplômés de grandes écoles comme les témoignages recueillis par la mission d'information, en particulier sur le forum internet, montrent qu'une proportion non négligeable de Français excluent tout retour en France et se sentent plus épanouis et motivés dans leur pays d'accueil.

Ce n'est pas tant cette perspective d'installation définitive à l'étranger qui pose problème, que les différents facteurs qui la motivent, car ils révèlent

certaines faiblesses de notre pays. Ces faiblesses créent les conditions d'une **déperdition de « compétences »**, certes contenue et variable selon la conjoncture, mais néanmoins réelle et régulière.

### ***B. ENTREPRISES : DÉLOCALISATION OU INTERNATIONALISATION ?***

L'expatriation des entreprises françaises à l'étranger n'est pas un phénomène nouveau. Elle a accompagné l'ouverture de l'économie française aux échanges extérieurs. L'augmentation des implantations françaises à l'étranger a cependant pris récemment une ampleur sans précédent.

#### **1. La croissance explosive des investissements directs français à l'étranger**

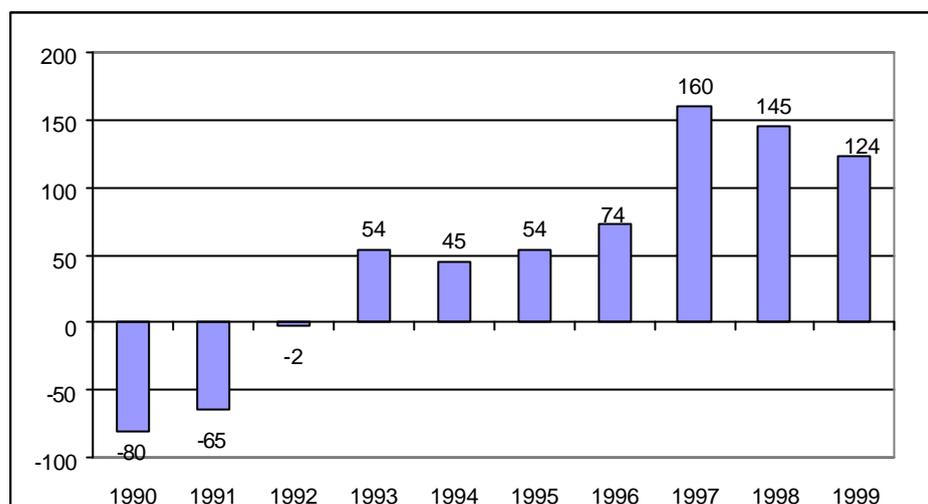
On a longtemps reproché aux entreprises françaises de rester trop concentrées sur l'hexagone et les marchés de l'ancien empire et de ne pas être assez présentes sur les marchés internationaux porteurs, contrairement à leurs homologues anglo-saxonnes ou germaniques. L'augmentation sans précédent des implantations françaises à l'étranger, en particulier en Europe et aux États-Unis, depuis une décennie, conduit certains à se demander si la France ne connaît pas aujourd'hui un excès inverse.

##### *a) Des entreprises françaises très présentes sur les marchés extérieurs*

Confrontées à une concurrence internationale accrue tant sur le marché français que sur les marchés étrangers, les entreprises françaises se sont, dans l'ensemble, remarquablement adaptées à la mondialisation, comme en témoignent les résultats de notre commerce extérieur.

Lourdement déficitaires à la fin des années quatre-vingt, les échanges commerciaux de la France sont excédentaires depuis 1992.

### UN COMMERCE EXTÉRIEUR STRUCTURELLEMENT EXCÉDENTAIRE (en milliards de francs)



Source : Douanes.

Les exportateurs français ont accumulé des gains de compétitivité liés à la qualité et la diversité des produits français. La spécialisation sectorielle dans les branches où la France possède des avantages comparatifs, et un réengagement géographique sur des zones dynamiques, ont également été bénéfiques pour nos exportations.

La libéralisation des échanges a permis aux entreprises françaises d'accroître leurs exportations et de bénéficier du dynamisme du commerce mondial dans un contexte où la croissance de la demande intérieure était nettement moins forte que lors des « trente glorieuses ».

**La France s'est ainsi hissée aux rangs de quatrième exportateur de biens et le troisième de services au monde.**

**Les marchés internationaux sont devenus une partie essentielle de l'activité des entreprises françaises et, en particulier, des plus grandes d'entre-elles.**

L'industrie française exporte, aujourd'hui, plus de 40 % de sa production à l'étranger.

On estime que l'activité exportatrice des entreprises françaises occupe 5 millions d'emplois, soit 22 % de la population active. La présence des entreprises françaises sur les marchés extérieurs est ainsi également devenue pour la France un élément essentiel de la croissance de l'emploi.

**UN TIERS DE LA PRODUCTION MANUFACTURIÈRE FRANÇAISE  
EST DESTINÉ À L'EXPORTATION**

En % (volume base 100 en 1995)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1erTrim 2000
<b>BIENS dont</b>	23,4	23,4	25,2	26,0	27,7	29,1	29,4	31,6	32,8	33,2	<b>35,0</b>
– industrie	28,2	28,2	30,9	31,9	34,0	35,7	36,5	38,9	40,5	40,8	<b>43,3</b>
– énergie	8,4	8,4	8,3	8,6	8,8	9,0	8,6	8,8	8,4	8,9	<b>9,9</b>
– agro-alimentaire	16,0	16,0	16,4	17,5	17,8	18,5	18,3	19,7	19,7	19,6	<b>19,5</b>
<b>SERVICES</b>	2,0	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	2,4	2,7	2,6	2,5	<b>2,4</b>

Source : INSEE

**La conquête de ces marchés n'a été rendue possible que par une augmentation importante des implantations de filiales françaises à l'étranger.**

*b) Une accélération des implantations d'entreprises françaises à l'étranger*

En 2000, l'enquête des services de la direction des relations économiques extérieures (DREE) du ministère des finances a dénombré un peu moins de 20.000 filiales<sup>1</sup> d'entreprises françaises à travers le monde.

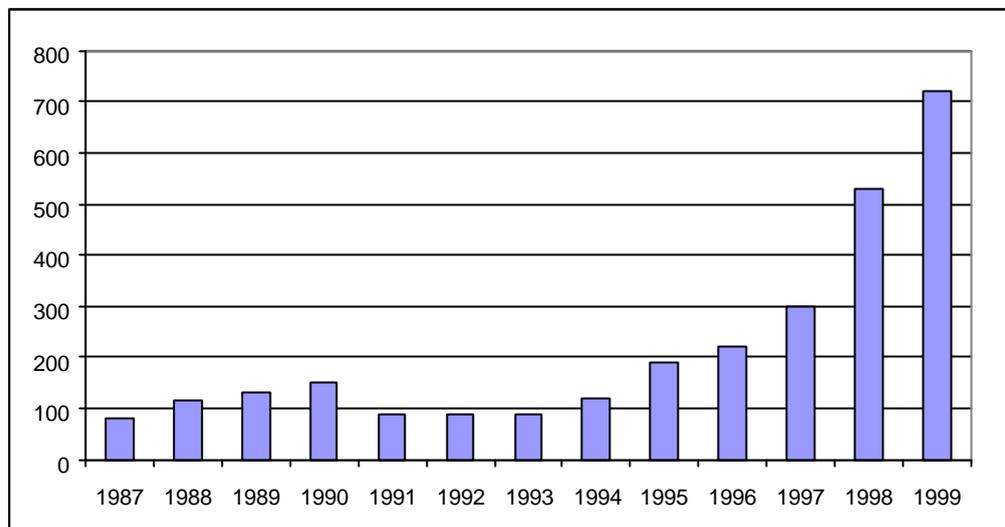
Un nombre croissant d'entreprises organisent leurs activités au plan mondial dans toutes leurs dimensions : approvisionnement, production, commercialisation et distribution, recherche et développement, gestion et financement. Ces filiales emploient 3,5 millions de salariés.

---

<sup>1</sup> On appelle ici filiale toute entreprise rentrant dans le champ de l'enquête de la DREE, c'est-à-dire celles dont le capital est détenu à 10% et plus par une maison-mère française, ainsi que les établissements, succursales et bureaux de représentation d'entreprises françaises. Il s'agit donc d'une notion plus large que celle de filiale au sens strict (société dont le capital social est détenu à plus de 50% par une autre société).

## UNE CROISSANCE SPECTACULAIRE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS DES ENTREPRISES FRANÇAISES À L'ÉTRANGER

(en milliards de francs)



Source : Banque de France

**L'ampleur des investissements des entreprises françaises à l'étranger explique que la France soit, ainsi en 2000, à la deuxième place parmi les pays investisseurs, derrière le Royaume-Uni, mais devant les États-Unis. Les investissements directs français à l'étranger se sont, en effet, élevés à 1.149 milliards de francs en 2000, soit 12,6 % du PIB après 665 milliards de francs en 1999.**

En 2000, les firmes françaises ont été parties prenantes d'un mouvement global de restructuration des secteurs bancaires et des nouvelles technologies, entamé avec l'avènement de la zone Euro et dont la finalité est l'émergence de groupes européens d'envergure mondiale

Témoignage de ce mouvement une série d'opérations spectaculaires comme le rachat d'Orange par France Télécom, les transactions effectuées dans les activités de conseil (Cap Gemini, Ernst & Young), les médias (Vivendi, Seagram), la publicité (Publicis, Havas) et dans l'aéronautique et l'espace avec la création d'EADS. Ces opérations sont le prolongement d'un mouvement structurel d'internationalisation des entreprises françaises qui connaît une accélération très sensible ces dernières années.

**Depuis 1995, le nombre de filiales françaises à l'étranger a augmenté de 21 %, les effectifs salariés des entreprises françaises à l'étranger de 47 %. Pendant ce temps, le montant des investissements directs a été multiplié par plus de 10.**

Comme l'a souligné M. Jean-Claude Trichet, Gouverneur de la Banque de France, devant la mission, « *en 2 ans, on aura exporté à l'étranger des investissements industriels directs pour à peu près l'équivalent de ce que l'on faisait sur 7 ou 8 années auparavant. Il y a donc une accélération incroyable de ce mouvement de capitaux* ».

Après des années d'investissement à l'étranger, une partie importante de ce qu'on appelle l'industrie française est localisée à l'étranger.

**La production des groupes industriels français hors de l'Hexagone, dépasse désormais de beaucoup leurs propres exportations<sup>1</sup>. Il y a aujourd'hui sur les marchés étrangers autant sinon plus de produits fabriqués par des entreprises françaises à l'étranger que de produits français exportés.**

La production industrielle française à l'étranger représente environ un quart de la production totale effectuée à l'intérieur et hors du territoire national.

*c) Une internationalisation très concentrée*

L'internationalisation des entreprises françaises demeure dans l'ensemble le fait d'un nombre limité de grandes entreprises dans des secteurs d'activités privilégiés. Elle concerne des zones géographiques et des secteurs d'activité relativement concentrés.

**• Des implantations essentiellement orientées vers les pays développés**

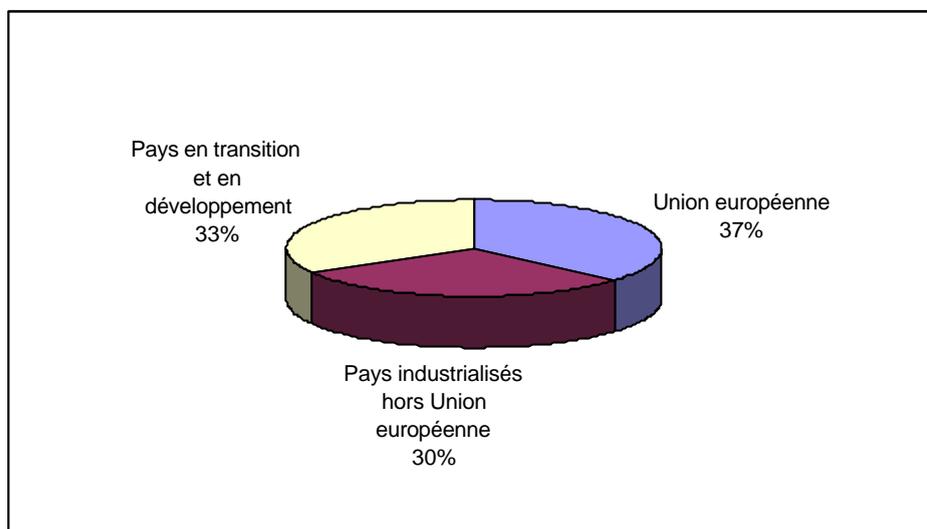
Les principaux partenaires commerciaux de la France sont naturellement les premiers pays d'implantation des filiales françaises. Les cinq premiers pays d'implantation (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Belgique) concentrent d'ailleurs à eux seuls 51 % des effectifs totaux.

L'Union européenne, terrain d'activité privilégié des entreprises françaises, concentre 38 % de leurs implantations à l'étranger, et 36 % des effectifs, qui ont encore progressé de 12 % par rapport au précédent recensement.

---

<sup>1</sup> *La production industrielle française à l'étranger : à l'égal des exportations, Edouard Mathieu dans Industrie Française et Mondialisation, 1996.*

**20.000 IMPLANTATIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER, 3,5 MILLIONS DE SALARIÉS MAJORITAIREMENT RÉPARTIS DANS LES PAYS INDUSTRIALISÉS.**



*Source : Recensement 2000 des implantations françaises à l'étranger – DREE.*

Le **Royaume-Uni** est le premier pays d'implantation des filiales françaises dans le marché commun : 28 % des salariés des filiales françaises installées en Union européenne y travaillent. Cette présence Outre-Manche s'est encore renforcée en 2000, où 49 % des investissements directs français se sont orientés vers le Royaume-Uni.

L'**Allemagne** demeure le deuxième pays d'implantation des filiales françaises après le Royaume-Uni. Les filiales françaises recensées outre-Rhin, dont le nombre est stable par rapport au précédent recensement, emploient 200.000 personnes.

Les entreprises françaises demeurent également un investisseur de tout premier plan en **Espagne**, où leurs filiales emploient 196 000 salariés. Si les effectifs des filiales françaises sont restés relativement constants en **Belgique**, avec 165.000 personnes en 2000, on constate un déploiement des implantations vers les pays du nord de l'Europe.

Alors que les entreprises françaises ont dans un premier temps privilégié les pays de l'Union européenne pour y implanter leurs filiales, elles ont considérablement renforcé leurs positions dans les autres pays industrialisés et y emploient aujourd'hui un million de salariés, soit presque autant que dans l'Union européenne.

Les **États-Unis**, premier pays d'accueil des investissements directs français avec 22 % du stock en 1999, concentrent à eux seuls 26 % des effectifs des filiales françaises à l'étranger. Les filiales françaises sont

aujourd'hui aussi nombreuses au Japon qu'au Canada, mais y emploient, avec 30.000 salariés, deux fois moins de personnes.

Les entreprises françaises commencent également à se tourner vers les marchés porteurs.

Les entreprises françaises ont anticipé le futur élargissement de l'Union européenne et investissent en **Europe centrale et orientale**, à la faveur d'une plus grande stabilité politique et de bonnes conditions d'implantation, telles que l'existence d'une main d'œuvre relativement qualifiée. La Pologne est ainsi le 7ème pays d'implantation des filiales françaises, devant l'Italie. Les filiales françaises sont également de plus en plus nombreuses en Roumanie où elles emploient environ 49.000 personnes, et en République Tchèque, avec 35.000 personnes. On constate, enfin, une progression notable des implantations en Croatie, Slovaquie et dans les États baltes.

L'Amérique latine est la première zone d'emploi des salariés de filiales françaises dans les pays non industrialisés avec 400.000 personnes, soit 11 % de l'effectif total. Le Brésil et l'Argentine, avec respectivement 140.000 et 70.000 salariés de filiales françaises, sont les premiers bénéficiaires de ces investissements, suivis du Mexique et du Chili, qui rattrapent leur retard en terme d'accueil des investissements étrangers.

Dans la perspective de sa prochaine adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine a fortement attiré les implantations françaises dont le nombre a augmenté de 40 % par rapport à 1998, ce qui porte ce pays en 6ème place des pays d'accueil des filiales françaises dans le monde. L'Asie rassemble 7 % des salariés de filiales françaises à l'étranger, soit autant que l'Afrique.

Aux Proche et Moyen Orient, les effectifs des filiales françaises ont fortement progressé et atteignent 84.000 personnes, soit 2,4 % des effectifs totaux. Entre 1998 et 2000, la Turquie a enregistré une hausse de 42 % des effectifs de filiales françaises implantées sur son sol, qui atteignent 29.000 personnes. Grâce à un retour à une situation politique et économique stable, le Liban attire de nouveau les investisseurs français et compte 19.000 salariés de filiales françaises.

Les effectifs des filiales françaises en Afrique ont en revanche diminué de 16 % depuis 1998. L'implantation française y reste tout de même importante avec 260.000 emplois, soit 7% de l'effectif total. Cependant, les firmes françaises semblent délaisser l'Afrique du Nord et la zone franc, ainsi que les pays qui connaissent un contexte politique troublé comme le Nigeria, au profit des marchés émergents de la zone, principalement l'Afrique du Sud où 30.000 salariés travaillent dans des entreprises à capitaux français.

- **Une internationalisation qui concerne avant tout les grands groupes**

Les investissements comme les exportations directes à l'étranger reposent sur un nombre restreint de grands intervenants.

Comme le souligne le rapport du secrétariat d'État à l'industrie sur l'industrie française et la mondialisation<sup>1</sup>, la part des emplois à l'étranger est d'autant plus forte que la taille des firmes considérées est élevée. Si l'on considère seulement les dix groupes français les plus implantés à l'étranger, leur emploi à l'étranger représente 56 % de leur emploi total. Ces 10 groupes contrôlent plus du tiers des emplois totaux des entreprises françaises à l'étranger (contre seulement 5 % pour l'ensemble des entreprises d'un milliard de francs de chiffre d'affaires).

Le critère de la production à l'étranger permet de parvenir aux mêmes conclusions que celui de l'emploi à l'étranger. Le degré d'engagement dans la production à l'étranger est fonction de la taille du groupe. Plus le groupe est important, plus il est tourné vers l'extérieur. Dans son enquête prospective, la délégation aux investissements internationaux du ministère de l'économie et des finances note que l'effort d'internationalisation devrait rester une fonction croissante de la taille de l'entreprise, mais que les firmes de plus petite taille devraient mettre en œuvre dans les années à venir des stratégies de plus en plus ambitieuses<sup>2</sup>.

En dépit de ces analyses rassurantes, la mission reste inquiète face à la lenteur du processus d'internationalisation des PME.

- **Des investissements à l'étranger concentrés sur un nombre limité de secteurs**

Les investissements français à l'étranger sont également concentrés sur un nombre limité de secteurs, parmi lesquels le secteur du crédit occupe une place prépondérante. Se détache ensuite un groupe de trois secteurs (énergie, produits chimiques, assurances). Ces quatre premiers secteurs sont à l'origine de près de 40 % des investissements français à l'étranger.

**L'analyse des investissements français à l'étranger en 1999 montre qu'ils se sont majoritairement orientés vers l'industrie manufacturière (53 % des flux sortants).** L'essentiel des investissements est réalisé par l'industrie chimique (29 %), l'activité du raffinage et autres services de traitement (15%) et l'industrie automobile (5 %). On trouve ensuite le secteur de l'électricité et du gaz (17 %).

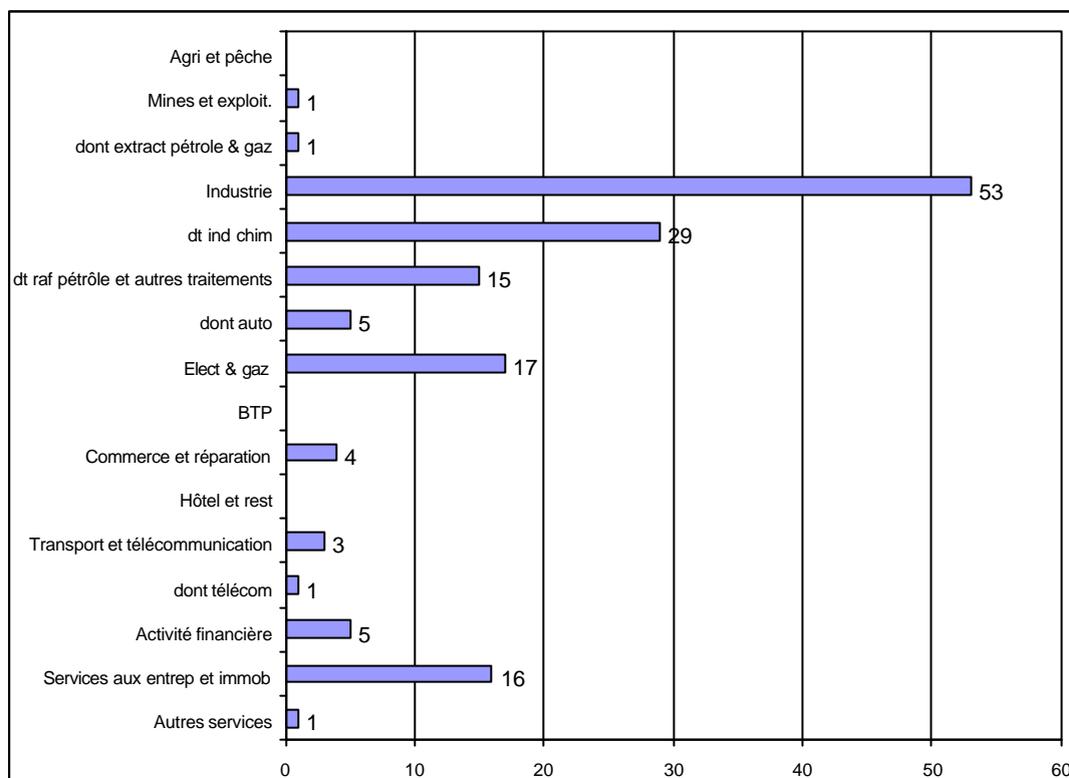
---

<sup>1</sup> *Industrie française et mondialisation, Secrétariat d'État à l'industrie, 1998.*

<sup>2</sup> *Délégation aux investissements internationaux (DII) – Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie : « L'investissement international à l'horizon 2001 », F. Hatem, en collaboration avec Arthur Andersen, DATAR et CNUCED, 1997.*

## RÉPARTITION SECTORIELLE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS FRANÇAIS À L'ÉTRANGER EN 1999

(en %)



Source : Banque de France

### 2. Un phénomène ambivalent

L'évolution des implantations et des investissements directs français à l'étranger montre que l'expatriation des entreprises françaises est un phénomène massif dont l'accélération ne fait aucun doute. Les conséquences de ce phénomène sur l'économie française sont, quant à elles, plus difficiles à apprécier.

#### *a) Des implantations à l'étranger essentiellement motivées par la pénétration de nouveaux marchés*

Comme en témoignent la croissance parallèle des investissements directs français à l'étranger et des exportations au cours des dernières années, ainsi que les études quantitatives et les enquêtes qualitatives réalisées auprès des chefs d'entreprise, la principale finalité des implantations françaises à

l'étranger est la pénétration des marchés étrangers et la constitution de groupes de taille mondiale.

### ● La recherche de nouveaux débouchés

Ainsi une étude réalisée pour le compte du commissariat général du plan sur « *la mondialisation des entreprises françaises* » constate, après avoir étudié les investissements internationaux de six grandes entreprises françaises, Axa, Danone, Ecco, Lafarge, Promodes et Sanofi, que les motivations de ces firmes sont avant tout la recherche de nouveaux débouchés, l'accès à une taille critique et le choix de complémentarités géographiques ou technologiques<sup>1</sup>.

Les considérations de rentabilité et de coût ne sont pas absentes de ces décisions de localisation, mais elles apparaissent secondaires. Le rapport de M. Frédéric Lavenir sur l'attractivité du territoire français constate également à l'issue de nombreux entretiens avec des chefs d'entreprises implantées à l'étranger que « *La majorité des chefs d'entreprise considèrent que les perspectives commerciales et la taille du marché sont les critères déterminants pour décider de l'implantation d'une nouvelle unité de production* ».

Pour M. Jean Claude Trichet, gouverneur de la Banque de France, l'augmentation sans précédent des investissements directs français à l'étranger montre « *qu'un ensemble d'entreprises françaises, soit rattrapent le retard qu'elles avaient pu prendre dans le passé par rapport à l'internationalisation de leurs grands concurrents mondiaux, soit sont en train elles-mêmes de consolider des positions de premier plan dans leur propre secteur sur le plan international* ». Un jugement partagé par les chefs d'entreprises auditionnés par la mission qui comme M. Jean-Claude Larue, président d'Infogrames Europe, filiale du n° 2 mondial du logiciel de jeux vidéo, justifie une politique active d'investissement à l'étranger, en soulignant qu'il « *était illusoire de vouloir devenir leader mondial à partir du marché français* ».

Par ailleurs, la répartition géographique des investissements à l'étranger confirme que les considérations de coûts de production ne sont pas le principal déterminant de l'implantation à l'étranger pour les entreprises françaises. En 1999, comme les années précédentes, l'essentiel des flux est dirigé vers les pays industrialisés (91 % en 1999). Tant l'importance des acquisitions effectuées dans des pays développés que le poids relatif des investissements réalisés dans les pays émergents pour pénétrer leur marché intérieur montrent que le phénomène de « délocalisation » reste très circonscrit.

---

<sup>1</sup> *Mondialisation des entreprises françaises, Juillet 1999, Commissariat général du Plan.*

A l'inverse, on observe, à travers ces investissements, l'influence de la constitution d'un pôle économique européen. Avec le développement du Marché Unique, la première grande vague d'investissements français à l'étranger observée dans la seconde moitié des années 1980, s'est principalement dirigée vers les pays participant à la construction européenne.

Le commerce extérieur français, tout comme les flux d'investissements directs des entreprises françaises, manifestent un tropisme européen. Leur ampleur traduit l'influence déterminante de la construction communautaire, qui fait aujourd'hui de l'Union européenne la base de l'insertion internationale de la France.

En 1990, l'Union européenne accueillait, ainsi, les deux tiers du stock d'investissements français à l'étranger. Depuis trois ans, les flux destinés aux pays de l'Union européenne, sont relativement moins dynamiques que vers le reste du monde. L'Europe n'en reste pas moins la zone d'accueil de la moitié du stock des investissements des entreprises françaises à l'étranger, alors qu'elle ne représente que 30 % du PIB et 40 % des échanges mondiaux. L'entrée en vigueur de l'Euro devrait accroître ce processus.

#### ● Un effet d'entraînement sur les exportations

L'augmentation du nombre des entreprises françaises à l'étranger ne semble pas avoir de conséquences négatives sur l'investissement ou les exportations. Comme l'a observé, lors de son audition, M. Lionel Fontagné, directeur du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), « *on constate une bonne corrélation entre l'expansion économique, le dynamisme des flux d'investissements directs à l'étranger et une progression rapide de la production industrielle* ».

Si, dans certains cas, les investissements directs à l'étranger se substituent directement aux échanges, les exportations se trouvant remplacées par des ventes sur place des filiales implantées à l'étranger, dans l'ensemble, les implantations à l'étranger ont un effet d'entraînement sur les exportations. Comme le souligne le groupe de travail de l'Organisation mondiale du commerce sur les relations entre le commerce et les investissements directs à l'étranger, « *les cas de complémentarité entre investissement à l'étranger et les exportations sont beaucoup plus fréquents que ceux de substitution* »<sup>1</sup>.

Les études empiriques relèvent, dans le cas français, une nette complémentarité : 1 franc d'investissements français à l'étranger est associé à 59 centimes d'exportations supplémentaires vers le pays d'accueil et

---

<sup>1</sup> OMC, *Report of the Working group on the relationship between trade and investment to the general Council, 1998.*

24 centimes d'importations supplémentaires<sup>1</sup>. Cette situation s'explique par le fait que l'implantation à l'étranger est à l'origine d'exportations intra groupe. Les exportations de composants et de biens intermédiaires destinés à être intégrés dans la production des filiales françaises à l'étranger, expliquent la contribution positive des flux intra groupe à la balance commerciale.

Autant d'arguments qui expliquent qu'on puisse penser comme le gouverneur de la banque de France, M. Jean-Claude Trichet « *qu'il faut plutôt encourager ce phénomène* ».

Il faut mentionner à cet égard pour le saluer le rôle important des grands groupes dans le « portage » des PME françaises, dont elles accompagnent les premiers pas à l'exportation, notamment dans le secteur de l'énergie.

*b) La croissance régulière des implantations d'entreprises étrangères en France*

La présence croissante d'entreprises françaises à l'étranger s'accompagne d'un mouvement inverse d'implantation d'entreprises étrangères en France.

Les nombreux atouts structurels de la France, qui seront analysés plus loin, conjugués à la forte implication des pouvoirs publics, ont contribué, ces dernières années à une croissance importante des **investissements étrangers en France**, qui ont atteint, en 2000, **313 milliards de francs**, soit 3,4 % du PIB, après 241 milliards de francs en 1999.

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

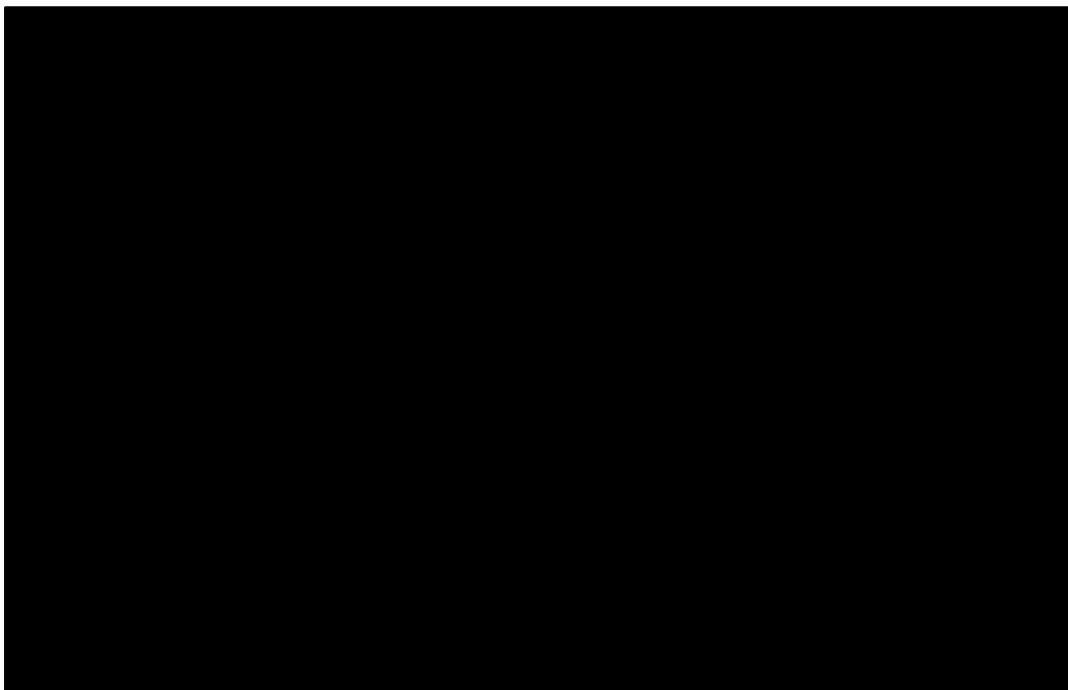
L'implantation d'entreprises étrangères en France, malgré leur croissance régulière, n'est pas au même niveau que les investissements directs à l'étranger des entreprises françaises.

Serions-nous devenus plus aptes à conquérir qu'à attirer ? Dans la mesure où ces évolutions ne révèlent pas de décrochage par rapport à nos principaux concurrents, il n'a pas paru possible à la mission de parvenir à une telle conclusion, à partir des analyses des experts qu'elle a consultés.

---

<sup>1</sup> Rapport de l'EPII par l'OCDE et par la Direction de la prévision, octobre 1999

## FLUX D'INVESTISSEMENT DE LA FRANCE AVEC L'ÉTRANGER DE 1990 À 1999



Source : Banque de France

Les sorties de capitaux sont le reflet de l'excédent de la balance des paiements courants dégagé désormais par la France et traduisent le dynamisme des grands groupes français.

Pour nombre de personnes auditionnées, les opérations de fusions et acquisitions dans l'industrie manufacturière, qui constituent l'essentiel des investissements sortants, traduisent, non pas une désaffection envers le territoire français, mais la bonne santé financière des groupes français et leur permet d'avoir l'ambition d'atteindre une masse critique au niveau international, en se positionnant sur tous les marchés-clés.

Le rôle prédominant des fusions et acquisitions, notamment à destination des États-Unis, confirme que la logique sous-jacente aux flux d'investissement est d'ordre stratégique. Le rapprochement de Renault avec Nissan illustre parfaitement ce type de stratégie visant à pénétrer un marché important.

Par ailleurs, sur le plan financier, il est sain, selon M. Marc-Antoine Autheman, directeur général du Crédit agricole – Indosuez « *que la France, qui est naturellement une économie à taux d'épargne élevé, constitue un patrimoine à l'étranger élevé générateur d'un flux de revenus prélevés sur le reste du monde* ». Comme l'a constaté M. Jean-Paul Betbeze, directeur des

études économiques et financières du Crédit Lyonnais, la France est loin d'être le seul pays dans cette situation, ni le premier d'entre eux .

Si on doit donc se féliciter de l'augmentation des implantations françaises à l'étranger, l'aggravation du déficit entre les flux sortant et les flux entrants est-elle vraiment un motif de préoccupation ? Pour M. Éric Chaney, directeur de la recherche économique à la société Morgan Stanley Dean Witter, à propos des investissements français à l'étranger, « *il n'y a pas de raisons de s'en plaindre, mais on peut se demander pourquoi la France n'en attire pas autant* ».

La France a beau être le quatrième pays d'accueil des investissements internationaux, elle ne les accueille pas en proportion de ce qu'elle investit à l'étranger. De là à faire apparaître ce déficit comme un premier indice d'une diminution de l'attractivité du territoire français, il y a un pas que la mission ne veut pas franchir d'autant qu'il faut replacer cette observation dans le cadre plus global des relations entre l'Europe et les États-Unis.

### *c) L'attraction américaine*

Les États-Unis ont exercé et continuent d'exercer une forte attraction sur les économies européennes. Un certain nombre de personnes entendues par la mission l'ont dit sous une forme ou sous une autre.

Ainsi, M. Marc-Antoine Autheman, directeur général de Crédit agricole Indosuez, a-t-il indiqué que, pour des raisons, semble-t-il conjoncturelles, les États-Unis sont devenus un gigantesque importateur de capitaux, comme en témoigne le mouvement d'exportation de capitaux de l'Europe et du reste du monde vers les États-Unis.

Toute la question est de savoir, selon lui, si nous sommes dans un cycle ou face à un phénomène de dégradation structurelle de la compétitivité de l'Europe par rapport à celle des États-Unis. Sur les 5 dernières années, l'écart de rendement du capital des 200 premières capitalisations mondiales, qui représentent près des  $\frac{3}{4}$  de la capitalisation boursière mondiale, est de plus de 5 points entre les États-Unis et le reste du monde. Il y a donc bien un **phénomène de supériorité de la rentabilité du capital aux États-Unis**.

Une autre personne entendue par la mission, M. Jean-Paul Betbeze, directeur des études **économiques** et financières du Crédit Lyonnais, a souligné que, lorsque certaines économies voient leur produit intérieur brut augmenter d'environ 3 % par an, tandis que d'autres connaissent une croissance de l'ordre de 2 %, on comprend que les États-Unis qui « *nous ont mis 1 point de croissance dans la vue* », soient à l'origine d'un « *appel d'air* », pour les facteurs de production sous toutes leur formes, hommes, capitaux mais aussi brevets et innovations...

Enfin, M. Michel Didier, directeur du centre de recherche sur l'expansion de l'économie et le développement des entreprises (REXECODE) a évoqué le cas particulier des nouvelles technologies. « Au début des années 1990, ces nouvelles technologies représentaient 5 % du PIB en France et 6 % aux États-Unis. Aujourd'hui, leur part n'est que de 5,1 % du PIB en France (il faut dire que le prix de ces produits a baissé) contre 8,5 % aux États-Unis. On voit bien que l'écart s'est accru. S'il n'y a pas eu rattrapage mais au contraire divergence, c'est dans une certaine mesure, selon lui, parce qu'une partie des capacités créatives françaises s'est expatriée aux États-Unis. Ce n'est pas, à la base, un problème de fiscalité, mais plutôt le reflet de l'attractivité américaine, cet avantage du « premier arrivé » bénéficiant à plein des effets de réseau et d'échelle. »

*d) Des délocalisations sans doute sous-estimées*

**Une partie des investissements directs à l'étranger correspond à ce que l'on appelle des délocalisations.** Une délocalisation est le transfert d'activité à l'étranger réunissant deux conditions : d'une part, la fermeture ou la réduction d'effectifs d'un site en France concomitante à l'implantation dans un autre pays et, d'autre part, un motif dicté par des impératifs de coûts.

Les postes d'expansion économique ont, à la demande de M. Gaëtan Gorce, député, réalisé en 1999-2000 une nouvelle enquête sur l'ampleur du phénomène des délocalisations. Il résulte de leurs analyses que des délocalisations existent, mais que leur importance est limitée.

● **Des délocalisations dans des pays à faible coût de main-d'œuvre limitées et concentrées sur des secteurs spécifiques**

En 1993, notre collègue Jean Arthuis, dans un rapport d'information fait au nom de la commission des finances du Sénat, en avait souligné l'importance<sup>1</sup>. Estimant que le coût du travail et la rigidité de la réglementation sociale française constituaient des facteurs déterminants de délocalisation, il avait diagnostiqué une accélération de ce phénomène dans les secteurs traditionnels (textile, habillement, chaussure, horlogerie, jouet) et son émergence dans les services et certaines industries, telles que la métallurgie, l'industrie mécanique, ou l'électronique.

Lors de son audition par la mission, M. Jean Arthuis rappelant le contexte qui l'avait conduit, lorsqu'il était rapporteur général de la commission des finances du Sénat, à réaliser ce rapport d'information, a signalé que, depuis lors, deux éléments importants avaient profondément modifié l'appréciation de notre compétitivité : la création de l'euro et le développement considérable des nouvelles technologies de l'information et de la communication, même si beaucoup de ses analyses restent très actuelles.

Il est vrai que plusieurs exemples frappants ont défrayé la chronique ces dernières années. On peut citer les cas déjà anciens de l'usine Hoover délocalisée en Écosse ou de l'usine d'amortisseurs De Carbon à Andé dans l'Eure, rachetée en 1988 par le groupe américain Delphi, premier équipementier du monde, dont une grande partie de l'activité a, depuis, été transférée aux États-Unis. Mais l'actualité récente montre que la question n'a rien perdu de son acuité.

On ne peut par ailleurs ignorer que certains pays n'hésitent pas, à faire la publicité de leur faible coût du travail ou de leur maigre protection sociale. Comme le souligne le rapport déjà cité de M. Gaëtan Gorce, sur le dumping social en Europe<sup>2</sup>, on trouve, par exemple, au Bangladesh, des affiches racoleuses invitant à s'installer dans ce pays pour un « optimum profit » et déclarant que ce pays « offre les coûts les plus bas mais une force de travail productive ». Elles affirment aussi que « les lois y interdisent la constitution de syndicats dans certaines zones et que les grèves y sont illégales » ! Au Honduras, on en trouve qui portent le titre suivant : « Want to cut your labour costs ? Cut here » ! (« Vous voulez réduire vos coûts de main-d'œuvre ? Venez ici »).

Cette concurrence a, par ailleurs, été accentuée par un **recours croissant à la sous-traitance dans les pays à bas salaires ou à faible protection sociale**. Une étude de la Délégation aux investissements

---

<sup>1</sup> rapport d'information sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de services n° 337 (juin 1993)

<sup>2</sup> Rapport n° 2423 de la Délégation de l'Assemblée européenne pour l'Union européenne sur le dumping social présenté par M. Gaëtan Gorce, député.

internationaux atteste notamment de cet accroissement. Selon elle, la sous-traitance constituerait aujourd'hui l'un des modes privilégiés d'implantation des entreprises des pays industrialisés à l'étranger, derrière les fusions-acquisitions, les créations ou extensions de sites, les filiales communes, les alliances stratégiques et les cessions de licences. Elle est fondée soit sur le souci de limiter les prises de risque, soit sur le souhait d'alléger les structures de la firme grâce à l'externalisation de certaines de ses activités.

Certes, ce bas coût du travail est compensé par une productivité faible. Cependant dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, cette compensation n'est que partielle. Les principaux secteurs touchés sont, de l'avis général, les secteurs traditionnels, notamment le textile, l'habillement, la chaussure, l'horlogerie et le jouet. Ont également été affectés d'autres domaines, comme celui de la métallurgie, de l'industrie mécanique, des produits technologiques standardisés et des transports.

Cependant, même si l'on ne peut évaluer avec précision les emplois perdus du fait des délocalisations vers les pays tiers, aux dires de la plupart des études, **ce phénomène se serait avéré beaucoup plus limité que prévu** et aurait causé tout au plus une **perte de 200.000 à 300.000 emplois**. Selon une enquête menée par le ministère de l'économie et des finances, **les délocalisations représentent moins de 5 % de nos investissements directs sur les marchés proches (PECO, Maghreb) et moins de 1 % sur les marchés plus lointains**.

Cette situation s'explique par plusieurs raisons. Les fortes différences de rémunérations constatées au niveau mondial, même pour des tâches similaires, sont liées avant tout à des écarts de productivité et donc de développement. L'éventail de dispersion du coût salarial unitaire est, de ce fait, beaucoup moins grand que celui du simple coût salarial. Ainsi, M. Guillaume Sarkozy, président de l'Union des Industries Textiles, a indiqué à la mission que, si les écarts de salaires entre la France et la Tunisie étaient de 1 à 7, le coût final transport inclus ne variait que de 1 à 3.

Ces écarts salariaux ont pu, de plus, être accentués par des phénomènes monétaires. Le regain de compétitivité des pays d'Asie dans les années quatre-vingt-dix a eu pour origine des dysfonctionnements du système monétaire international, et non des stratégies délibérées de la part des pays concernés, qui en souffrent au premier chef. Ces cas de manipulations monétaires sont peu nombreux et tendent à disparaître avec les progrès de la libéralisation des opérations financières.

**COMPARAISONS DE COÛT DU TRAVAIL EN 1997  
(BASE 100= États-unis) – TOUS SECTEURS**

	France	Allemagne	Royaume-Uni	Espagne	Corée	Mexique
Coût salarial total (charges incluses)	99	155	80	67	40	10
Coût salarial unitaire	110	120	91	91	81	45

Source : Bureau international du travail

Le caractère limité de ce type de délocalisation s'explique également par le fait que le coût de la main d'œuvre n'est pas le seul critère d'attractivité d'un territoire. Comme il a été souligné, l'accès au marché reste le motif essentiel de l'investissement à l'étranger, vers les pays industrialisés comme les pays émergents et explique la part prédominante des fusions et des acquisitions dans la progression récente des flux d'investissements internationaux. L'implantation à l'étranger permet notamment à l'entreprise de s'adapter au marché local, ou de contourner des barrières à l'échange.

Quand bien même plusieurs sites entrent en concurrence pour un même investissement qui dépasse le seul marché local, il apparaît que les facteurs de formation et de disponibilité de la main d'œuvre, de qualité des infrastructures, de coût des autres intrants ou les incitations fiscales sont souvent plus importants que la recherche du bas coût de la main d'œuvre. L'investissement récent de Toyota en France en est le meilleur exemple. Ainsi, M. Didier Lombard, ambassadeur délégué aux investissements internationaux, a fait savoir à ce sujet que *« le point le plus important du dossier était l'implantation du centre de design à Sophia Antipolis. Toyota était ainsi imbriqué dans le tissu français, ce qui a permis à Sofia de devenir la plateforme européenne de leurs activités. »*

Il faut, enfin, souligner que le **bilan des délocalisations n'est pas nécessairement négatif pour les entreprises françaises, en France même.** Dans plusieurs cas, ces délocalisations ont eu un impact positif sur l'entreprise, qui a pu ainsi préserver sa compétitivité, maintenir une activité voire développer des produits à plus haute valeur ajoutée sur le territoire français.

**L'arbitrage n'est pas nécessairement entre maintien de la production en France et délocalisation ; il est plus souvent entre délocalisation maîtrisée -permettant à l'entreprise de conserver sa compétitivité, de nouer des partenariats dans les pays proches de l'Union et de maintenir ainsi une activité à haute valeur ajoutée en France- et fermeture de l'entreprise.**

### ● Des délocalisations souvent sous-estimées

En dehors des implantations clairement motivées par la recherche d'une main-d'œuvre à faible salaire, **il est difficile de faire**, dans les opérations, **la part de la logique commerciale**, où il s'agit d'accéder à **de nouveaux débouchés**, **d'atteindre une taille critique** ou de contracter des alliances stratégiques, et **d'une logique de délocalisation par laquelle l'entreprise répartit les différents pôles de l'entreprise en fonction des avantages comparatifs de chacune des implantations en matière de coût de production, de fiscalité, de productivité, etc....**

Comme l'a souligné devant la mission M. Michel Didier, directeur général de Rexecode, *« il est très difficile d'apprécier le mouvement de délocalisation, qu'il faudrait d'ailleurs plutôt appeler relocalisation. Ces délocalisations sont des investissements réalisés ailleurs qu'en France, mais bien souvent, il ne s'agit que de développer des activités à l'étranger, pour des motifs divers, sans que l'on puisse dire que cet investissement était en balance avec un choix de localisation sur le territoire français »*

Repérer dans les implantations françaises à l'étranger celles qui répondent à une volonté de trouver hors de France un environnement entrepreneurial plus porteur, est d'autant moins aisé que ces délocalisations ne se réalisent que très rarement en une seule opération. Les cas où des unités de production sont fermées en France puis réouvertes dans un autre pays comme ce fut le cas pour l'usine Hoover de Longvic, délocalisée en Écosse, sont rares. **En revanche, la mission a pu constater qu'un certain nombre d'entreprises rencontrées ont délocalisé la majorité de leur activité à l'issue d'un long processus d'internationalisation, où se sont mêlées des considérations de stratégie mais également de compétitivité du lieu d'implantation.**

Dans la mesure où aucune étude n'est susceptible de quantifier ces opérations, celles-ci sont vraisemblablement sous-estimées. Des études sur quelques secteurs spécifiques montrent que le phénomène peut, en effet, avoir des conséquences importantes.

A cet égard, la mission ne peut que rejoindre M. Christian Vulliez, directeur général adjoint chargé de la formation à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, lorsqu'il a émis l'idée qu'il serait intéressant de disposer d'une analyse des échecs d'implantation étrangère en France.

### ● La délocalisation des services financiers français à Londres

Selon la quasi-totalité des personnes auditionnées, la France subit actuellement un phénomène de **délocalisation des services financiers des banques vers la place de Londres**. Ces délocalisations concernent en priorité

des spécialistes obligataires, de dérivés de taux, de vente et « trading » actions, de « swaps », et des spécialistes des marchés émergents.

Selon le rapport du Conseil économique et social sur l'avenir de la place financière de Paris, près de la moitié des opérateurs sur produits dérivés à Londres seraient français, ce qui a fait dire à M. Jean-Pierre Thomas, Associé gérant de Lazard Frères-gestion lors de son audition par la mission que « *les patrons de banque de gestion d'actifs estiment que tous les grands analystes sont partis à Londres ou aux États-Unis* ».

De ce fait, le rapport de M. Frédéric Lavenir sur l'attractivité du territoire français constate : « *la France souffre d'un déficit d'intermédiaires financiers, courtiers, traders mais surtout analystes financiers seuls susceptibles de mettre en valeur la spécificité des sociétés françaises et de retenir ainsi les flux de transaction* ». Paris compte en effet 700 analystes financiers contre 2.500 spécialistes sur la place de Londres.

Trois facteurs sont avancés pour expliquer ce phénomène :

– le **différentiel de rémunérations nettes** ; les intermédiaires financiers, au premier rang desquels les analystes financiers, se voient proposer des rémunérations à la mesure de la spécificité de leur compétence et de leur rareté et bénéficient d'un niveau de rémunération sensiblement plus élevé à Londres qu'à Paris ; **l'effet fiscal amplifie le phénomène** dans la mesure où les étrangers résidant au Royaume-Uni bénéficient d'un régime fiscal plus favorable ;

– la **taille du marché du travail** : les services financiers entendus dans une acception stricte, emploient 600.000 personnes à Londres contre 267.000 emplois directs à Paris. La place de Londres offre ainsi aux spécialistes de la finance des débouchés et des opportunités d'évolution plus larges que celles de Paris et connaît une rotation rapide des salariés ;

– un **effet de place**, dont bénéficie Londres, qui dispose « de la masse critique » dans presque tous les secteurs d'activité, ce qui lui permet de capter un courant d'affaires important.

Ces délocalisations constituent, pour la France, une perte sèche, comme l'a souligné M. Jean-Claude Trichet, Gouverneur de la Banque de France : « *Il est aberrant que notre pays ait laissé tous les emplois dans le domaine des services financiers internationaux de haute valeur ajoutée se créer à Londres et non à Paris, alors que nous étions sur la même ligne de départ dans les années 1970* » !

### • Les centres d'appels téléphoniques

Les centres d'appels, également connus sous la dénomination anglaise de *call centers*, constituent, également, des exemples de délocalisations d'activités de la France vers d'autres pays européens.

Ce secteur, porté par la volonté d'améliorer et de rationaliser le service à la clientèle, est en effet promis à un développement rapide sur le sol européen. On estime, en effet, que les centres d'appels devraient employer 3 % de la population active européenne à horizon 2002.

L'analyse des critères de localisation applicables aux centres d'appels, en fait ressortir principalement quatre : la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée, le coût de la main d'œuvre (les frais de personnel représentent en effet au moins 60 % des charges de fonctionnement d'un centre d'appels), la flexibilité du travail (l'absence de restrictions sur le travail de nuit ou le week-end, la facilité à conclure et à renouveler des contrats à durée déterminée), la qualité des infrastructures et le coût des communications.

Sur l'ensemble de ces critères de localisation, **la France présente un certain nombre de handicaps** : flexibilité du travail moindre qu'au Danemark ou dans les Iles britanniques, connaissance des langues étrangères moins répandue que dans les pays du Benelux ou certains pays nordiques (ou qu'à Londres, plus cosmopolite) et, surtout, coût du travail élevé. En 1995 et 1996, la France a, de ce fait, été incapable d'accueillir le moindre projet étranger et a au contraire subi des délocalisations, dont la plus lourde de symboles était celle du centre d'appels européen de la compagnie Air France.

La faible compétitivité de la France dans ce domaine conduit, comme l'a indiqué devant la mission Mme Dominique Calman, directeur des ressources humaines d'IBM France, des sociétés comme IBM à écarter la France de la liste des pays susceptibles de recevoir ses structures de « support en ligne ».

Cette situation est cependant réversible. Comme le souligne le rapport de M. Frédéric Lavenir sur l'attractivité du territoire français, une série d'implantations réussies, notamment dans la région parisienne et le sud-est -Kykes, Sitel, Transcom- témoignent du succès de la stratégie des pouvoirs publics et de France Télécom pour améliorer les performances de la France dans ce domaine.

La pérennité de ce mouvement de localisation dépendra, toutefois, des disponibilités en main d'œuvre qualifiée dans un contexte de chômage plus réduit et de l'absence de nouvelles contraintes en termes de flexibilité du travail. A terme, il faut également s'attendre à une concurrence accrue en provenance des pays du Maghreb, parfaitement capables d'héberger des

centres d'appels à destination des marchés francophones avec des coûts de personnel environ trois fois moins élevés qu'en France (35 francs par heure pour une personne de niveau bac+3).

### ● Les start up françaises de la Silicon Valley

La création d'entreprises par des Français à l'étranger concernait jusqu'à ces dernières années, essentiellement les filiales de grands groupes français. Il existait, certes, des exemples de particuliers qui s'aventuraient à créer des entreprises à l'étranger, mais le phénomène semblait circonscrit aux secteurs de la restauration, de la croissanterie ou de la commercialisation de produits traditionnels français.

**L'expatriation d'entrepreneurs qui s'installent à l'étranger pour créer une entreprise ou gérer des investissements** dans les secteurs des nouvelles technologies, est un phénomène nouveau que le groupe de travail de la commission des affaires économiques sur la création d'entreprise par des Français à l'étranger, présidé par M. Jean François-Poncet a clairement mis en évidence.

Les nombreux exemples de « start-up » françaises dans la Silicon Valley et d'entrepreneurs expatriés qui y ont délocalisé leur patrimoine, cités par le rapport de ce groupe de travail manifestent l'accélération du phénomène.

Une première vague d'entrepreneurs français s'était implantée en Californie dès les années 70 et 80, pour participer à la naissance de la micro-informatique.

Le succès de certains d'entre-eux tels que Eric Benhamou, président directeur général de 3Com, de M. Jean-Louis Gassé, ancien numéro deux d'Apple et fondateur de la société Be.com, de M. Philippe Kahn, fondateur de la société Starfish, de M. Pierre Lamont, associé principal du fonds de capital risque Sequoia ou encore de M. Philippe Poulety, fondateur de la société Sangstat, a donné une réelle visibilité à la présence française dans la Silicon Valley.

Ces cas exemplaires de réussites entrepreneuriales ont eu un fort impact en France, tant auprès des médias que dans les milieux liés aux nouvelles technologies. Ces entrepreneurs ont bénéficié du dynamisme de la Silicon Valley, devenue progressivement le cœur de la révolution engendrée par les nouvelles technologies de l'information.

Le fait est que, dans le secteur des nouvelles technologies, la Californie donne accès à une concentration de ressources humaines, technologiques et financières unique au monde. La Silicon Valley accueille

20 % de l'industrie mondiale des nouvelles technologies : elle dispose de ressources financières considérables avec 40 % du capital risque américains soit plus de 12 milliards de francs investis chaque année dans les nouvelles technologies de l'information.

Les jeunes entrepreneurs rencontrés ont souligné qu'au-delà du marché et des financements disponibles, la Silicon Valley se caractérise par l'existence d'un « écosystème entrepreneurial », où l'osmose entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise est presque parfaite, et qui possède la capacité d'attirer, d'accueillir et d'intégrer les énergies et les talents du monde entier.

Ce dynamisme a incité de nombreux jeunes diplômés à tenter leur chance en Californie. Une partie d'entre eux est venus avec une idée ou un projet, tous avec la volonté de faire fortune. Certains avaient à l'esprit des opportunités précises, d'autres voulaient simplement participer à « l'aventure » de la Silicon Valley ou en vivre les mythes : « milliardaires en baskets », « entreprises nées dans un garage ». Dans la majorité des cas, ces ingénieurs sont arrivés comme salariés d'entreprises françaises ou américaines, venues souvent les recruter à la porte des universités et des écoles françaises.

### ● Des risques de délocalisation

Au cours des nombreuses auditions d'hommes de terrain auxquelles elle a procédé, la mission a plus entendu parler de risques de délocalisation et d'occasions manquées que de délocalisations effectives.

Ces risques sont apparus toutefois à ne pas négliger. La mission est tout à fait consciente de ce que **la présence de Français à la tête de structures nationales et surtout européennes, est de nature à contenir les risques de délocalisation mais que cette protection pourrait ne pas durer avec l'internationalisation du management.**

Ainsi, le président d'une filiale française d'un grand groupe international n'hésite-t-il pas à poser la question en ces termes : « Qui défend aujourd'hui le site France ? Ce n'est pas l'encadrement qui est devenu de plus en plus international. Ce ne sont pas non plus les clients pour lesquels la localisation de la fabrication compte de moins en moins, ni les actionnaires qui sont d'abord soucieux de la compétitivité du groupe. Je suis seul, depuis 2 ou 3 ans, à défendre le site France. Mon successeur ne sera peut-être plus français. Dans les multinationales, le pouvoir quitte, et vite, la France. « Défendre le site France, a-t-il ajouté est difficile car ma société est aujourd'hui en compétition avec les autres filiales du groupe implantées dans le monde entier ».

M. Michel Lacombe, Président de Microsoft Europe, indique de son côté, qu'à l'issue d'une étude d'attractivité, il a été décidé que le QG de son entreprise pour l'Europe resterait en France, car le différentiel de coût ne justifiait pas un déménagement, mais que si la question de l'implantation initiale était posée aujourd'hui, la France ne serait probablement pas retenue.

Le seul exemple de délocalisation effective cité devant la mission, l'a été par M. Gilles Garin, Président directeur général de DHL France. Au sujet du regroupement et de la centralisation des activités financières du groupe, M. Gilles Garin a indiqué que l'implantation du pôle financier représentait la création de 600 emplois, celle du pôle informatique 400 emplois.

Le Président directeur général de DHL France a signalé que la France, qui avait fait l'objet d'une étude comparative relative à l'attractivité des divers sites envisagés, ne se situait qu'au 8ème rang, en raison notamment du coût de l'immobilier et de la main d'oeuvre, du poids des charges sociales et du manque d'aptitude aux langues étrangères du personnel français.

M. Gilles Garin a ainsi expliqué que l'on ne trouvait pas de personnels qualifiés pour la facturation et les relances, capables de travailler dans plusieurs langues, ce qui était indispensable pour travailler avec des clients du monde entier.

Il a précisé que la France n'avait même pas été envisagée pour l'implantation du pôle informatique, notre pays ne disposant pas d'informaticiens compétents disponibles, et ne permettant pas par suite de lourdeurs administratives, contrairement à ce qui se pratiquait à Londres par exemple, de faire venir aisément d'autres régions du monde, comme l'Europe de l'est, du personnel compétent.

### ***C. LES PATRIMOINES : C'EST BIEN UNE FUITE !***

Tout au long de l'année 2000, la presse française s'était fait l'écho de la fuite de certains patrimoines français allant jusqu'à citer les noms des personnes ou des familles ayant quitté la France pour échapper à un niveau d'imposition jugé insupportable.

En juin 2000, la Direction générale des impôts adressait au Parlement, une étude statistique d'où il ressortait que le phénomène était d'ampleur tout à fait limitée. Cette analyse, qui a été confirmée à la mission par Mme Florence Parly, secrétaire d'État au budget, lorsqu'elle lui a présenté les données pour 1999, figure en annexe IV.

La mission a donc auditionné plusieurs représentants de grands cabinets de conseil et d'études notariales chargés de la gestion de patrimoines pour apprécier la réalité d'un phénomène, dont elle savait, d'avance, qu'il ne serait pas facile à mesurer.

S'agit-il de fuites ou de simples mouvements de capitaux ? Peut-on parler d'hémorragie, qui finirait par vider notre pays de sa substance ou doit-on y voir, seulement, la substitution au sein du capital de l'entreprise, d'un propriétaire à un autre, sans incidence réelle sur le revenu des Français ?

A ces questions, la mission apporte une réponse simple :

- les chiffres de la DGI sont partiels et ne recouvrent qu'une partie, sans doute faible, du phénomène. ;

- Les témoignages recueillis évoquent l'exode massif des patrimoines dans certains milieux, même s'il semble, effectivement, que l'on assiste à un certain tassement du phénomène.

#### **1. L'étude de la Direction générale des impôts : la partie émergée de l'iceberg**

Afin de disposer de chiffres plus précis permettant de quantifier les expatriations, en avril 2000, la Direction générale des impôts (DGI) a réalisé une étude sur les délocalisations de personnes physiques, contribuables de

l'impôt sur le revenu et redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune en 1997 et 1998.

D'après ces études statistiques rigoureuses, le phénomène de l'expatriation des patrimoines privés aurait un caractère tout à fait limité.

**La mission estime que les chiffres de l'étude de la DGI, intéressants en eux-mêmes, ne permettent en aucune façon de conclure au caractère marginal de l'expatriation des patrimoines, eu égard à la difficulté de mesure du phénomène.**

*a) Les évolutions récentes*

En dépit de ses limites, l'analyse de la DGI apporte néanmoins certains enseignements sur la typologie des expatriés et surtout les destinations choisies.

(1) La typologie des expatriés

Les chiffres fournis montrent assez nettement que, tandis que les données relatives à l'impôt sur le revenu mettent surtout en avant un phénomène normal d'internationalisation croissante de l'activité des Français, celles portant sur les contribuables payant l'ISF témoignent d'une tendance à l'expatriation des patrimoines, déjà sensible, même si les données fournies ne peuvent prétendre capter l'ensemble des mouvements.

**• Les contribuables à l'impôt sur le revenu partis à l'étranger**

En 1997 et en 1998, respectivement **25.000 et 24.000 contribuables ont été recensés comme ayant transféré leur domicile fiscal à l'étranger**, soit un taux de départ d'environ 0,08 %. La perte fiscale en résultant est évaluée à un peu moins de 550 millions de francs pour chacune des deux années.

Si le mouvement de délocalisation des revenus touche tous les niveaux de revenu, le revenu moyen des « délocalisés » (un peu plus de 186.000 francs) est supérieur de près de 40 % à celui de l'ensemble des contribuables de l'impôt sur le revenu (un peu moins de 132.000 francs).

Par ailleurs, l'étude révèle que la structure des revenus des contribuables délocalisés, se caractérise par une part des revenus du patrimoine (14 %) plus élevée que dans les revenus de l'ensemble des contribuables à l'impôt sur le revenu (7 %).

Enfin, les contribuables délocalisés sont, en moyenne, plus jeunes que l'ensemble des contribuables à l'impôt sur le revenu.

En outre, en 1997 comme en 1998, **325 contribuables** ayant déclaré des revenus supérieurs à 1 million de francs, sont partis à l'étranger, soit 0,3 % de l'ensemble des contribuables déclarant des revenus de ce niveau. **Ce taux d'expatriation est quatre fois plus élevé que pour la moyenne des contribuables (0,08 %).**

Pour cette étude, ces données ne permettent pas de conclure que le poids de l'imposition des revenus serait à lui seul à l'origine du départ à l'étranger de ces contribuables. En revanche, en mettant en perspective ces données avec les informations relatives à l'ISF, une distinction nette apparaît dans les niveaux et dans la structure des revenus, entre les titulaires d'un patrimoine important et les autres contribuables.

Parmi les 235 contribuables « délocalisés » ayant déclaré les revenus les plus hauts (supérieurs à 1,235 million de francs), 77 (soit un tiers) sont simultanément redevables de l'ISF. Le niveau et la structure de leurs revenus sont très différents selon qu'ils appartiennent, ou non, à un foyer redevable de l'ISF.

Ainsi, le revenu brut moyen des redevables de l'ISF, est trois fois supérieur à celui des non redevables de l'ISF. Il est constitué à plus de 40 % de plus-values non professionnelles.

Il apparaît vraisemblable que ces contribuables aient pu être tentés de se délocaliser afin d'échapper à la taxation des plus-values (en France, elles sont taxées à 26 %, alors qu'elles sont exonérées ou peu taxées à l'étranger) et à l'ISF.

En outre, la DGI reconnaît que dans les mouvements constatés, *« il est probable que certains contribuables choisissent de quitter la France pour lever, à l'étranger, les stocks-options qui leur ont été distribuées alors qu'ils étaient résidents français »*.

- **les contribuables à l'impôt de solidarité sur la fortune**

En 1997 comme en 1998, **350 redevables taxés à l'ISF ont quitté le territoire**. La perte de capital pour la France est estimée à 13 milliards de francs et la **perte d'impôt qui en résulte à 140 millions de francs**.

Le montant moyen de l'actif brut des redevables, délocalisés en 1997 (49 millions de francs), est quatre fois plus élevé que celui de l'ensemble des assujettis (12 millions de francs). Cet écart est en réalité encore plus significatif si l'on considère que, parmi les personnes délocalisées, les redevables disposant d'un montant d'actif supérieur à 60 millions de francs, possèdent près des trois quarts de la totalité du patrimoine.

D'après cette étude, 80 % de la perte d'impôt résulte du départ d'une population disposant d'un actif brut moyen de 170 millions de francs, qui payaient une cotisation d'ISF d'1,6 million de francs.

(2) Les destinations choisies

L'étude réalisée à partir de données sur les départs observés en 1997 et 1998 constate que **63 % des personnes délocalisées étaient parties dans quatre pays : 23 % avaient choisi la Suisse, 14 % la Belgique, 14 % le Royaume-Uni et 12 % les États-Unis**

La Suisse attire 40 % des personnes ayant plus de 60 ans, sans activité professionnelle et ayant un patrimoine de près de 100 millions de francs.

Le Royaume-Uni et les États-Unis sont prisés par 37 % des 20 à 40 ans, cadres ou dirigeants, ayant un patrimoine moyen net évalué à un peu moins de 30 millions de francs.

La Belgique attire la même proportion de délocalisés, quelle que soit la tranche d'âge (16 %), avec un patrimoine moyen de l'ordre de 30 millions de francs.

*b) Les difficultés de mesure*

Lors de son audition, M. François Villeroy de Galhau, directeur général des impôts, a rappelé qu'« *on se trouve confronté à un problème de mesure du phénomène* », d'autant plus qu'il faut essayer de « *concilier, sur ce sujet, les chiffres et la psychologie* ».

La mission ne peut partager ce point de vue. Il ne s'agit pas d'un décalage entre des données statistiques objectives et leur interprétation par une partie de l'opinion, mais entre une étude partielle, en dépit des informations intéressantes qu'elle contient, et des témoignages qui appréhendent l'ensemble du phénomène, c'est à dire également le départ de patrimoines exonérés.

Comme le reconnaît l'étude publiée en 2000, « *les déclarations d'impôts sur la fortune comportent très peu d'informations sur les éléments de patrimoine exonérés ; lorsque ces informations sont mentionnées, leur fiabilité n'est pas garantie. Ainsi, l'absence d'information sur les patrimoines exonérés d'ISF et la vraisemblance de départ à l'étranger quelques années avant la cessation d'activité amènent à conclure que les données issues de la gestion de l'impôt ne permettent pas d'appréhender toutes les dimensions du phénomène de délocalisation (sic !).* »

En effet, **elles ne permettent pas de suivre la délocalisation des patrimoines non encore assujettis à l'ISF**. Or, les informations obtenues par la mission, indiquent, effectivement, qu'**un nombre important de personnes**

**quittent le territoire français avant la vente de leur entreprise**, c'est-à-dire avant que leur capital ne soit plus assimilé à un bien professionnel et ne bénéficie plus de l'exonération d'ISF.

Les données officielles ne représentent donc que la partie émergée de l'iceberg, et ne donnent aucune information sur l'ampleur réelle du phénomène.

## **2. Des témoignages et des informations concordantes attestant d'un exode important**

La partie « sous-marine » de l'iceberg ne peut, en l'état actuel des choses, être estimée de façon rigoureuse, faute d'information sur les patrimoines exonérés ayant quitté la France.

La mission a entendu un certain nombre de cabinets de conseils financiers à la fois pour obtenir une estimation du phénomène et pour comprendre, à travers des témoignages, la logique des expatriations de patrimoines.

En revanche, des informations parues dans la presse illustrent l'ampleur du phénomène, et viennent ainsi étayer concrètement les témoignages recueillis, qui, par construction, ne pouvaient porter atteinte au secret professionnel.

### *a) Un phénomène inquiétant selon certaines informations de presse*

Un dossier spécial de la revue Capital paru en décembre 2000, donne des indications non seulement sur le nombre de fortunes françaises ayant pris le chemin de l'étranger, mais encore sur les mécanismes qui les ont poussées à s'expatrier.

**Trois catégories de personnes** ont ainsi « filé à l'étranger » pour reprendre l'expression du mensuel : les héritiers, les personnes retirées des affaires et certains entrepreneurs innovants :

- **les héritiers**, ce sont très souvent des actionnaires minoritaires, qui ne peuvent faire admettre leur portefeuille d'actions comme leur « outil de travail » au sens du code général des impôts. Ils se répartissent essentiellement entre Bruxelles et la Suisse ;
- **les patrons**, qui ont vendu leur affaire, ainsi que **les cadres de haut niveau** ayant bénéficié d'importants stock options. On les retrouve beaucoup à Londres ;

- **les entrepreneurs innovants**, parfois issus de la catégorie précédente, qui s'installent en général à Londres - après avoir placé leurs actifs dans les îles anglo-normandes -, où ils bénéficient du régime des résidents privilégiés.

La liste des affaires ou des marques, dont certains des propriétaires - ou anciens propriétaires - ne sont plus résidents fiscaux français citées est impressionnante : Bic, Chanel, SEB, Carrefour, Darty, Taittinger, Van Clef&Arpels, Hermès, Guerlain, Auchan, Décathlon, Promodès, Célio, Nicolas, Damart etc.

Encore plus inquiétante, serait celle des patrons ou ex-patrons d'affaires pas toujours très connues du grand public mais emblématiques de la réussite d'une nouvelle génération d'entrepreneurs. On peut ainsi évoquer les noms de Gemplus, Transciel, Consodata, Emme, Business objects, Adecco, etc.

#### *b) Les tentatives de quantification*

**Les témoignages recueillis ont été unanimes pour souligner l'importance du phénomène de l'expatriation des patrimoines privés.**

Les personnes entendues ont été très prudentes, lorsqu'il s'est agit de fournir des chiffres. Leurs estimations, qui s'appuient sur l'extrapolation - compte tenu de la part que représente leur cabinet ou leur département « gestion de fortunes » dans l'ensemble du marché - des départs de capitaux ayant eut pour conséquence une diminution de leur chiffre d'affaires, ne sont que des ordres de grandeur. Au surplus, les chiffres avancés ne correspondent pas toujours à des périodes bien précises, ce qui limite encore la portée de l'exercice.

Mais la différence de niveau est telle qu'on a toutes les raisons de penser que les chiffres officiels ne retracent qu'une partie assez faible des flux réels.

Interrogé sur l'ampleur du mouvement à l'échelle de l'économie française dans son ensemble, M. Bernard Monassier, notaire, a estimé à **500 milliards de francs environ les capitaux ayant quitté la France sur la période 1996-2000**, en indiquant que ces estimations étaient recoupées par les chiffres récemment publiés sur ce sujet par un universitaire bordelais, M. Eric Pichet.

M. Bernard Monassier a précisé que si de nombreux frontaliers de tous âges ont choisi l'expatriation pour raisons fiscales, ce choix ne se justifie vraiment que pour les patrimoines se situant au delà de 50 à 100 millions de francs.

M. Gérard de Bartillat, président du directoire de la banque Eurofin, a déclaré que sa banque gérait environ 70 milliards de francs de patrimoine, ce qui représente plus de 5 % du marché des conseils en patrimoine. Selon lui, la fuite des capitaux représenterait, à l'heure actuelle, une diminution du portefeuille d'actifs gérés par son établissement de 40 à 50 milliards de francs sur une dizaine d'années, soit, compte tenu de sa part de marché, un montant total qui pourrait être de 800 à 1.000 milliards de francs sur la période. Il a admis que le phénomène s'était un peu « tassé », tout en le considérant toujours comme préoccupant avec un à deux clients par mois manifestant le désir de partir avec entre 100 millions de francs et 1 milliard de francs de patrimoine.

M. Édouard Salustro, président du conseil de surveillance du cabinet d'experts-comptables RSM Salustro-Reydel, a, de son côté, considéré que pour l'année passée, 10 expatriations importantes avaient, à elles seules, représenté 60 milliards de francs de pertes pour la France.

Bref, on a, d'un côté, les chiffres officiels qui mesurent les flux d'expatriation de patrimoines à 13 milliards de francs et, de l'autre, les extrapolations privées, qui aboutissent à des montants qui - après avoir sans doute connu des pointes de l'ordre de 100 milliards par an - pourraient tourner, aujourd'hui, autour de 50 milliards de francs par an, soit un rapport de 1 à 4 !

Tous les cabinets consultés ont insisté sur la perte sèche pour l'économie française que représentaient ces départs non seulement parce que les détenteurs de patrimoines ne dépensaient plus leur argent en France, mais encore et surtout dans la mesure où, lorsque les fortunes s'expatrient, elles ne conservent plus ou moins de liens avec les banques et les entreprises françaises.

### *c) Les facteurs déclenchants de l'expatriation*

Tous les interlocuteurs ont souligné que **les détenteurs de patrimoine s'expatriaient toujours avec regret**, ce qui explique l'écart entre le nombre de ceux qui s'interrogent sur une éventuelle expatriation et le nombre de ceux qui partent réellement.

En moyenne, sur dix personnes de plus de 45 ans tentées par l'expatriation, 5 seulement envisageraient sérieusement de quitter le territoire et 2 mettraient leur projet à exécution. Toutefois, il semblerait que **ce phénomène touche désormais des populations plus jeunes, qui n'auraient plus les mêmes réticences à s'expatrier que leurs aînés**.

La plupart des cabinets consultés se sont accordés pour souligner les **conséquences très dommageables non seulement de l'accumulation de ces différentes impositions, mais de leur renforcement incessant**.

Ils ont souligné que les « personnes aisées » étaient prêtes à payer leurs impôts, mais, dès lors que le montant de ces derniers devenait disproportionné par rapport aux dépenses liées à la vie courante, naissait un sentiment d'injustice, qui poussait les personnes détentrices de patrimoines importants à s'expatrier.

M. Jacques Verva, avocat, a bien insisté devant la mission sur les ressorts psychologiques de la décision de départ. Selon lui, les Français partent pour éluder des impôts psychologiquement insupportables, essentiellement l'impôt sur la fortune, qui leur apparaît comme la « goutte d'eau qui fait déborder le vase », notamment lorsqu'il s'agit d'entrepreneurs ayant revendu leur entreprise et ayant déjà acquitté la taxe sur les plus-values.

Par ailleurs au **cumul des impositions**, s'ajoute la multiplication de mesures nouvelles que l'on va détailler ultérieurement, mais dont on doit dire, à ce stade de l'analyse, qu'elles tendent à susciter les départs chez tous ceux qui ressentent dans notre pays une « *ambiance vexatoire vis-à-vis des riches* ».

Certains interlocuteurs de la mission ont également attiré l'attention sur les **comportements d'optimisation fiscale** que suscitaient les tentatives du ministère des finances pour contrôler et entraver ces sorties de patrimoine :

- Rappelant que, suite à l'obligation faite aux entrepreneurs par la loi de finances pour 1999 d'offrir à l'administration fiscale des garanties au titre des plus-values latentes, pendant les 5 années suivant la vente de leur entreprise, de nombreux entrepreneurs ont pris le départ vers la Belgique et utilisé les ressources du droit belge pour échapper à la taxation, M. Jacques Verva a expliqué à la mission le mécanisme qui consistait à créer une société holding belge, à apporter à cette holding les parts de la société française et à revendre après expiration du délai de cinq ans<sup>1</sup> ; il a cité le cas d'un entrepreneur ayant fondé dans les années 60 une entreprise qu'il a vendue pour l'apporter à sa holding belge en 1980. Sur cette vente, il a acquitté la taxe sur les plus-values, puis a ensuite quitté la France pour s'installer en Belgique. L'entreprise, évaluée à 80 millions de francs en 1980, ayant été revendue en 1998 pour 400 millions de francs, son propriétaire a ainsi économisé 26% sur les 320 millions de francs que représentait la plus-value et a également fait l'économie de 10 années d'ISF.

---

<sup>1</sup> . Cette opération est d'autant plus tentante qu'en la matière le droit le droit et la pratique belge permettent d'éluder les droits de succession, puisqu'il est possible en droit belge de faire un don manuel de son vivant puis de le faire authentifier, ce don étant ensuite exempt de droits de succession à condition que le donateur ait su revéu pendant plus de trois ans.

- Par ailleurs, toujours dans le domaine des droits de succession, un certain nombre de mesures législatives ont sans doute eu pour conséquence de contrecarrer certains comportements tendant à échapper à l'impôt, mais ont eu parfois pour effet simplement d'entraîner la délocalisation de l'ensemble de la famille. Tel est le cas de l'introduction par la loi de finances pour 1999 du 3<sup>o</sup> de l'article 750 *ter* du code général des impôts, qui soumet aux droits de mutation à titre gratuit les biens meubles et immeubles, situés en France et hors de France, quel que soit le domicile du défunt, lorsque les donataires et héritiers sont domiciliés en France. Développant ce sujet, M. Yann Kergall, avocat chez UGCC & associés, secrétaire général du comité national des conseillers du commerce extérieur de la France, a précisé que cette mesure avait eu pour conséquence d'inciter les héritiers potentiels à s'expatrier également avant la survenance de l'héritage.

Impôt sur la fortune, plus-values et successions sont alternativement ou cumulativement évoqués pour justifier le « ras le bol » de certains contribuables fortunés :

- la plupart des personnes auditionnées ont surtout reproché à l'ISF son caractère « confiscatoire ». Ils ont jugé le **taux de 1,8 %** pour les patrimoines supérieurs à 100 millions de francs trop élevé, faisant remarquer qu'au bout de 20 ans, 40 % du patrimoine avaient servi à payer l'ISF.
- Ils ont également évoqué le rôle d'accélérateur des départs joué par le « **plafonnement du plafonnement** » de la cotisation instaurée par la loi de finances pour 1996.
- Le poids des **droits de succession** a également été critiqué. M. Hervé-Antoine Couderc, avocat fiscaliste associé chez Andersen Legal, a rappelé qu'en ligne directe, la fraction de part au-delà de 11,2 millions de francs faisait l'objet d'un prélèvement de 40 %. En conséquence, si les entrepreneurs n'organisent pas leur succession, à leur décès, leurs héritiers sont contraints de vendre l'entreprise familiale pour acquitter l'impôt dû, sans pouvoir profiter de certains mécanismes correcteurs mis en place pour faciliter les transmissions anticipées d'entreprises, jugés irréalistes.
- Par ailleurs, certaines des personnes interrogées par la mission ont critiqué la taxation des plus-values de cession, d'une part parce qu'il n'existe pas d'équivalent dans d'autres pays de l'Union européenne, et d'autre part, parce que le régime français ne tient pas compte de l'érosion monétaire. Toutefois,

sur ce type d'imposition, les avis ont été divergents, certains conseillers fiscaux estimant qu'il était bien toléré dans la mesure où les contribuables disposent des liquidités pour l'acquitter.

### **3. Peut-on parler d'un ralentissement du phénomène ?**

Le ministère des finances se veut rassurant : l'exode des patrimoines est un phénomène marginal, qui ne concerne qu'un tout petit nombre de personnes, dont les décisions sont sans effets sur l'activité et la croissance économiques françaises et qui ne marque aucune tendance à l'accélération.

La mission ne peut que s'opposer à une approche partielle et à courte vue de la question.

#### **• les données officielles pour 1999 : un phénomène présenté comme stabilisé**

Lors de son audition par la mission, le secrétaire d'État au budget, Mme Florence Parly, a présenté l'étude actualisée de la DGI sur la délocalisation des contribuables personnes physiques mentionnée en annexe IV.

Elle a indiqué que le flux des départs des personnes assujetties à l'impôt sur le revenu, qui atteignait 24.000 personnes en 1998, s'établissait à 24.500 personnes en 1999. Elle a conclu à une relative stabilité du phénomène.

Elle a constaté que le revenu moyen des 1 % les plus riches des contribuables expatriés en 1999 (3,6 millions de francs), était légèrement inférieur à celui de la même fraction des contribuables expatriés en 1998 (4 millions de francs).

S'agissant des contribuables soumis à l'ISF et ayant quitté le territoire, elle a déclaré qu'en 1999, 310 contribuables seraient partis, soit quelques dizaines de moins que les deux années précédentes. Elle a observé que leur patrimoine moyen (30 millions de francs) était inférieur de 20 % à celui des contribuables partis les années précédentes.

#### **• l'interprétation moins rassurante de la mission : malgré la reprise économique, l'hémorragie pourrait bien continuer**

Les chiffres officiels pour 1999 peuvent aussi être, selon la mission, analysés de manière plus négative.

Ainsi, le fait que les revenus moyens des 1 % les plus riches contribuables redevables de l'impôt sur le revenu ayant quitté le territoire en

1999 soient inférieurs à ceux de la même fraction des contribuables expatriés en 1998, laisse penser que les « **plus riches** » **sont déjà partis**, et que, petit à petit, d'autres catégories de contribuables s'expatrient, dont le revenu est peut-être moins élevé.

Cette analyse est transposable aux contribuables soumis à l'ISF qui cessent d'être résidents, avec cette observation supplémentaire que la baisse du niveau moyen des patrimoines peut s'interpréter comme le signe qu'aujourd'hui, un nombre croissant de contribuables fortunés a intérêt – ou envie – de s'expatrier à partir de seuils de revenus de moins en moins importants. Ainsi, M. Jacques Verva a souligné que le phénomène faisait actuellement tache d'huile et que l'on voyait à présent s'expatrier des fortunes moyennes -de l'ordre de 30 millions de francs- ce qui constituait une nouveauté.

Certes, une appréhension plus fine du phénomène pourrait d'abord venir d'une exploitation des données faisant apparaître, par exemple, dans les délocalisations de patrimoines, la proportion de contribuables bénéficiant du plafonnement ou soumis au plafonnement du plafonnement ; elle pourrait aussi s'attacher à prendre en compte des flux de retour, sur l'importance desquels on ne dispose d'aucune information.

Mais, on devrait toujours se heurter au problème de la prise en compte des délocalisations de patrimoines exonérés, dans la mesure où un suivi des faits générateurs – vente d'entreprises ou successions d'une valeur supérieure à certains seuils – paraît effectivement difficile à organiser sans courir le risque d'encourager l'inquisition fiscale.

**En définitive, on ne peut afficher en face d'une telle situation la sérénité du Gouvernement, même s'il est vrai qu'on ne dispose d'aucun élément statistique global pour infirmer les chiffres avancés par la direction générale des impôts.**

D'abord, à court terme, parce **qu'on oublie que les chiffres fournis sont des flux, et qu'ils doivent donc s'additionner**, année après année, étant entendu que les flux de retour actuellement non quantifiés, n'ont guère de chances d'affecter sensiblement le résultat net : une dizaine d'années à 50 milliards de francs, cela représente une **diminution cumulée de base taxable de l'ordre de 500 milliards**, soit un niveau assez proche de la fortune des dix plus « riches » familles ou personnalités françaises, telle qu'elle a été estimée par le magazine « Capital » déjà cité.

Sur le plan des **pertes de recettes budgétaires**, même en tenant compte du fait que ces patrimoines sont largement exonérés, on remarque à titre indicatif, qu'avec un taux de 0,5% sur l'ensemble des actifs, y compris les actifs professionnels, cela aboutirait à une diminution du produit de l'impôt de l'ordre de 2 à 3 milliards de francs par an. A ces chiffres, il faudrait ajouter les

pertes directes de recettes en matière d'impôt sur le revenu, indépendamment de celles résultant des effets induits par ces départs sur certains secteurs d'activités.

Ensuite à long terme, il n'est pas possible de soutenir, comme l'a fait notamment M. Jean-Paul Fitoussi, que l'expatriation d'un chef d'entreprise qui vend sa société, a des conséquences limitées, dans la mesure où cette entreprise restait en France et continue à participer au développement économique du pays.

**Il n'est pas indifférent – et l'actualité en est à certains égards une illustration – que le capital d'une entreprise soit détenu par un Français ou un fonds de pension étranger, qui tout naturellement effectuera ses arbitrages de localisations en fonction de critères comptables de stricte rentabilité économique, sans marquer de préférence pour la préservation ou le développement du pôle français de l'entreprise.**

### III. DE SOLIDES ATOUTS GÂCHÉS PAR DES ATTITUDES ET DES CHOIX À CONTRE-COURANT

Pour Théodore Zeldin, doyen du St Anthony College à Oxford, auteur, notamment, d'une *Histoire des passions françaises*, les Français éprouvent certaines difficultés à se faire de leur pays une image nette et surtout sereine.

Cette mauvaise image que les Français ont d'eux-mêmes, soulignée par Théodore Zeldin lorsqu'il parle de « l'hypocondrie » de nos compatriotes et qu'il dit « *vous inventez à la France des maux imaginaires, la moindre baisse de tension du tonus national vous convainc qu'elle est à l'article de la mort* »,<sup>1</sup> doit-elle nous conduire à nuancer certains propos alarmistes sur l'état de la France et de son image ?

La mission a souhaité ne pas se laisser aller à une exagération qui reviendrait à sous-estimer systématiquement les atouts dont la France dispose et à exagérer ses handicaps.

La France a des points forts, qui lui viennent de sa situation géographique, de son histoire, de sa culture, aussi, qui est un capital et a, plus que jamais, une valeur économique.

Faut-il pour autant considérer que la France serait une sorte de « malade imaginaire », qu'elle cultiverait une sorte « d'insatisfaction constitutive », sans fondements dans la réalité ?

Il y a bien, selon la mission, une sorte de mal français, depuis longtemps souligné par maints observateurs, mais auquel la mondialisation donne une nouvelle acuité.

Oscillant volontiers entre le doute et les certitudes, entre une certaine forme d'esprit chauvin et un sens de l'auto dénigrement, la France est tentée de s'appuyer sur son Histoire et l'universalité de sa culture pour essayer de suivre une voie singulière.

Cette affirmation de l'exception française, que l'on retrouve dans les discours de tous les gouvernements, a conduit, bien souvent, notre pays à prendre de multiples mesures ayant une incidence allant, sinon à contresens de l'évolution économique, du moins, dans une direction assez différente de celle des États avec lesquels il est en concurrence.

Cette propension à ramer à contre-courant, un certain nombre d'interlocuteurs de la mission l'ont fait remarquer pour en souligner les conséquences à terme.

---

<sup>1</sup> Théodore Zeldin : le pari de l'intelligence dans « *Le Figaro* » mars 2001

Ainsi, M. Jean-Claude Trichet, Gouverneur de la Banque de France, a insisté sur la difficulté culturelle qu'éprouvait la France à prendre pleinement conscience de l'eupéanisation et de l'internationalisation de son économie, regrettant que se soit dissipé le consensus multipartisan, qui s'était dégagé dans les années 80 sur la nécessité d'adapter la France à son environnement économique.

Allant plus loin, M. Michel Pébereau, président de BNP Paribas, a souligné que, depuis dix ou vingt ans, la France avait eu tendance à multiplier les mesures fiscales de nature, notamment, à décourager les initiatives, alors que tous ses concurrents avaient, au contraire, récemment adopté des dispositifs visant à attirer les activités économiques à haute valeur ajoutée.

En fait, tout se passe comme si notre pays s'était ingénié, ces dernières années, à accumuler les mesures fiscales ou sociales - qu'elles concernent les personnes, les patrimoines, les entreprises - de nature à affaiblir ses atouts.

L'espèce de gaspillage auquel les Français résistent difficilement, résulte à la fois, objectivement, d'un alourdissement des charges pesant sur les agents économiques, mais aussi, de façon plus subjective, de la détérioration de l'image extérieure de notre pays comme espace économique favorable à l'épanouissement des initiatives.

Sensible au sentiment de gâchis ressenti par un certain nombre de ses interlocuteurs, la mission a considéré que les atouts réels de notre pays pourraient être bien mieux exploités, pour autant que les gouvernements parviendraient à faire évoluer la mentalité de nos compatriotes et à maîtriser l'évolution des prélèvements fiscaux et sociaux.

#### *A. LES ATOUTS FRANÇAIS : DES DONNÉES DE LA NATURE, DES TALENTS MULTIPLES*

L'attractivité économique d'un territoire est un phénomène complexe qui mêle avantages naturels et acquis, sans pouvoir se résumer à la politique fiscale ou au coût du travail.

Même si ces derniers points interviennent de manière décisive dans les décisions d'investissements des entreprises, d'autres facteurs comme la géographie, les revenus de la population ou encore les infrastructures constituent autant d'éléments qualitatifs qui peuvent faire la différence.

Lors de son audition par la mission, M. Michel Pébereau, président de BNP-Paribas, a déclaré que les atouts de la France sont de trois ordres : une attractivité naturelle du fait de son climat, de son charme et de sa qualité de

vie, les compétences et la capacité de travail de sa main-d'œuvre, sa capacité d'épargne, enfin, tant en ce qui concerne les particuliers que les entreprises.

La multiplicité des critères nécessite donc d'avoir une approche globale.

C'est pourquoi la compétitivité d'une économie comme sa propension à attirer ou conserver les talents doivent être appréciées à l'aune de sa capacité à proposer le meilleur rapport entre les coûts de production (salaires, prélèvements obligatoires, coût du capital...) et les services collectifs qu'elle est en mesure d'offrir, ce que les économistes appellent les « externalités positives » (infrastructures, compétences...).

Compte tenu de ces différents critères, il apparaît que la France dispose d'atouts non négligeables pour gagner la mondialisation.

### **1. Un potentiel important dû à la géographie, l'histoire, une tradition industrielle, un vaste marché, des infrastructures performantes et un haut niveau de formation**

Le poids de la géographie a toujours été important dans les choix d'implantation des activités économiques, mais celle-ci ne suffit pas à assurer l'attractivité d'un territoire. D'autres facteurs plus immatériels comme la tradition industrielle et entrepreneuriale jouent également un rôle important.

#### **• une tradition industrielle et entrepreneuriale**

A cet égard, M. Christian Pierret, secrétaire d'État à l'Industrie, a déclaré lors de son audition que l'« *économie française bénéficiait de nombreux atouts, parmi lesquels il convenait de citer une tradition industrielle ancienne, qui se traduisait par un esprit d'entreprise et des savoir-faire indéniables* ».

On ne peut que souscrire aux propos du ministre concernant la tradition ancienne en France de développement industriel sans pour autant négliger les facteurs plus immédiats dont tiennent compte les investisseurs.

#### **• Une position centrale en Europe**

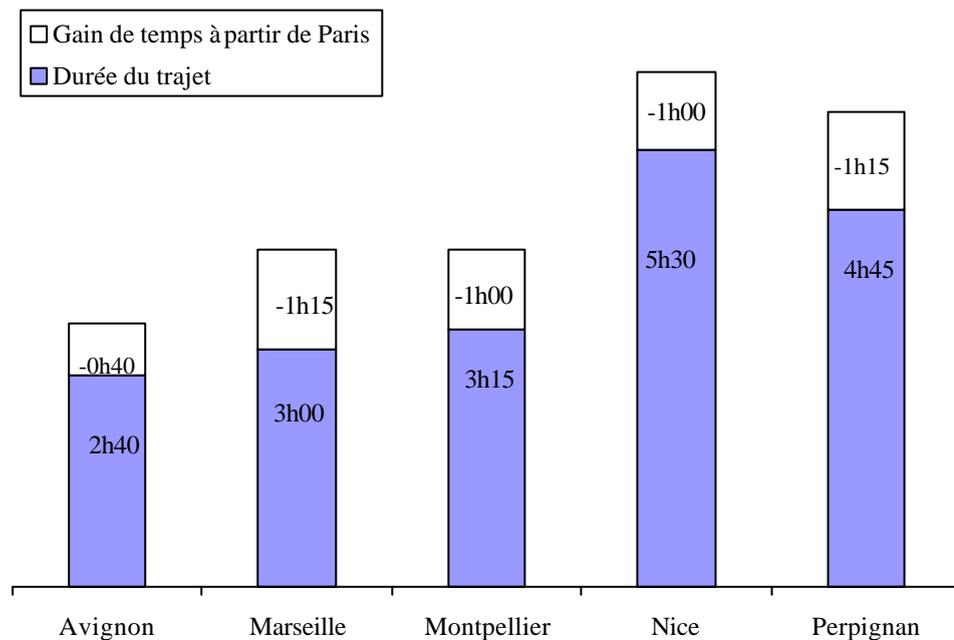
La France, par sa position centrale en Europe, bénéficie d'un avantage particulier, comme l'a montré encore ces dernières années l'installation d'unités de production de la « Smart » en Lorraine ou celle de Toyota dans le Valenciennois.

On peut rappeler que le territoire national est traversé par la « banane bleue », qui constitue une zone de forte activité économique s'étendant du Sud-est de l'Angleterre à la Lombardie.

- **Un maillage serré d'infrastructures de communication**

Ce territoire est desservi par un maillage serré de voies de communication qui associe l'ensemble des modes de transports, dont un réseau autoroutier, ainsi qu'un réseau de transport ferré à grande vitesse qui continue à s'étendre comme en témoigne l'inauguration, au mois de juin 2001, du TGV Méditerranée.

### La France se rétrécit à grande vitesse : l'exemple du TGV Méditerranée



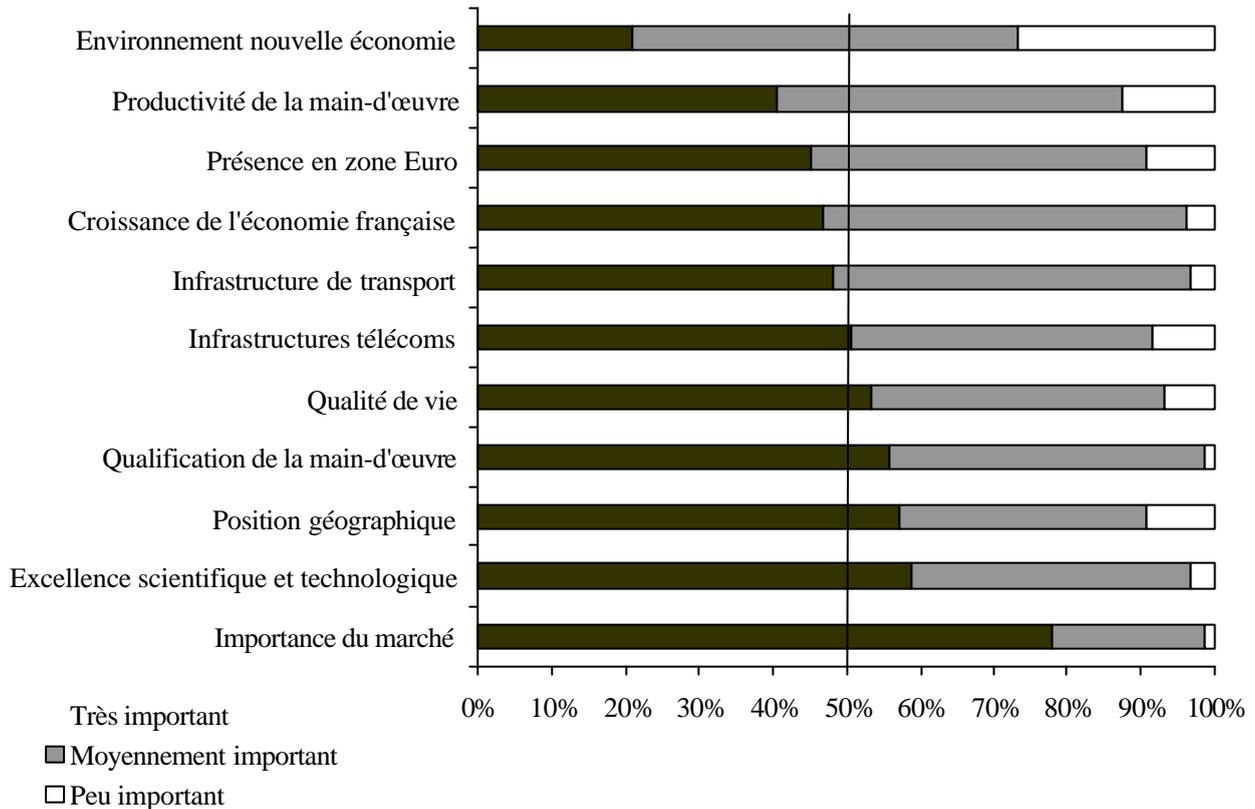
Source : SNCF

- **La taille du marché**

L'enquête réalisée par le cabinet d'audit Ernst & Young<sup>1</sup> sur « l'attractivité du site France » - et que son responsable, M. Jack Anderson, a présenté à la mission - souligne que l'importance du marché constitue à côté des critères géographiques et de qualité des infrastructures télécoms et des infrastructures de transports, le critère le plus important pour les investisseurs internationaux.

<sup>1</sup> Enquête réalisée entre le 18 septembre et le 20 octobre 2000 auprès de 350 dirigeants de filiales françaises de groupes internationaux et actualisée en date du 16 mai 2001.

**Enquête Ernst and Young**  
**Selon vous, quels sont les atouts de la France**  
**pour attirer les investissements des entreprises étrangères ?**



Source : Ernst & Young, mai 2001.

La France, avec ses 60 millions d'habitants et son haut niveau de revenu moyen par habitant, constitue en effet un marché stratégique.

L'importance du critère géographique doit néanmoins être nuancée selon la nature des activités de l'entreprise. Si par la taille de son marché, la France constitue une étape obligée pour la diffusion des produits d'une grande entreprise internationale et donc pour l'implantation de la logistique nécessaire, cela ne signifie pas pour autant que le territoire national, constitue le lieu de production de ces produits.

Nombre de ces produits peuvent en effet être fabriqués ailleurs, puis importés. La décision de produire dans un pays tiendra compte de facteurs plus qualitatifs comme la qualification de la main-d'œuvre et le coût du travail.

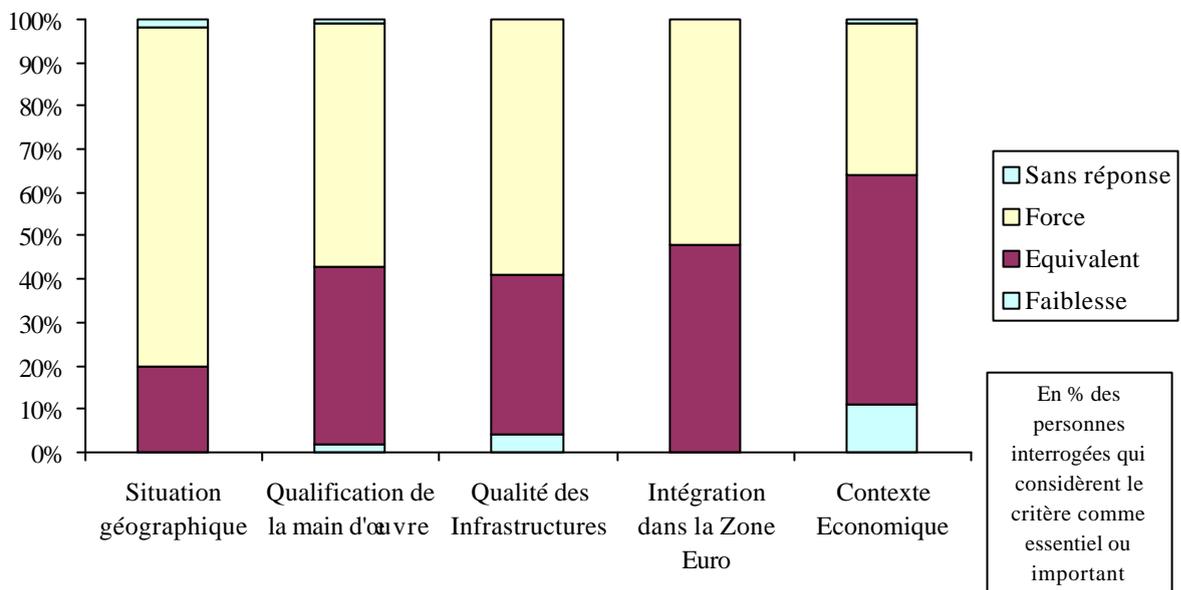
La Chambre de commerce américaine en France (« AmCham ») confirme peu ou prou les conclusions de l'enquête Ernst & Young.

Dans sa dernière enquête<sup>1</sup>, elle a pu établir qu'aux yeux de la centaine de dirigeants d'entreprises américaines en France, quatre facteurs apparaissaient comme déterminants au regard d'une décision d'implantation ou d'investissement.

### Baromètre « AmCham »

#### Comment situez-vous la France par rapport aux autres pays européens sur les critères ci-dessus ?

LA FRANCE EST PARTICULIÈREMENT APPRÉCIÉE POUR SA SITUATION GÉOGRAPHIQUE, LA QUALIFICATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE, LA QUALITÉ DES INFRASTRUCTURES ET LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE



## 2. des indicateurs macroéconomiques stables

Il est à noter que si l'intégration dans la zone euro et le contexte économique sont cités dans chacune des deux enquêtes, ils ne constituent pas les facteurs les plus décisifs. Cette situation s'explique aisément, puisque l'appartenance à la zone euro ne constitue pas un avantage particulier par rapport aux autres pays membres de cette zone monétaire.

L'influence du contexte économique est également limitée du fait de la convergence des conjonctures constatée en Europe continentale.

<sup>1</sup> Baromètre AmCham 2000 : Le moral des investisseurs américains en France (novembre 2000).

Les investisseurs, comme l'ensemble des autres acteurs économiques, dont les salariés fortement mobiles, ont besoin de visibilité pour accepter de participer au développement économique d'un pays. Cette exigence concerne, en particulier, l'environnement financier du pays concerné, qui influe directement sur le coût du capital et donc sur les perspectives de retour sur investissement.

La politique économique conduite par l'ensemble des gouvernements qui se sont succédé en France depuis une quinzaine d'années en vue de qualifier la France pour l'euro, a permis d'améliorer la compétitivité en maîtrisant l'inflation et, dans une certaine mesure, l'évolution des coûts.

Entre 1995 et 2000, le taux d'inflation français a oscillé entre 0,54 % et 2 %. Cette stabilité retrouvée constitue un atout pour la mise en œuvre de l'euro et pour la compétitivité structurelle du « site France ».

#### Taux d'inflation en Europe et aux États-Unis

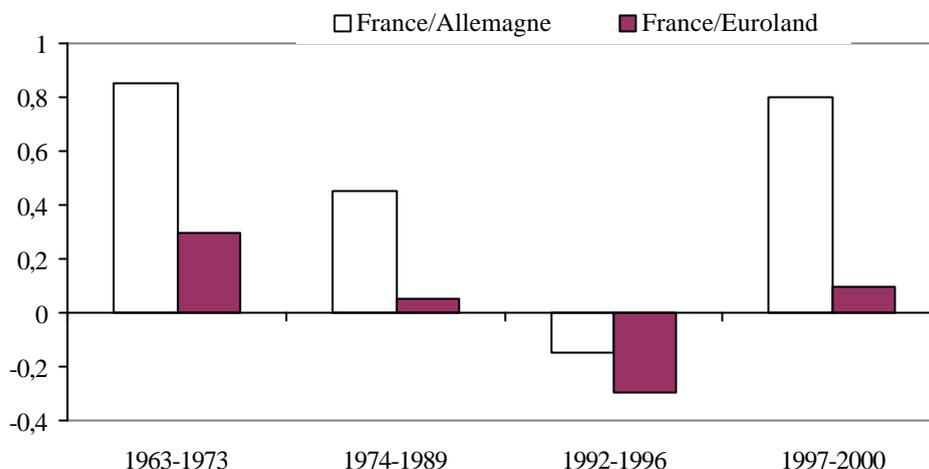
	France	Royaume-Uni	Italie	États-Unis	Allemagne	Espagne
2000	1,69	2,93	2,59	3,4	1,9	3,43
1999	0,54	1,56	1,61	2,2	0,6	2,31
1998	0,75	3,42	1,96	1,5	0,9	1,83
1997	1,2	3,13	2,04	2,3	1,9	1,97
1996	2,01	2,45	4,01	2,9	1,4	3,56
1995	1,78	3,41	5,23	2,8	1,7	4,67
1990	3,55	9,48	6,46	5,4	2,7	6,72
1985	5,83	6,07	9,21	3,5	2,1	8,82
1980	13,56	17,98	21,06	13,6	5,4	15,57
1975	11,7	24,2	16,96	9,1	5,9	16,97

Source : OCDE

L'ensemble des réformes structurelles réalisées dans la seconde moitié des années 1980 et dans les années 1990 a permis d'inverser la tendance qui voyait la France accuser un écart de croissance négatif vis-à-vis de ses partenaires européens au premier rang desquels l'Allemagne.

### Ecarts de croissance du PIB entre la France et ses partenaires

*Ecart annuel moyen en %*



Sources : OCDE et prévisions INSEE et MINEFI, la période de l'unification allemande est exclue de la comparaison

Outre l'environnement global de l'économie française, on peut estimer que les investisseurs étrangers ont également été sensibles à l'attractivité de la France comparée à ses partenaires au regard de certains facteurs de compétitivité, comme le coût du travail, la productivité et le « coût de la vie ».

Le baromètre « Am-Cham » montre également que cet atout de contexte économique, bien qu'objectivement important – La France a des performances en matière d'inflation et de croissance dans la zone euro qui la place au tout premier rang – laisse transparaître une perception plus nuancée, puisque 10% des personnes interrogées en font une faiblesse de notre pays.

### 3. La « French touch », des aptitudes particulières à l'innovation et à la créativité

M. Christian Pierret, secrétaire d'État à l'Industrie a souligné, devant la mission, l'apport que pouvait constituer la « French touch » ou le « goût français » dans certaines industries comme les arts graphiques ou les arts de la table.

Lorsque l'on examine les secteurs dans lesquels la France a acquis des spécialisations internationales fortes, on n'est pas étonné d'y retrouver le secteur du luxe, qui avec, l'élévation du niveau de vie, constitue un domaine porteur.

L'entrée en force de deux grands groupes français sur le marché international de l'art et la concurrence qu'ils s'y livrent, récemment soulignée par le grand titre d'un grand journal du soir, est significative des synergies économiques qui se créent autour de l'art de vivre à la française.

Dans la même perspective, le fait que notre pays ait pris des positions importantes dans la mode à l'étranger, au sein de pays dont la créativité nous fait concurrence comme l'Italie, montre que notre capacité d'innovation en la matière, peut s'appuyer sur des savoir faire commerciaux et une puissance financière.

D'une façon générale, il faut aussi insister, à la suite du secrétaire d'État à l'industrie, sur les valeurs dont peuvent être porteurs certains biens de consommation, qui font de la culture française un facteur de compétitivité.

Le nombre record de touristes entrant sur notre territoire qui nous place largement en tête des grandes nations réceptrices - bien que la France ait encore quelques progrès à faire en matière de recettes par tête -, est un autre indice de l'attraction qu'exerce notre pays et son mode de vie, relevé, notamment par Théodore Zeldin dans l'article du Figaro précité.

La fascination pour Paris, enfin, est un atout symbolique, même s'il faut faire face, en la matière, aux ambitions de Londres, Amsterdam, Barcelone ou Berlin et que l'on aurait tort, comme le souligne l'association Paris-Ile-de-France, capitale économique, de nous endormir sur nos lauriers.

Le capital culturel de la France, que celle-ci apprend tous les jours à faire mieux fructifier, ne réside pas seulement dans ses attraits touristiques mais aussi dans les **qualités humaines**.

Indépendamment de l'excellence en mathématique et du haut niveau de ses ingénieurs, les Français témoignent, bien souvent, d'une aptitude à se débrouiller - qu'ils partagent avec leurs cousins d'origine latine -, d'un sens de l'improvisation, qui leur permet de s'en sortir là où les mécaniques bien rodées de nos concurrents ne manifestent pas la même capacité d'adaptation instantanée.

Toutes ces qualités, héritées de notre histoire, et issues de nos gènes sont malheureusement trop souvent gâchées par les effets négatifs de comportements dont l'origine est elle aussi à rechercher dans nos traditions et notre culture.

## **B. UN DÉCALAGE DE MENTALITÉ AVEC LE RESTE DU MONDE RENDU PLUS AIGU PAR LA MONDIALISATION**

Ainsi la France est-elle porteuse d'une forme d'art de vivre reconnue et même saluée par un certain nombre d'observateurs étrangers. Théodore Zeldin, déjà cité, déclare : « *la France a encore une carte à jouer auprès des étrangers.<sup>1</sup> Il y règne un art de vivre différent de celui que véhicule le modèle anglo-saxon axé sur la recherche de la rentabilité... Dans un monde où il n'y a plus un modèle unique d'art de vivre, la France peut avoir un rôle pionnier... La France propose au monde une sorte d'écologie du bien-vivre.* »

L'idée que la France ait un message universel à délivrer, du fait de son histoire et de sa culture, ne devrait cependant pas inciter nos compatriotes à cultiver une exception française qui les mettrait en décalage avec leur environnement économique mondial.

**Pour conserver sa spécificité culturelle, la France a besoin de s'appuyer sur une économie forte. Celle-ci ne peut se bâtir sur des principes et, plus encore sur un environnement économique, qu'il soit fiscal, social, juridique, reposant sur des fondements par trop différents de ceux de ses principaux concurrents.**

Or, nombreuses ont été les personnalités entendues par la mission qui, précisément, ont souligné qu'après avoir fait, notamment au début des années 1990, un effort d'adaptation remarquable, **la France suivait à nouveau un chemin solitaire** comme si elle s'évertuait à dévaloriser ses atouts par une accumulation de handicaps nouveaux, grands ou petits.

Ces mesures à contresens traduisent la résurgence de vieux réflexes teintés de malthusianisme ou frilosité, qui font aussi partie de notre héritage, dont on peut craindre qu'ils nous fassent « rater le coche » de la révolution culturelle amorcée par la mondialisation.

La France souffre en particulier d'une législation trop complexe, liée à la prolifération des textes, mais aussi à leur instabilité. Il en résulte une certaine insécurité juridique qui pénalise l'activité des entreprises. En outre, la mission a constaté que l'administration française, surtout les services fiscaux, était mal perçue par les contribuables qui la jugent peu ouverte au dialogue, tatillonne, voire soupçonneuse.

Le cas emblématique de cette propension bien française à réglementer étroitement ce qui ne l'est pas ou peu ailleurs nous a été fourni par l'exemple

---

<sup>1</sup> *Le Figaro cf Supra*

de la réduction de la durée du travail, qui a été cité par maints interlocuteurs comme étant difficilement compréhensible par des étrangers.

La France n'apparaît pas comme un site propice à l'éclosion des initiatives. Sans doute cette réputation, solidement ancrée dans la tête un certain nombre d'étrangers, et même de Français, comme le forum l'a montré, est-elle excessive ; mais il faut bien admettre que, dans certains secteurs ou dans certains domaines comme la recherche et l'innovation, on ne sait pas reconnaître l'excellence.

## **1. La complexité et l'instabilité des règles**

La France n'a pas le monopole de la complexité. Nombre d'interlocuteurs ont signalé que les États-Unis pour ne prendre que cet exemple, n'avaient rien à envier à notre pays en la matière. En revanche, plus rares sont les pays, où, comme en France, la complexité se double d'une très grande variabilité.

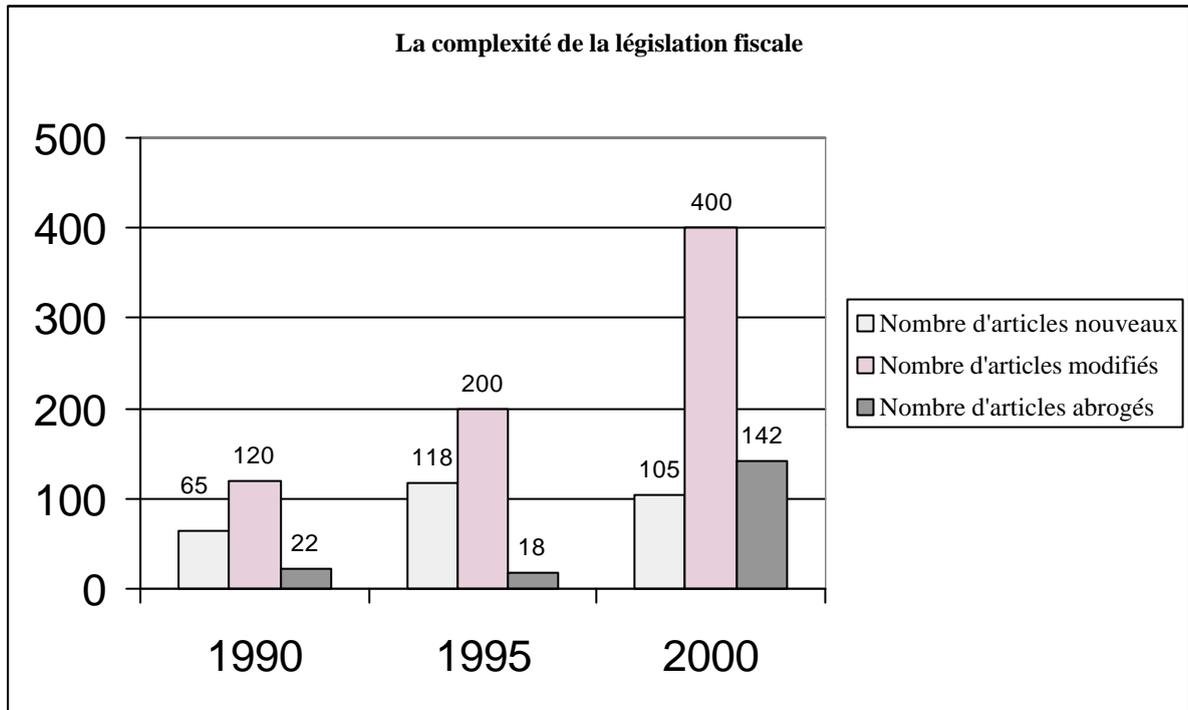
### *a) Une prolifération non maîtrisée*

En trente ans, le nombre moyen annuel des lois a augmenté de 35 % et celui des décrets de 20 %. Le Conseil d'État a dénoncé cette prolifération dans ses rapports annuels depuis une dizaine d'années. Il l'a fait de façon particulièrement systématique et vigoureuse dans celui de 1991, à propos des normes nationales. La situation a depuis empiré. **Ainsi, entre 1990 et 2000, 371 lois ont été adoptées, 614 décrets publiés et sans compter les arrêtés édictés.**

La prolifération des normes touche particulièrement le domaine de la fiscalité. Ainsi, sur la même période, 881 articles ont été créés dans le code général des impôts et dans le livre des procédures fiscales, 3.177 articles ont été modifiés tandis que 520 ont été abrogés.

Pour l'édition 2000, la mise à jour du code général des impôts et du livre des procédures fiscales a affecté 981 articles sur 5.000 dont 112 ont été créés, 142 abrogés, 124 sont devenus sans objet et 19 sont devenus périmés.

Le graphique suivant illustre la complexité croissante de la législation fiscale.



De nombreuses personnes interrogées par la mission ont critiqué ce phénomène.

Ainsi, M. Michael Jaffe, avocat fiscaliste associé du cabinet Landwell a déclaré : « *la complexité du système fait que l'image produite est pire que la réalité !* ».

De même, M. Alain Py, directeur des ressources humaines de la Société générale, a illustré ses propos sur la complexité des règles en France en prenant **l'exemple des feuilles de paye**. Il a rappelé qu'il existait 150 lignes sur les feuilles de paye visibles pour le salarié et que 1.700 lignes étaient comptabilisées dans les logiciels permettant de remplir ces dernières. Il a estimé que le nombre des rubriques à remplir en France était dix fois plus élevé que celui en Grande-Bretagne. Enfin, il a fait remarquer qu'il existe **55 assiettes différentes pour le calcul des charges patronales et 15 pour le calcul des charges salariales**.

**Par ailleurs, de très nombreuses personnes rencontrées par la mission ont souligné le poids des formalités administratives en France, ainsi que la complexité du droit du travail.**

*b) Une certaine insécurité juridique*

Mais le sentiment d'insécurité juridique qu'éprouvent aujourd'hui certains chefs d'entreprise ne naît pas seulement de l'accumulation des textes, il résulte, aussi, de la fréquence des changements et d'une **excessive judiciarisation de la vie des affaires**, soulignée notamment par M. Jacques Creyssel, directeur délégué au Mouvement des entreprises de France (Medef).

Par exemple, la loi de finances pour 1999 ne contenait pas moins de six modifications des dispositions applicables à l'impôt de solidarité sur la fortune. Elle modifiait également, et ce pour la cinquième fois depuis 1996, le régime de l'assurance-vie.

**En matière d'impôt sur les sociétés et de calcul de son assiette, les hésitations, repentirs, variantes et retouches ne sont pas moins fréquents : 10 modifications depuis 1995 !**

De même, le régime des options d'achat ou de souscription d'actions (« stock-options ») a fait l'objet de plusieurs modifications, au point que dans son rapport, M. Frédéric Lavenir estime qu'il vaut encore mieux laisser le régime en l'état avec ses incohérences que d'y toucher une nouvelle fois, au risque de brouiller une fois de plus les cartes.

La modification incessante des règles est encore plus grave, lorsqu'elle est rétroactive. En effet, la norme juridique doit être prévisible. Cela signifie que les contribuables connaissent le montant des impositions mises à leur charge, de telle manière que chacun d'entre eux puisse prendre des engagements en toute clarté. Lorsque la norme est rétroactive, le citoyen n'est plus en mesure d'appréhender la teneur des règles qui vont déterminer l'étendue de ses obligations. Elle devient arbitraire, ce qui a deux effets pervers. Non seulement elle altère l'esprit d'initiative des contribuables, mais elle remet aussi en cause le consentement à l'impôt et favorise la fraude fiscale.

M. Jean-Pierre Philibert, directeur des relations avec les pouvoirs publics au Medef, a attiré l'attention de la mission lors de son audition, sur le fait que, le **critère de compétitivité juridique** était pris en compte chez des **candidats à l'investissement en France, qui évaluaient notre droit des affaires sous l'angle de la liberté contractuelle et sous celui de la sécurité juridique**. Il a jugé obsolètes nos outils juridiques en matière économique, rappelant que la loi de 1966 sur les sociétés, qui régissait encore la matière, comportait un nombre très important de délits qu'il a qualifiés de « délit-obstacle », le droit de la concurrence souffrant, d'ailleurs, du même mal, malgré les améliorations résultant de l'adoption de la loi Galland.

Il a également affirmé que le droit social était lui aussi trop réglementé et trop pénalisé à la fois, l'ordre public social étant devenu

extensif, citant, à titre d'exemple, des délits tels que la non convocation, dans les délais réglementaires, du comité d'entreprise et déplorant l'excessive judiciarisation des conflits sociaux.

D'une façon générale, on retrouve, chez un certain nombre d'interlocuteurs, **le regret que la France fasse beaucoup plus de place au règlement qu'au contrat, au détriment du dialogue social.**

## **2. Des relations peu satisfaisantes avec l'Administration**

Face à la multiplicité des formalités à accomplir et à la complexité de la législation française, le contribuable est amené à se tourner vers l'administration pour être conseillé et guidé. Or, souvent, il se heurte à l'absence d'un interlocuteur unique pour répondre à ses questions. En outre, aux dires de la plupart des interlocuteurs de la mission, l'administration fiscale ne remplirait guère cette fonction de conseil.

### *a) La multiplicité des intervenants*

De multiples organismes sont concernés par la création d'une entreprise : les services fiscaux, les organismes de sécurité sociale, les organismes de retraite, l'inspection du travail, l'INSEE, le greffe du tribunal de commerce et/ou le répertoire des métiers. La loi a prévu que le centre de formalités des entreprises réceptionne gratuitement l'ensemble des pièces du dossier de création, puis les transmet aux différents organismes concernés.

Toutefois, comme le souligne M. Jean-Marie Bockel député<sup>1</sup>, *« malgré ces avancées, les créateurs ne comprennent pas toujours le sens de certaines formalités qui demeurent encore complexes et peu lisibles : sur le plan fiscal (choix du régime), sur le plan social (statut du gérant : salarié ou non salarié), sur le plan juridique (personnalité morale de l'entreprise).*

*Ils ressentent un certain isolement et ne savent pas à qui s'adresser pour obtenir une information, une aide au montage de leur dossier. Cela leur occasionne inquiétudes, interrogations et leur fait perdre un temps qui pourrait être mieux utilisé dans l'intérêt de leur projet. ».*

### *b) Une administration fiscale peu ouverte aux attentes des citoyens*

Il ressort des entretiens réalisés par la mission que l'administration fiscale a très mauvaise presse auprès de nos concitoyens. Beaucoup ont critiqué sa vision trop unilatérale de ses fonctions : elle se contenterait de sanctionner les contribuables lorsqu'ils ont une interprétation différente de la

---

<sup>1</sup> Jean-Marie Bockel : rapport sur la simplification de la création d'entreprise, de la vie des créateurs et de la gestion de leurs entreprises, 2001, page 17

sienne sur telle ou telle disposition légale, surtout lorsqu'elles sont favorables à ce dernier, mais elle ne jouerait jamais le rôle de conseil. Or, il apparaît légitime que le contribuable, tout en acceptant de payer l'impôt qu'il doit, souhaite profiter de toutes les règles légales pour ajuster au mieux sa contribution financière.

Nombre des intervenants ont souligné la différence de mentalité avec l'administration fiscale anglaise, qui aiderait le contribuable à bénéficier de toutes les solutions légales pour payer un montant le moins élevé possible. De plus, en cas de contrôle fiscal, l'administration anglaise ne donnerait pas l'impression de « s'acharner » sur les contribuables et développerait avec lui des relations beaucoup plus sereines.

Certains de nos interlocuteurs nous ont fait remarquer qu'une des principales raisons du non retour en France d'une partie de nos concitoyens, serait la crainte d'avoir à supporter un contrôle fiscal. En effet, selon eux, même s'ils faisaient toutes les déclarations nécessaires pour être en règle à leur retour de France, ils n'échapperaient pas à un contrôle fiscal.

Ces critiques résultent de témoignages que la mission n'a pas pu vérifier.

A cet égard, le Conseil des impôts<sup>1</sup> rappelle qu'en Grande-Bretagne, il existe une charte de qualité, la « Taxpayer's charter », qui traduit les attentes légitimes du contribuables vis-à-vis de l'administration.

#### **La charte du contribuable britannique**

<i>Vous êtes en droit d'attendre de l'Inland Revenue <sup>(1)</sup></i>
<b>Un traitement équitable</b> Par un règlement impartial de vos affaires fiscales Par une détermination de votre impôt strictement respectueuse de la loi Par l'égalité de traitement
<b>Une aide</b> Pour régler vos affaires fiscales Pour comprendre clairement vos droits et obligations Par la fourniture de formulaires et de documentations simples Par la fourniture d'informations dans nos services En étant en permanence courtois et poli

<sup>1</sup> Conseil des impôts : dix-huitième rapport au président de la République ; 2000 ; l'imposition des revenus, pages 158

**Un service efficace et efficient**

- En réglant vos affaires fiscales rapidement et exactement
- En préservant strictement le secret de vos affaires
- En utilisant l'information qui vous concerne dans le strict cadre de la loi
- En minimisant les coûts induits pour vous par le respect de la loi
- En maîtrisant nos coûts

**Une action responsable de notre part**

- Par la définition de standards de performance et la publication de nos résultats réels
- Au regard de ces standards

**En cas d'insatisfaction**

- Nous vous dirons exactement comment vous plaindre
- Vous pouvez demander un nouvel examen de votre dossier
- Vous pouvez faire appel à un tribunal indépendant
- Votre député peut transmettre votre plainte au médiateur (ombudsman)

**En retour, nous attendons de vous**

- D'être honnête
- De nous donner une information exacte
- De payer vos impôts dans les délais impartis

*Source : IGF, Mission d'analyse comparative des administrations fiscales*

*(1) Inland Revenue : Agence britannique en charge de l'impôt direct*

Avec cet exemple nous sommes plongés concrètement au cœur de la question de la réforme de l'État, dont l'épisode de la réforme manquée de la collecte de l'impôt, manifeste l'incapacité de « Notre État » à se réformer par suite d'un certain conservatisme très français.

L'analyse comparative des administrations fiscales confiée en 1997 à l'inspection des finances – sur laquelle se fondait le projet de fusion des directions des impôts et de la comptabilité publique - avait nettement mis en évidence un certain retard français.

Certains pays ont réussi à organiser la collecte de l'impôt de façon plus efficace et pour un coût moindre, en mettant au premier rang de leurs préoccupations le service aux usagers. Ils ont considéré qu'au lieu de se draper dans la dignité de leurs prérogatives régaliennes, il leur fallait se comporter en prestataire de services face à des clients avec pour objectif de simplifier au maximum la vie des contribuables honnêtes pour être en mesure, au contraire, de la compliquer aux fraudeurs.

M. Thierry Bert, chef du service de l'inspection des finances, décrit ainsi dans le livre « Notre État » le changement d'attitude opéré dans certains pays : *« Ce principe reprend une vieille et grande idée démocratique, celle du consentement à l'impôt ; il s'agit là, pour l'État, et donc pour ses fonctionnaires, d'accepter comme une réalité incontournable que la règle de droit ne peut être efficacement appliquée que si la majorité de la population s'y conforme d'elle-même, faute de quoi il devient impossible d'en effectuer un contrôle effectif, et d'aller plus loin en considérant que l'une des missions fondamentales de l'Administration est précisément d'aider le citoyen à respecter ses obligations légales. Dans cette optique, le respect spontané des obligations légales devient l'un des indicateurs de l'efficacité du système, et le « service aux usagers » n'est dès lors plus une idée angélique, un peu sotte, faisant l'impasse sur l'impopularité de l'impôt, et présupposant une conception romantique de la bonté originelle de l'homme, mais devient l'un des principaux moyens de faciliter la collecte des ressources publiques et d'en garantir le rendement au sein d'un État démocratique. »*

D'autres pays ont su, en partant souvent de plus loin, réformer leur administration fiscale et, plus généralement, leur État. Si la France ne trouve pas en elle-même la volonté de surmonter certains réflexes conservateurs, on peut craindre qu'elle ne s'engage sur la voie du déclin.

### **3. L'incapacité à récompenser l'excellence, notamment en matière de recherche et d'innovation**

Ce thème du déclin associé à l'évocation de cloisonnements voire de blocages, la mission l'a rencontré lorsqu'il s'est agi de faire un diagnostic de l'état de la recherche française.

Les professeurs Luc Montagnier et Alain Carpentier ont évoqué un certain **déclin de la recherche française**. M. Claude Allègre, ancien ministre, s'est déclaré pessimiste, faute d'une profonde réforme de l'organisation de la recherche, fondée sur la reconnaissance de l'excellence.

La **moindre attractivité de notre système de recherche** – pour les étrangers et pour les Français, qui partent à l'étranger ou qui se détournent de la science, provoquant une « fuite des cerveaux intérieure » – serait le reflet d'une détérioration de sa compétitivité, particulièrement inquiétante pour l'avenir.

Cette détérioration semble en effet confirmée au vu de certains indicateurs tels que les dépenses de recherche et développement ou le dépôt de brevets, et a déjà fait l'objet, de la part des pouvoirs publics, d'efforts de redressement ponctuels.

Aux yeux de la mission d'information, deux facteurs principaux influent négativement sur cette évolution :

- les difficultés, pour notre appareil public de recherche, à s'adapter à ce nouveau contexte concurrentiel,
- l'insuffisante valorisation de l'innovation et de la recherche.

*a) Des indicateurs qui révèlent une dégradation des positions de la recherche française*

Les **indicateurs régulièrement publiés par l'OCDE**, dont certains sont repris dans le document « jaune » sur l'état de la recherche et du développement technologique, annexé au projet de loi de finances, **témoignent d'une dégradation de la position relative de la recherche française** au sein des pays de l'OCDE, au cours de la décennie passée.

Lors de l'examen du projet de loi de finances pour 2001, les différentes commissions compétentes du Sénat ont pu effectuer ce constat, visible à la lecture de plusieurs indicateurs.

**DÉPENSES DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DANS 23 PAYS**

	Dépenses intérieures de R&D		Nombre de chercheurs (en milliers) (2)
	En milliards de dollars courants (7)	En % du PIB	
Etats-Unis (1998)	227	2,74	965 (3)
Japon (1998)	92	3,03	604
Allemagne (1998)	43	2,29	238
<b>France (1998)</b>	<b>28</b>	<b>2,18</b>	<b>155</b>
<b>Royaume-Uni (1998)</b>	<b>24</b>	1,83	158
Corée du Sud (1998)	17	2,52	103 (6)
Chine (1996)	15	0,61	559 (5)
Italie (1998)	13	1,02	76 (6)
Canada (1998)	12	1,64	85 (4)
Inde (1994) (1)	11	0,73	137
Pays-Bas (1997)	7	2,04	38 (6)
Suède (1997)	7	3,70	37
Australie (1996)	7	1,64	61 (5)
Taï wan (1995)	6	1,81	63
Espagne (1998)	6	0,90	60
Suisse (1996)	5	2,73	22
Belgique (115)	3	1,57	23 (4)
Autriche (1998)	3	1,63	13 (3)
Finlande (1998)	3	2,90	24
Danemark (1998)	3	1,92	17 (6)
Norvège (1997)	2	1,67	18
Irlande (1997)	1	1,41	8 (6)
Nouvelle-Zélande (1997)	0,7	1,13	8
Total OCDE (1998)	518	2,23	2892 (6)
<i>Dont Union Européenne (1998)</i>	144	1,81	857

Source : OCDE, Eurostat et services statistiques nationaux

(1) dans le cas de l'Inde, la recherche universitaire n'est pas retenue

(2) évalué en équivalent temps plein et y compris les ingénieurs de recherche

(3) 1993 ; (4) 1995 ; (5) 1996 ; (6) 1997

(7) évaluées en dollars sur la base des parités de pouvoir d'achat de l'OCDE

Avec des dépenses intérieures de recherche et de développement représentant **2,18 % du PIB**, la France, pour 1998, est au regard de cet indicateur, **à la 4<sup>ème</sup> place parmi les sept pays les plus importants de l'OCDE**, derrière le Japon (3,03 %), les Etats-Unis (2,74 %) et l'Allemagne (2,29 %), mais devant la Grande-Bretagne, qui se trouve au 5<sup>ème</sup> rang, avec 1,83 %.

Plusieurs pays de taille économique moyenne consacrent une part importante de leur PIB à la recherche : c'est le cas de la Suède (3,70 % en 1997), de la Suisse (2,73 % en 1996) et, dans une moindre mesure, des Pays-Bas (2,04 % en 1997). Si l'on considère les seuls pays de l'OCDE, la dépense intérieure de recherche et développement s'y établit en moyenne à 2,23 % du PIB. **Notre pays se classe alors en huitième position, en-dessous de cette moyenne.**

**Evolution de la dépense intérieure de recherche développement  
des principaux pays de l'OCDE**  
en milliards de francs<sup>1</sup>

	<b>1991</b>	<b>1998</b>	<b>Evolution (en %)</b>
Etats-Unis	1 045,8	1 519,4	+ 45,3
Japon	435,9	613,8	+ 40,8
Allemagne	232,1	290,0	+ 24,9
<b>France</b>	<b>163,1</b>	<b>186,9</b>	<b>+ 14,6</b>
Royaume-Uni	124,4	157,9	+ 26,9
Italie	78,6	84,2	+ 7,1
Canada	52,0	82,6	+ 58,8
Pays-Bas	33,2	49,6 <sup>2</sup>	+ 49,4
Suède	27,4	46,0 <sup>2</sup>	+ 67,9

(Sources : OCDE, Ministère de l'Education Nationale)

(1) Conversion des monnaies établies à partir des parités du pouvoir d'achat calculées par l'OCDE sur toute la période et réajustées chaque année.

(2) Chiffres de 1997.

Ce tableau, où figure le montant des dépenses intérieures de recherche et de développement en valeur absolue, illustre le **retard pris par la France**, au cours de la dernière décennie, **par rapport à la quasi-totalité de ses partenaires de l'OCDE.**

Un autre indicateur, retraçant pour sa part **l'effort de recherche des entreprises** rapporté au PIB marchand, permet de retracer les évolutions suivantes :

Part de la dépense intérieure de recherche développement des entreprises  
dans le PIB marchand

En % du PIBM	1991	1994	1997	1998
Etats-Unis	2,34	2,03	2,25	2,28
Japon	2,35	2,09	2,34	2,44
Allemagne	2,29	1,97	1,98	2,00
<b>France</b>	<b>1,94</b>	<b>1,95</b>	<b>1,83</b>	<b>1,83</b>
Royaume-Uni	1,97	1,86	1,63	1,64
Italie	0,87	0,70	0,66	0,71
Canada	1,05	1,28	1,25	1,28
Pays-Bas	1,26	1,29	1,43	-
Suède	3,08	-	4,40	-

(Source : OCDE Ministère de l'éducation nationale).

On constate que le début des années 1990 a marqué une rupture. Durant quelques années, la part de la dépense intérieure de recherche et de développement dans le PIB a reculé dans la plupart des pays de l'OCDE (sauf le Canada et la Suède), mais dès 1995, elle a de nouveau augmenté aux Etats-Unis, au Japon ou aux Pays-Bas, alors qu'elle se stabilisait en Allemagne et qu'elle **continuait à se dégrader en France et en Grande-Bretagne**.

Enfin, le tableau suivant situe la France au regard d'un autre indicateur, la dépense de recherche rapportée au nombre d'habitants.

**DÉPENSE INTÉRIEURE DE RECHERCHE DÉVELOPPEMENT PAR HABITANT**  
( INDICE 100 POUR LA FRANCE )

	1981	1991	1998
Etats-Unis	158	148	182
Japon	96	126	157
Allemagne	124	104	114
<b>France</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Royaume-Uni	100	77	86
Italie	40	49	47
Canada	69	66	88
Pays-Bas	86	79	106
Suède	113	114	172

(Source : OCDE Ministère de l'éducation nationale).

Selon ce critère, la position relative de la France ne s'est améliorée que par rapport au Royaume-Uni, alors qu'elle s'est dégradée par rapport aux Etats-Unis et au Japon, mais aussi aux Pays-Bas et à la Suède.

**NOMBRE DE CHERCHEURS PAR RAPPORT A LA POPULATION ACTIVE**

<i>Pour 1000 actifs</i>	<b>1981</b>	<b>1997</b>
<b>Etats-Unis</b>	6,2	7,4
<b>Japon</b>	5,4	8,5
<b>Allemagne</b>	4,4	5,9
<b>France</b>	3,6	6,0
<b>Royaume-Uni</b>	-	5,1
<b>Italie</b>	2,3	3,2
<b>Canada</b>	3,4	5,4
<b>Pays-Bas</b>	3,4	5,0
<b>Suède</b>	4,1	8,6

(Source : OCDE Ministère de l'éducation nationale).

En outre, par rapport à sa population active, la France, avec **6 chercheurs pour mille actifs**, se classe derrière les États-Unis (7,4 pour mille), le Japon (8,5 pour mille), et au même niveau que l'Allemagne. Elle précède le Canada (5,4 pour mille), le Royaume-Uni (5,1 pour mille) et l'Italie (3,2 pour mille). Il faut souligner que, selon cet indicateur, **plusieurs pays moins peuplés se situent dans le peloton de tête : en particulier la Norvège, la Suède et la Finlande (autour de 8 pour mille).**

Dans son rapport intitulé « Recherche et innovation : la France dans la compétition mondiale », le Commissariat général du Plan observe, s'agissant du volume du personnel de recherche, que « *sauf vis-à-vis du Royaume-Uni et de l'Italie, la position relative de la France par rapport aux principaux pays de l'OCDE reste préoccupante* », la France semblant *actuellement incapable, contrairement aux États-Unis principalement de créer une dynamique en faveur de la concurrence et de la recherche scientifique et technologique.*

La **désaffection à l'égard des disciplines scientifiques et technologiques**, perceptible dans les second et troisième cycles universitaires, confirment cette vive inquiétude. Le nombre d'étudiants en sciences est ainsi passé de 150 000 en 1995 à 126 000 en 1999.

Dans un autre domaine, celui des **dépôts de brevets**, généralement considéré comme un bon indicateur de l'effort d'innovation, le même rapport note que « *le poids relatif de la France diminue* », même si, en dehors des États-Unis, d'autres pays développés sont dans le même cas.

Devant la mission d'information, le professeur Alain Carpentier a parlé de « *déclin de la recherche médicale française* », illustré par la diminution du nombre de publications françaises dans les plus grandes revues scientifiques, par celle du nombre des brevets déposés par des chercheurs français ou par la moindre représentation de ces derniers dans les grands congrès médicaux internationaux.

L'observatoire des sciences et techniques a pour sa part comparé **l'évolution respective du poids des États-Unis et de la France dans un certain nombre de technologies-clés**, mesuré à l'aune des dépôts de brevets. Sur 88 technologies-clés examinées, les États-Unis en dominaient 47 en 1996 contre 35 en 1990, alors que la France n'en maîtrisait que 4 contre 9 six ans auparavant. Selon les mêmes sources, la part française dans les technologies-clés a décliné entre 1990 et 1996, passant de 8,4 à 7,2 % de l'ensemble des brevets déposés dans le monde, et de 21,6 % à 20,2 % de ceux déposés au sein de l'Union européenne.

Le **rapport sur la compétitivité globale**, publié chaque année par le Forum économique mondial et l'Université de Harvard, considère cependant que ce n'est pas en matière de brevets que la position française est la plus mauvaise. L'indicateur de l'innovation publié par ce rapport et fondé en grande partie sur les dépôts de brevets, place la France en 8<sup>ème</sup> position sur 59 nations analysées. L'indicateur de **transfert de technologie**, qui mesure la capacité à valoriser l'innovation sur le plan industriel et commercial, est en revanche beaucoup plus défavorable, la France se classant 23<sup>ème</sup>, derrière des pays comme l'Autriche ou le Portugal. Enfin, un indicateur portant sur les « start-up », qui intègre les conditions offertes à la création d'entreprises, ne situe la France qu'en 35<sup>ème</sup> place sur 59 pays.

*b) Un appareil public de recherche qui tarde à s'adapter aux exigences d'un environnement concurrentiel et évolutif*

Comparée aux autres pays de l'OCDE, la France se caractérise par le poids plus important des organismes publics dans l'organisation et le financement de la recherche.

Nos grands organismes publics tels que le CNRS, l'INSERM, le CEA ou l'INRA, ont joué un rôle majeur dans la structuration de la recherche française et dans sa capacité à se situer, dans de nombreux domaines, au meilleur niveau international. En revanche, dans un environnement marqué par la rapidité des évolutions, la mobilité et la concurrence, leurs règles de fonctionnement et les contraintes liées à leur statut public apparaissent souvent comme des handicaps.

Ces handicaps influent directement sur une « fuite des cerveaux » dont on a dit qu'elle était limitée mais bien réelle. Ils sont très clairement identifiés par les chercheurs ou scientifiques français établis à l'étranger lorsque certains d'entre eux expliquent pourquoi ils ne travailleront vraisemblablement plus pour la recherche française.

*« Quel jeune de 23 ans ambitieux et dynamique voudra se lancer dans un doctorat pour ensuite galérer jusqu'à plus de 30 ans sans stabilité puis se retrouver dans des conditions de travail étriquées pour un salaire pas génial ? »* Cette question formulée sur notre forum internet par le président de

la Guilde des doctorants, qui ajoute qu'une « *hémorragie qualitative est en train de se produire* », résume assez brutalement la situation actuelle. En effet, au vu des témoignages recueillis, trois facteurs semblent peser auprès des chercheurs français établis à l'étranger : une attractivité insuffisante de la recherche, une trop grande rigidité de la gestion des ressources humaines, des procédures de recrutement décourageantes.

- **Une attractivité insuffisante**

L'insuffisante attractivité de la recherche française est perceptible à trois niveaux : la reconnaissance du chercheur, sa rémunération et ses conditions de travail.

S'agissant de la **reconnaissance des chercheurs**, elle est largement considérée comme très inférieure en France à ce qu'elle est dans de nombreux pays étrangers.

Dans le **secteur privé**, la préférence des entreprises va traditionnellement aux ingénieurs, même si la situation a légèrement évolué. Un participant au forum internet écrivait : « *les entreprises françaises se soucient assez peu des docteurs, refusant de considérer une thèse comme une expérience et, de surcroît, une expérience de terrain. Pire, la thèse est vécue par les entreprises françaises comme une spécialisation handicapante.* » En effet, l'image d'une spécialisation excessive, à dominante théorique, reste accolée à la formation doctorale. M. Vincent Courtillet, directeur de la recherche, a parlé à ce propos devant le rapporteur d'un « *retard culturel propre à la France* » et a souligné « *la formation irremplaçable à l'innovation* » dont les docteurs peuvent faire bénéficier les entreprises.

Encore insuffisante dans le secteur privé, la reconnaissance des activités de recherche l'est aussi dans le **secteur public**. D'une part, en dehors des organismes publics de recherche, l'État offre peu de postes ou de perspectives de carrière aux docteurs dans l'administration, en comparaison, par exemple, des postes occupés par les fonctionnaires issus des grands corps techniques. D'autre part, la situation des chercheurs dans l'université n'est pas valorisée. Le professeur Carpentier soulignait qu'en médecine, les activités de soins et d'enseignement primaient sur celles de recherche, ceux qui s'y consacrent ne bénéficiant pas de carrières aussi brillantes que les praticiens hospitalo-universitaires. Plus généralement, l'université compte environ 46 000 enseignants-chercheurs mais, de fait, les charges d'enseignement, d'encadrement des étudiants ou de gestion administrative sont telles que la part consacrée à la recherche est réduite à la portion congrue.

De la reconnaissance découle en partie la **rémunération** qui, de l'avis général, se situe à des niveaux trop bas par rapport aux pratiques des États-Unis mais aussi d'autres pays européens. La rémunération mensuelle brute versée à un maître de conférence ou à un chargé de recherche en début de

carrière se situe autour de 12 000 francs, pour huit à neuf ans de formation jusqu'au doctorat, auxquels s'ajoutent le cas échéant, selon la rapidité des succès au concours, une ou plusieurs années de stage post-doctoral. La **modestie des rémunérations** se retrouve sur l'ensemble de la grille indiciaire. Elle est aggravée par la lenteur de l'avancement, qui obéit à des procédures lourdes, laissant peu de poids aux avis des responsables directs des intéressés. Autre aspect de la rémunération, la possibilité de bénéficier financièrement des fruits de la recherche était, jusqu'à une date récente, pratiquement nulle et elle demeure aujourd'hui encore très encadrée.

**Le niveau des rémunérations figure parmi les facteurs principaux de la « fuite des cerveaux »**, soit que les intéressés se détournent de la recherche, soit que, à l'occasion de son séjour à l'étranger, ils préfèrent y rester pour mieux gagner leur vie. Ce facteur joue, semble-t-il, plus **en début de vie professionnelle**, notamment à l'égard des post-docs dont on sait qu'une partie demeurera expatriés. Il peut également jouer **en cours de carrière** compte tenu des opportunités offertes par des organismes étrangers à des chercheurs français.

Selon M. Rémi Barré, directeur de l'Observatoire des sciences et techniques, le « débauchage » de chercheurs statutaires des organismes publics de recherche français est relativement rare. Toutefois, dans le domaine de la médecine, le professeur Carpentier a précisé à la mission d'information que *« la moitié des élèves qu'il avait formés occupaient actuellement des postes éminents à l'étranger, aux États-Unis, en Grande-Bretagne ou encore en Australie »*.

Un rapport du comité de coordination des sciences et technologies de l'information et de la communication établi pour le ministère de la recherche observait récemment que *« l'industrie américaine vient faire son marché en Europe, avec des salaires que ni la fonction publique ni le privé ne savent offrir en France »* et que, d'autre part, étaient offertes aux chercheurs européens *« des fonctions prestigieuses dans les universités américaines... avec des salaires sans équivalent dans le système français »*. Dans ce cas de figure, la **perspective de retour en France est très faible**. Le cas de M. Jean-Pierre Faurie, rencontré par la mission d'information à Sophia-Antipolis où il dirige un laboratoire de physique du CNRS, fait à cet égard figure d'exception. Ayant quitté le CNRS, en 1982, pour diriger un laboratoire de l'université de Chicago, il y est revenu dix ans plus tard, après avoir dû représenter le concours. Son salaire est désormais trois fois inférieur à celui qu'il percevait aux États-Unis, et les revenus tirés de son activité de consultant quatre fois moindres.

Enfin, **les conditions de travail et les moyens dont disposent les chercheurs** souffrent de diverses faiblesses.

On ne reviendra pas sur le niveau global des moyens consacrés à la recherche. Lors de son audition, M. Claude Allègre a suggéré qu'une partie des difficultés provenait du nombre élevé de chercheurs, limitant de fait les moyens alloués à chaque équipe, et de la propension à privilégier les grands équipements scientifiques, au détriment des ressources des laboratoires. D'autres témoignages recueillis par la mission mettent plutôt l'accent sur l'implication insuffisante des fonds privés dans la recherche fondamentale. En dehors du domaine médical, où de grandes fondations recueillent des ressources privées et peuvent ainsi financer des recherches, souvent menées d'ailleurs par des chercheurs publics, ce type de financement est aujourd'hui très réduit.

Au-delà des moyens matériels et financiers, les conditions même d'exercice dans les organismes de recherche sont critiquées. Un grand nombre de chercheurs français installés à l'étranger ont souligné qu'ils bénéficiaient d'un **degré d'autonomie** incomparable sur le plan de la liberté de choix des sujets de recherche et de la gestion de leur laboratoire, dans un environnement beaucoup moins bureaucratique qu'en France.

- **Une gestion des ressources humaines trop rigide**

Mise en oeuvre en 1984, la « **fonctionnarisation** » **des chercheurs** a produit des effets controversés. Plusieurs personnalités auditionnées par la mission d'information ont certes souligné que l'activité du chercheur nécessitait une certaine stabilité et pouvait difficilement s'accommoder de la précarité ou de la pression pour des résultats immédiats. Pour autant, la situation actuelle ne leur a pas paru satisfaisante.

Son premier défaut tient à son **manque de souplesse**. Situés majoritairement dans le secteur public, les **débouchés offerts aux chercheurs se concentrent sur des postes de fonctionnaires titulaires pourvus par concours**. Le fait qu'une fois recruté, le chercheur ait vocation à effectuer une carrière complète dans la fonction publique, pèse sur les décisions de création de postes, qui ont évolué en dents de scie, au gré du contexte budgétaire du moment.

Cette stabilité de l'emploi a considérablement limité les **perspectives de renouvellement et de mobilité**. Elle a accentué le vieillissement de la recherche publique française tout en imposant des **recrutements réduits**, et donc une sélectivité accrue des concours.

Ainsi, au cours des dix dernières années, un très grand nombre de jeunes issus d'une formation universitaire n'ont pu accéder, faute de postes suffisants, à des emplois de chercheurs, alors que leurs mérites n'étaient souvent pas moindres que ceux des lauréats.

Dans un texte remis à la mission d'information, le Professeur Montagnier effectue le diagnostic suivant : « **quant aux chercheurs, ils sont si nombreux à qualité égale à se presser au portillon des concours que leur nomination dépend de critères extra-scientifiques.** Il y a ainsi maintenant deux sortes de chercheurs : les nantis, assurés quoi qu'il arrive d'avoir une carrière jusqu'à leur retraite, et ceux qui restent sur le carreau, vivant d'expédients, de prolongation de bourses à 7 000 F par mois ou de contrats à durée déterminée, et qui finissent par partir vers des mondes meilleurs ».

Cet effet d'éviction d'une partie des jeunes scientifiques issus du système universitaire, lié à la prédominance du recrutement par concours dans un contexte budgétaire difficile et avec une pyramide des âges défavorable, a fortement contribué aux **départs à l'étranger** et au non-retour.

La **rigidité de la gestion de l'emploi scientifique en France** se manifeste dans d'autres domaines.

Il s'agit tout d'abord des **limites d'âge au recrutement** (31 ans pour un chargé de recherche de 2<sup>e</sup> classe) et **en fin de carrière** (65 ans pour les directeurs de recherche), qui **réduisent le vivier de la recherche française**. Malgré l'augmentation récente des postes de chargé de recherche de 1<sup>ère</sup> classe, non soumis à la limite d'âge, mais peu nombreux, quelle solution, sinon celle de rester à l'étranger, s'offre à un post-doc établi aux États-Unis qui n'a toujours pas réussi le concours et a dépassé l'âge limite ? Inversement, l'abaissement à 65 ans, en 1996, de la limite d'âge supérieure pour les directeurs de recherche, sans que des formules de maintien d'activité sous un autre statut ne soient proposées, a entraîné pour notre système public de recherche des **pertes de compétences**, dont le Professeur Montagnier, parti développer des activités aux États-Unis, offre une illustration très significative.

Le statut de la fonction publique limite ensuite considérablement les possibilités de mobilité, alors que celle-ci est reconnue comme un facteur de vivification indispensable pour la recherche. Les **freins à la mobilité des chercheurs** sont nombreux, qu'ils résultent des textes mêmes, de leur application ou des mentalités. Qu'il s'agisse des passerelles entre université et recherche, entre secteur public ou secteur privé, ou encore entre la France et l'étranger, les procédures sont complexes, parfois dissuasives, et lorsqu'elle est possible, la mobilité profite rarement à la carrière de l'intéressé lorsqu'elle ne va pas jusqu'à le pénaliser.

Enfin, vues de l'étranger, et notamment des États-Unis, les **modalités d'évaluation des chercheurs et de gestion des carrières** prêtent le flanc à la critique. Le sentiment est fort, chez les jeunes chercheurs qui se sont exprimés lors du forum Internet, que les commissions de spécialistes en charge de ces responsabilités n'opèrent pas toujours selon les critères les plus pertinents. A tort ou à raison, leur mode de fonctionnement est souvent qualifié de peu

transparent, rivalités de chapelles ou luttes d'influence semblant primer sur les considérations objectives, alors que structurellement, ce mode d'organisation ne favorise pas les projets novateurs et les recherches originales.

- **Des procédures de recrutement décourageantes**

L'effet des limites d'âge pour les candidatures a été mentionné ainsi que le défaut de transparence des modalités de recrutement, les critères « extra-scientifiques », selon l'expression du Professeur Montagnier, prévalant dès lors qu'il s'agit, pour un faible nombre de postes, de répartir un grand nombre de candidats de valeur comparable.

La politique de recrutement n'apparaît pas elle-même très clairement. Ainsi, au CNRS, dans chaque discipline, un certain nombre de postes sont mis au concours, mais le plus souvent sans précision du laboratoire d'affectation. Le candidat doit en revanche indiquer, par ordre de préférence, les trois laboratoires où il souhaite exercer. Il en résulte que l'on ne comprend pas très bien si les candidats sont recrutés en fonction des laboratoires que l'on souhaite pourvoir en chercheurs, ou si les laboratoires sont dotés de chercheurs en fonction des souhaits exprimés par les candidats reçus au concours. Le concours consiste en effet à la fois à recruter des chercheurs et à répartir des postes entre laboratoires, d'où le sentiment que les candidats ne sont pas toujours exclusivement jugés sur leur valeur propre.

Mais à l'heure où dans le monde entier les entreprises et les organismes de recherche se demandent comment attirer une « main-d'œuvre intellectuelle » de haut niveau, les modalités d'organisation des concours de recrutement dans l'université et la recherche française se distinguent par **l'effet décourageant et dissuasif** qu'elles exercent sur les candidats potentiels.

L'expression qui revient le plus souvent chez les jeunes chercheurs à propos de ces concours est celle de « **parcours du combattant** ». En effet, plusieurs mois s'écoulent entre la publication des postes au Journal officiel, le retrait des dossiers, le dépôt des candidatures, assortis d'un luxe de formalités administratives et de délais impératifs, la publication des candidats admissibles et la convocation aux auditions, entretiens de quelques dizaines de minutes à l'issue duquel sera opéré le choix entre les candidats.

**Ces procédures lourdes s'avèrent particulièrement inadaptées à la situation des centaines de jeunes chercheurs français en séjour à l'étranger**, dont le but est pourtant, dans la majorité des cas, de postuler pour un emploi dans la recherche publique en France et d'y revenir.

Parmi les obstacles matériels cités par les chercheurs français à l'étranger, et notamment les post-docs, on trouve les exigences purement administratives, telles que la fourniture de copies certifiées conformes, qui

nécessite une démarche spéciale auprès d'un consulat ou les conditions de délais draconiennes, le faible préavis de convocation aux auditions et l'absence de défraiement des candidats qui, s'ils veulent postuler, doivent se déplacer à leurs frais, à plusieurs reprises parfois au cours d'une même période.

Ces difficultés sont d'autant plus mal vécues qu'à l'issue du concours, de nombreux candidats venant de l'étranger auront eu le sentiment que leurs chances étaient faibles, face à un candidat « local », déjà intégré dans une université ou une équipe de recherche.

Une jeune chercheuse résumait le sentiment général en estimant que l' « *on dit aux chercheurs français : partez, mais partez donc vous former un peu plus ailleurs, et que dès qu'ils ont franchi la frontière, on referme bien la porte à triple tour* ». Un universitaire français au Canada ajoutait, à propos des post-docs : « *N'est-il pas irresponsable, de la part des autorités françaises, de lâcher dans la nature des jeunes diplômés sans leur assurer un lien permanent avec la France, la possibilité de venir présenter le résultat de leurs travaux en France, la possibilité de s'engager dans des recherches conjointes ?* »

Constatons que pour plusieurs promotions de docteurs, le **séjour à l'étranger a été encouragé**, faute de perspectives immédiates d'emploi en France, **mais qu'aucune disposition n'a été prise pour leur assurer des conditions de retour intéressantes, ni même pour faire en sorte qu'ils puissent postuler aux emplois dans de bonnes conditions**. De ce fait, selon de nombreux participants au forum internet, « *certaines des meilleurs jeunes chercheurs partent et ne reviennent pas* », et « *la recherche française se prive de l'expérience et de la force de travail -sachant qu'en recherche, ces années là sont les plus productives- des docteurs français* ».

### *c) Une valorisation insuffisante de la recherche et de l'innovation*

Au regard des États-Unis, vers lesquels se dirigent une partie de ses scientifiques et ingénieurs, la France souffre visiblement d'une insuffisante valorisation de la recherche et de l'innovation. Les transferts de technologie de la recherche vers l'industrie, l'appui à la création d'entreprises innovantes, le rôle du capital-risque et des « *business angels* » y paraissent considérablement moins développés, en dépit des efforts récents pour les renforcer. En résumé, **la capacité à transformer le potentiel scientifique et les inventions en résultats industriels et commerciaux n'est pas satisfaisante**.

Devant la mission d'information, le Professeur Luc Montagnier s'inquiétait des faiblesses françaises dans le domaine des biotechnologies. Il y voyait le résultat d'une quasi-absence de petites sociétés innovantes créées par des chercheurs et capables de prendre le relais, sur le plan industriel, des résultats de la recherche. Selon le Professeur Montagnier : « *l'exemple du SIDA est à cet égard très significatif. Alors que la découverte rapide du virus*

*en France a fait probablement gagner au monde plusieurs années dans la lutte contre la maladie, les médicaments efficaces contre le virus ont tous été mis au point à l'étranger, essentiellement par les grandes compagnies américaines, mais souvent après des travaux initiaux effectués par des compagnies plus petites, aux Etats-Unis, au Canada, en Allemagne et en Belgique !* ». Il a cité un exemple analogue pour le vaccin contre l'hépatite B.

Ce type de déficience, souvent analysé, a fait l'objet, depuis quelques années, d'une prise de conscience et d'adaptations, en particulier dans le cadre de la **loi du 12 juillet 1999 relative à l'innovation et à la recherche**.

Cette dernière autorise les chercheurs à créer des entreprises ou à apporter leur concours, en qualité de consultant, à une société valorisant leurs travaux. Elle permet aux universités et aux laboratoires de recherche d'abriter des « incubateurs », c'est-à-dire des structures d'accompagnement pour les projets de création d'entreprises innovantes. Enfin, elle comporte diverses dispositions visant à encourager le financement de l'innovation au travers d'une amélioration du statut du capital-risque et des entreprises innovantes.

Aux yeux de la mission d'information, ces mesures positives constituent davantage une amorce de rattrapage qu'un aboutissement. Elles permettent une évolution nécessaire tout en demeurant insuffisantes dans au moins deux domaines.

Le premier est celui des **relations entre le monde de la recherche et celui de l'industrie**. Si les dispositions de la loi de 1999 commencent à entrer dans les faits et à faire évoluer les esprits, les passerelles entre le secteur public de la recherche et l'industrie privée restent réduites et obéissent à des règles complexes, encadrées par les statuts. Ces allers-retours entre recherche et industrie font encore figure d'exception. Il ne suffit pas que la mobilité du public vers le privé soit autorisée, encore faut-il qu'elle soit valorisée. Par ailleurs, les entreprises françaises, malgré ici encore les mesures prises par les pouvoirs publics, ne reconnaissent et ne valorisent pas suffisamment les diplômés issus des écoles doctorales.

L'autre handicap tient au **développement trop limité du financement des jeunes entreprises innovantes**, en particulier dans le domaine de la haute technologie. Ainsi que l'observait l'an passé, dans son rapport d'information, le président Jean François-Poncet, « *la plupart des pays ont pris des dispositions favorables à la création d'entreprises innovantes. Celles adoptées par la France, pour utiles qu'elles soient, sont par comparaison souvent moins avantageuses* ». Le régime juridique et fiscal français des entreprises innovantes souffre en effet toujours de multiples faiblesses : la fiscalité des stock-options, les règles complexes et non pérennes des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BSPCE), la fiscalité du capital-risque, le caractère trop limité des avantages attribués aux investisseurs individuels (« *business-angels* »).

*d) Le culte du diplôme, le non droit à l'échec*

Un des enseignements du forum internet largement confirmé par les contacts que la mission a eu avec nombre de Français expatriés aux États-Unis notamment est que la France est une société très hiérarchisée, relativement fermée où beaucoup de choses se jouent dès le départ dans la vie.

Le leçon du voyage de la mission à Washington, Boston , New-York et Chicago est assez claire : les États-Unis sont un pays de liberté et de responsabilité. Chacun, dès lors qu'il en a la volonté, se voit offrir des chances de réaliser ses ambitions dans des conditions d'égalité inconnues en France.

Cela est vrai du chercheur à qui l'on donne des responsabilités dès la trentaine, à qui l'on donne des sommes importantes, pouvant aller jusqu'à 1 million de dollars, sur un simple projet après un entretien avec son président d'université, quitte bien entendu à le remercier sans ménagements, s'il ne tient pas ses promesses.

Cela est vrai également du cadre à qui on ne demande pas quelle grande école il a faite avant de l'embaucher : un PDG français d'une entreprise américaine faisant plusieurs milliards de dollars de chiffre d'affaires, a dit à la mission qu'il ne connaissait pas l'université d'origine de ses principaux collaborateurs. La société est plus ouverte, les gens le savent.

Cela est vrai, enfin, du chef d'entreprise qui sait qu'il peut être « débarqué » du jour au lendemain, mais que, s'il réussit, il conservera une part des fruits de ses efforts, notamment grâce aux stock-options. Les patrons savent qu'ils peuvent compter sur leurs collaborateurs. Les cadres ne restent dans l'entreprise que s'ils adhèrent au projet de management. Dans le cas contraire, ils quittent l'entreprise en sachant que, au moins à l'heure actuelle, ils trouveront sans difficulté une autre firme dans laquelle ils s'intégreront mieux et donc dans laquelle ils réussiront.

Beaucoup de patrons, notamment à Chicago, ont insisté sur la différence de mentalité entre la France et les États-Unis. Dans ce pays, les syndicats se sentent solidaires de leur entreprise et considèrent que lorsqu'ils ont un patron qui gagne de l'argent, c'est un gage de bonne gestion et donc une garantie pour eux de participer au développement de la firme.

Toutefois, on note que outre l'aspect liberté d'entreprendre, les interlocuteurs ont insisté sur le fait qu'il n'existait pas aux États-Unis de condamnation absolue de l'échec : tout le monde y a droit et cela est même à certains égards, un signe d'expérience, que l'on peut presque mettre en valeur dans un curriculum vitae, dans la mesure où l'on témoigne d'un esprit d'entreprise et où un employeur peut espérer qu'un, voire plusieurs échecs, est une occasion d'apprendre...

Dans la même perspective, certains de nos interlocuteurs ont insisté sur le fait que, pas plus que l'échec, l'âge n'est un obstacle à l'emploi : avoir 50 ans ou plus n'est pas un handicap insurmontable : les jeunes managers sont conscients, surtout lorsqu'il s'agit de développer de nouvelles activités, de l'apport que constitue l'expérience pour l'entreprise.

Dans le monde anglo-saxon, le diplôme se révèle un critère secondaire par rapport aux capacités d'engagement, d'initiative et d'adaptation du salarié qui peut espérer une ascension jusqu'au sommet de la hiérarchie : on commence avec des niveaux de rémunération moins élevés mais la progression est ensuite plus rapide.

Bref, la France est-elle toujours le pays de l'égalité des chances ? M. Roger Fauroux a reconnu devant la mission, que le mode de sélection des élites, dans le système éducatif français, entraînait un fort degré d'émulation, plutôt positif. Malheureusement, cette sélection s'opère désormais sur des bases trop étroites et n'aboutit qu'à reproduire les inégalités sociales, comme en témoigne la faible proportion de jeunes issus de l'immigration ayant pu accéder à des postes de responsabilités.

Toute imprégnée d'un idéal d'égalité aujourd'hui plus formelle que réelle, la France ne voit pas qu'il existe d'autres modèles que le sien, de nature à donner toutes leurs chances à ceux qui veulent prendre des risques pour eux-mêmes pour le plus grand bénéfice de la société dans son ensemble.

### ***C. UNE FISCALITÉ DES PERSONNES ET DES PATRIMOINES QUI PÉNALISE L'INITIATIVE***

Qu'il s'agisse de l'impôt sur les personnes, sur la fortune ou sur les successions, on se trouve confronté, indépendamment de leur poids en général plus lourd que chez nos principaux concurrents, au même phénomène d'absence de transparence.

Dans les trois cas, la France se caractérise par la conjonction de taux nominaux prohibitifs, combinés avec de multiples dérogations, qui obscurcissent notre régime fiscal, alimentant des réactions d'incompréhension.

Au-delà de cette préférence nationale pour la complexité, il y a une **attitude française face à la richesse**, qui procède tout à fait de cette mentalité nationale que l'on vient d'évoquer, **tendant à considérer l'argent et plus généralement la réussite comme suspects**.

Dans ces conditions, **la règle, en France, est l'imposition lourde, les taux bas ne se justifiant que si les conditions de perception ou de dépense du revenu s'inscrivent dans une finalité d'intérêt général**.

Une telle logique fiscale a pour conséquence de mettre la France en décalage avec ses principaux partenaires et concurrents de l'Union européenne, qui, pour la plupart, ont réduit depuis 1980 leur taux marginal d'imposition sur les facteurs les plus mobiles.

### **1. Un impôt sur le revenu très progressif**

Les taux de l'impôt sur le revenu sont nominalement élevés. Mais le nombre de régimes dérogatoires et de possibilités de déductions diverses est tel que la pression fiscale est plus faible qu'on pourrait s'y attendre.

Il y a un décalage entre la façon dont cet impôt est perçu du fait de sa progressivité et de sa complexité avec la réalité du prélèvement moyen, qui reste en définitive plutôt modérée sauf pour les très haut revenus.

*a) Un poids globalement moins lourd mais pesant plus qu'ailleurs sur les hauts revenus*

Le poids de l'impôt est statistiquement moins lourd que dans d'autres pays, mais sa concentration sur les revenus élevés et sa complexité alimentent des réactions de rejet à tous les niveaux de revenus.

- **Une taxation apparemment moins forte que dans les autres pays**

Comme le montre le tableau ci-dessous, dans l'Union européenne, seuls les Pays-Bas et le Portugal ont un impôt sur le revenu en pourcentage du PIB moins élevé qu'en France.

**Poids des impôts sur le revenu des personnes physiques dans l'ensemble des pays de l'Union européenne, aux États-Unis et au Japon**

*(en pourcentage)*

Pays	Part des impôts sur le revenu dans le PIB	Part des impôts sur le revenu dans l'ensemble des prélèvements obligatoires	Part de l'ensemble des prélèvements obligatoires dans le PIB
<b>France</b>	<b>6,8</b>	<b>14,8</b>	<b>46,1</b>
Allemagne	8,7	23,2	37,5
Espagne	7,9	22,5	35,3
Grèce	5,0	12,3	40,6
Irlande	10,8	31,0	34,8
Italie	<i>13,4</i>	<i>29,8</i>	<i>44,9</i>
Pays-Bas	6,8	15,7	43,4
Portugal	6,1	17,9	34,5
Royaume-Uni	9,1	25,8	35,3
États-Unis	10,7	37,7	28,5
Japon	5,7	20,0	28,4
<b>Moyenne des États membres de l'Union européenne</b>	<i>11,3</i>	<i>26,8</i>	<i>42,4</i>
<b>Ensemble de l'OCDE</b>	<b>10,4</b>	<b>27,5</b>	<b>37,7</b>

*Note : les impôts sur le revenu des personnes physiques n'étant pas distincts d'autres impôts, les chiffres mentionnés pour le Danemark, la Grèce et l'Italie ne sont pas exacts et donnent uniquement un ordre de grandeur. Ils sont donc mentionnés en italique.*

*Source : Établi d'après les statistiques des recettes publiques des pays membres de l'OCDE, in Les notes bleues de Bercy, 15 septembre 1999*

**• Un impôt concentré sur des couches relativement restreintes de contribuables**

L'impôt sur le revenu est très fortement concentré sur les foyers fiscaux les plus aisés. Un contribuable sur deux est imposable ; un quart des ménages paie 84 % de l'impôt sur les revenus, alors qu'ils ne disposent que de 57 % des revenus.

En 1999, le 1 % des foyers les plus aisés, qui perçoivent 10,1 % du revenu hors prestations sociales, ont acquitté 29 % de l'impôt sur le revenu. De même, les 5 % les plus aisés ont perçu 23 % du revenu et ont acquitté 51,5 % du total de l'impôt sur le revenu.

**Évolution du nombre et de la proportion des foyers fiscaux imposables**  
*(en millions de foyers fiscaux et en pourcentage)*

Année d'imposition des revenus <sup>(a)</sup>	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nombre des foyers imposables	14,72	14,80	15,26	14,96	15,42	16,7
Proportion des foyers imposables	50,59 %	49,96 %	50,59 %	48,5 %	49,4 %	52,5 %
Proportion des foyers non imposables	49,41 %	50,04 %	49,41 %	51,5 %	50,6 %	47,5 %

*(a) L'année de perception des revenus est antérieure d'une année à leur année d'imposition.*

*Source : Rapport général de l'Assemblée nationale sur le projet de loi de finances pour 2001, conditions de l'équilibre financier, page 38.*

Forte à l'entrée du barème, la progressivité l'est aussi au niveau supérieur du barème.

Jusqu'à la réforme introduite par la loi de finances pour 2001, le taux s'élevait à 54 %. Il est à comparer aux 39,6 % aux États-Unis, aux 40 % au Royaume-Uni, ou encore aux 46,3 % en Belgique.

**260.000 foyers fiscaux étaient imposables à un taux marginal de 54 %.** La pression fiscale moyenne de cette catégorie au titre de l'impôt sur le revenu, mesurée par rapport au revenu net imposable, est estimée à 38,3 %. Parmi eux, **4.000 contribuables acquittaient un impôt sur le revenu excédant 50 % du montant de leur revenu imposable.**

260.000 4.000, il s'agit de petits nombres par comparaison des quelque 16 millions de foyers imposables, mais, précisément, il s'agit des Français qui investissent ou qui innovent.

**Il est indéniable que l'existence de taux d'imposition aussi élevés non seulement conduit certains de nos concitoyens à s'expatrier, mais également décourage les salariés très qualifiés de s'installer en France.**

*b) L'alourdissement relatif du barème au détriment de l'initiative et l'épargne*

L'alourdissement de l'impôt sur le revenu des contribuables des tranches élevées, résulte à la fois de dérives générales et de la multiplication de mesures ponctuelles.

- **Un poids globalement plus lourd surtout pour les tranches supérieures**

Deux mécanismes généraux tendent à accroître le poids de l'impôt sur le revenu.

Le premier concerne tous les contribuables, gros ou petits, et trouve sa cause dans **l'indexation des tranches du barème**, qui, parce qu'elle est faite en fonction des prix et non des revenus, alourdit mécaniquement le poids de l'impôt pour tous les contribuables mais spécialement pour ceux dont les revenus sont élevés étant donné la progressivité du barème.

L'autre argument justifiant que l'on parle d'effet de cliquet fiscal pour les revenus supérieurs, est **l'incapacité des Français à décider une baisse des taux des tranches élevées**.

Tout se passe comme si, en cas de ralentissement, les gouvernements, quelle que soit leur couleur politique, demandaient un effort plus important à la frange la plus aisée de la population, mais omettaient, lorsque la conjoncture s'est améliorée et qu'ils sont revenus à meilleure fortune budgétaire, de diminuer leur contribution.

Le plan gouvernemental d'allègement d'impôt annoncé en juillet 2001, est significatif de cette tendance, en ce qu'il prévoit des allègements proportionnellement plus élevés pour les revenus faibles. A l'issue de la réforme, en 2003, les quatre premiers taux auront diminué de 2,5 points, alors que les deux derniers taux n'auront baissé que d'1,5 point, comme le montre le tableau ci-après.

**Evolution du taux de l'impôt sur le revenu par tranche du barème en 2001**

	Deuxième tranche	Troisième tranche	Quatrième tranche	Cinquième tranche
	>26 600<ou =52 320	>52 320<ou=92 090	>92 090<ou=149 110	>149 110<ou=242 620
Impôt 2000 (Revenus 1999)	9,5	23	33	43
Impôt 2001 (Revenus 2000)	8,25	21,75	31,75	41,75
Impôt 2002 (Revenus 2001)	7,5	21	31	41

**En outre, une fois de plus, elle tend à singulariser la France qui, parce qu'elle avance peu en matière d'impôt, recule par rapport à la concurrence.**

En 2000, six pays de l'Union européenne<sup>1</sup> ont mis en œuvre ou annoncé des réformes, souvent pluriannuelles, visant à alléger le poids des impôts directs afin de favoriser la compétitivité de leurs économies et de faciliter les créations d'emplois. A part l'Italie qui a également opté pour des allègements proportionnels plus élevés pour les revenus faibles, tous les autres pays ont choisi soit d'effectuer des allègements proportionnellement équilibrés dans l'ensemble des barèmes (c'est le cas de l'Allemagne, de la Belgique et du Luxembourg), soit de favoriser les allègements des taux supérieurs (Pays-Bas).

Concrètement, à l'issue des réformes entreprises par les pays de l'Union européenne, **le taux marginal sera le plus élevé en France**, alors qu'il sera passé de 55,9 % à 44,3 % en Allemagne ou encore de 60 % à 52 % aux Pays-Bas.

Au moment où le chancelier allemand entreprend une réforme conduisant à une baisse très significative de l'impôt à tous les niveaux du barème et où, en Italie, M. Berlusconi manifeste une intention allant dans le même sens, **il faut se demander si l'on peut, durablement, avoir, dans notre pays, un barème plus progressif que chez nos partenaires européens.**

#### **• L'addition de mesures discriminatoires**

A cette pression générale s'ajoutent, ces dernières années, des mesures conçues pour réduire les avantages dont bénéficient les hauts revenus.

La loi de finances pour 2001 a ainsi supprimé l'abattement annuel applicable à certains revenus mobiliers, lorsque le foyer fiscal est imposé au taux de la tranche supérieur du barème de l'impôt sur le revenu.

Cet abattement, prévu à l'article 158 du code général des impôts, était de 8.000 francs pour les contribuables célibataires et de 16.000 francs pour les contribuables mariés.

Le produit attendu d'une suppression de l'abattement pour les foyers concernés serait de 500 millions de francs pour une dépense fiscale actuelle totale de 2,3 milliards de francs. En effet, seuls 34.000 foyers saturent les plafonds et bénéficient à plein de l'abattement.

---

<sup>1</sup> L'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas.

Dans le même esprit tendant à considérer que les titulaires de hauts revenus –et en cette matière tout est relatif– ne sont pas des contribuables comme les autres, il faut citer une autre mesure récente, relative au plafonnement du quotient familial.

En 1999 le gouvernement a voulu compenser le rétablissement de l'universalité des allocations familiales qu'il venait de supprimer, par un abaissement du plafond de l'avantage fiscal consécutif au quotient familial, qui est ainsi passé de 16.380 francs à 11.000 francs.

Ces mesures, qui peuvent s'analyser comme un recul en matière de politique familiale, apparaissent du point de vue de la mission comme un simple un renforcement de la fiscalité sur les hauts revenus.

- **Un impôt mal compris**

Comme le constate le dernier rapport du conseil des impôts<sup>1</sup>, « *l'incompréhension de nos concitoyens face aux impositions des revenus semble avoir augmenté* ».

Cette personnalisation de l'impôt sur le revenu en France, qui tend à adapter de façon fine le prélèvement effectué sur chacun à sa capacité contributive, répond à un idéal inscrit dans une tradition très française de justice sociale.

Mais un tel perfectionnisme a son revers, en l'occurrence une complexité accrue et des risques sinon d'arbitraire du moins d'effets de seuils.

Ainsi, en dépit des bonnes intentions qui le sous-tendent, un mécanisme comme celui du quotient familial n'est pas sans effets sur l'expatriation des compétences.

S'il rend, en effet, notre système fiscal relativement compétitif même pour les cadres à hauts revenus, dès lors qu'ils sont chargés de famille –surtout s'ils ont beaucoup d'enfants et un conjoint ne travaillant pas ou peu-, il fait peser toutes les **contraintes du barème** à la fois sur **personnes en fin de vie active** les **célibataires** –ou les couples dont les deux conjoints travaillent– et sur les, qui n'ont en général plus d'enfants à charge.

Or ce sont, précisément, les jeunes ayant des revenus élevés, qui verront l'avantage de carrière doublé d'une prime fiscale, indépendamment de niveaux de pouvoir d'achat, qui peuvent être sensiblement plus élevés pour certains métiers.

---

<sup>1</sup> Conseil des impôts : *l'imposition des revenus ; dix-huitième rapport au président de la République ; 2000 ; page 12.*

Au total, on se trouve face à un **système où la règle ne serait pas tenable sans les exceptions**, et les prélèvements nominaux élevés, sans les multiples avantages particuliers prévus par le code : le niveau élevé des taux d'imposition a entraîné une floraison de mécanismes en tous genres qui provoquent des ruptures d'égalité entre les contribuables, car seuls les plus avertis bénéficient de ces mécanismes, tout en laissant s'afficher des taux nominaux beaucoup plus forts qu'ils ne le sont en réalité.

**Tout à fait significatif de cette absence de transparence, est le maintien de l'abattement de 20 % dont bénéficient les traitements et salaires, ainsi que les contribuables indépendants ayant adhéré à un centre de gestion agréé. Son intégration dans le barème aboutirait, pour les contribuables ayant un revenu inférieur à 722 000 francs, à faire passer le taux de la tranche supérieure de 53,25 % à 42,2%.**

Simplifier est une tâche difficile qui ne peut se faire que si « tout le monde y gagne ». L'importance des rentrées fiscales de 1999 et 2000 aurait permis une remise à plat sans heurts du système fiscal français. **Les difficultés que rencontre le Gouvernement pour respecter ses objectifs en matière d'exécution budgétaire au cours de ce premier semestre 2001, font penser que l'on a sans doute manqué une occasion historique.**

## **2. Un impôt de solidarité sur la fortune particulièrement arbitraire**

L'impôt sur la fortune des personnes physiques existe dans cinq États membres de l'Union européenne : l'Espagne, la Finlande, la France, le Luxembourg et la Suède. Il a été supprimé en Autriche en 1994, au Danemark et *de facto* en Allemagne en 1997 et aux Pays-Bas en 2001.

Comme l'on sait, la loi de finances pour 1982 a instauré, pour la première fois en France, une imposition générale sur le patrimoine, appelée « impôt sur les grandes fortunes ». Abrogé par la loi de finances rectificative de 1986, il a été rétabli par la loi de finances pour 1989 sous le nom d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF).

Ce qui distingue le système français, c'est l'importance de ses effets pervers. Ceux-ci résultent d'abord, comme on l'a mentionné lorsque l'on a examiné les raisons de la fuite des capitaux, de l'instauration du plafonnement du plafonnement mais plus généralement, d'une assiette excessivement étroite et de l'adoption d'une série de mesures contraignantes destinées à en rendre l'application plus effective.

*a) Une concentration excessive due à l'étroitesse de l'assiette*

Tout comme l'impôt sur le revenu, l'ISF souffre d'une assiette étroite – notamment parce que les biens professionnels, notamment, en sont exclus. - compensée par des taux élevés.

Le barème est progressif : la fraction du patrimoine détenue, inférieure à 4,7 millions de francs, n'est pas imposée. A partir de 4,7 millions de francs, les taux croissent avec le patrimoine, s'échelonnant de 0,5 % à 1,8 %.

En 1999, 212.008 personnes étaient redevables de l'ISF, dont le produit a atteint 12,74 milliards de francs.

Comme le montre le tableau suivant, le produit de l'ISF reste très concentré, puisque les redevables des trois dernières tranches, soit 5,6 % des redevables, acquittent 54,8 % du produit de l'impôt.

Ventilation de l'ISF 1999 par tranche de patrimoine imposable

	Nombre de redevables	Patrimoine imposable		Produit de l'ISF	
		Montant (en millions de francs)	Pourcentage	Montant (en millions de francs)	Pourcentage
< 7,64 millions de francs	103.055	630.319	26,1	774	6,6
De 7,64 à 15,16 millions de francs	80.586	822.756	34,0	2.818	24,0
De 15,16 à 23,54 millions de	16.460	303.490	12,5	1.708	14,6
De 23,54 à 45,58 millions de	8.394	260.054	10,8	2.045	17,4
De 45,58 millions de francs à 100 millions de francs	2.548	161.321	8,7	1.655	14,10
> 100 millions de francs	965	240.404	9,9	2.725	23,2
<b>Total</b>	<b>212.008</b>	<b>2.418.344</b>	<b>100,0</b>	<b>11.725</b>	<b>100,0</b>

Source : ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

Ainsi, on remarque que si 33,3 % des redevables ont payé moins de 10.000 francs d'impôt (soit, au total, 3,5 % du produit de l'impôt), 1,31 % des contribuables ont payé plus de 500.000 francs d'impôt (soit 34,7 % du produit de l'impôt). **Les 965 redevables dont le patrimoine est supérieur à 100 millions de francs, paient une cotisation moyenne de 2,8 millions de francs.**

*b) Un durcissement progressif*

Depuis son rétablissement en 1989, l'ISF a fait l'objet de trois vagues de mesures qui ont alourdi son poids pour les contribuables.

D'abord, la **loi de finances rectificative pour 1995** a instauré une **majoration des cotisations de l'ISF de 10 %**. Cette majoration a été intégrée dans le barème par la loi de finances pour 1999.

Ensuite, la **loi de finances pour 1996** a introduit une **limitation aux effets du plafonnement**<sup>1</sup>. Il était apparu que certains contribuables en retiraient un avantage excessif, notamment en déclarant un revenu faible ou nul. Désormais, le plafonnement ne peut aboutir à une réduction de l'impôt

<sup>1</sup> Dans son huitième rapport, le conseil des impôts avait mis en évidence qu'en 1984, près de 600.000 redevables avaient acquitté au titre de l'impôt sur les grandes fortunes, de l'impôt sur le revenu et du prélèvement libératoire, un impôt global excédant les revenus perçus au cours de cette année. A la suite de ces constatations, la loi de finances pour 1989 a retenu un système de plafonnement comparable à ce qui existe dans les pays ayant un impôt similaire. Initialement, le montant de l'impôt global dû au titre de l'ISF, de l'IR et du prélèvement libératoire ne devait pas dépasser 70 % du revenu global annuel. Le taux de plafonnement a été porté à 85 % dans la loi de finances pour 1991.

supérieure à la moitié du montant de l'impôt normalement dû ou à 72.570 francs.

**Nombre de redevables plafonnés en 1997, 1998 et 1999 par tranche de patrimoine**

Tranches de patrimoine (en millions de francs)	Effectif 1997	Effectif 1998	Effectif 1999
< 7,64 millions de francs (< 1,16 million d'euros)	263	253	214
De 7,64 à 15,16 millions de francs (1,16 à 2,31 millions d'euros)	510	523	482
De 15,16 à 23,54 millions de francs (2,31 à 3,58 millions d'euros)	306	347	382
De 23,54 à 45,58 millions de francs (de 3,58 à 6,94 millions d'euros)	532	532	701
> 45,58 millions de francs (> 6,94 millions d'euros)	898	963	1.221 <sup>(a)</sup>
<b>Total</b>	<b>2.509</b>	<b>2.618</b>	<b>3.000</b>

(a) Dont 662 dans la tranche d'actif net imposable de 45,58 à 100 millions de francs (6,94 à 15,24 millions d'euros) et 559 dans la tranche d'actif net imposable supérieur à 100 millions de francs (15,24 millions d'euros)

Source : Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

Comme le constate le conseil des impôts<sup>1</sup>, depuis le vote de cette disposition, « *certaines allégements d'impôt ont été rendus moins favorables. En outre, les règles de prise en compte des déficits catégoriels dans la détermination du revenu à prendre en compte pour le calcul du plafonnement ont été durcies. Le plafonnement de l'ISF s'est rapproché du revenu réel perçu.* » Le conseil des impôts conclut en soulignant la nécessité de revoir dans son ensemble la question du plafonnement de l'ISF et rappelle qu'un contribuable ne devrait pas payer un impôt supérieur à une certaine quotité de ses revenus réellement perçus.

Enfin, la **loi de finances pour 1999** a créé une **nouvelle tranche marginale** : la fraction de la valeur nette taxable du patrimoine supérieure à **100 millions de francs est désormais soumise à un taux de 1,8 %**.

Il convient en outre de remarquer que, contrairement à ce qui existe pour l'impôt sur le revenu, **les seuils des tranches de ce barème ne sont plus revalorisés depuis la loi de finances pour 1998**.

c) « *Le plafonnement du plafonnement* » : une mesure très symbolique

Les régimes en vigueur dans d'autres pays européens ne sont guère comparables et se distinguent au niveau du montant des seuils d'imposition,

<sup>1</sup> Conseil des impôts : l'imposition des revenus : dix-huitième rapport ; 2000 ; page 135.

du choix des taux (proportionnels ou progressifs) et des règles d'assiette. Les taux français sont cependant les plus élevés après ceux de l'Espagne.

D'abord, les seuils retenus pour le mécanisme du plafonnement par les autres États sont plus bas que le seuil français. Ainsi, le total constitué de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur la fortune ne peut excéder une fraction du revenu imposable égale à 60 % en Suède et à 70 % en Finlande et en Espagne, contre 85 % en France.

Par ailleurs, seules l'Espagne et la France ont instauré un plafonnement du plafonnement. L'avantage tiré du plafonnement du montant de l'impôt sur la fortune en fonction du revenu ne peut excéder 80% de la cotisation d'impôt sur la fortune avant plafonnement en Espagne contre 50 % de celle-ci en France.

**Ainsi, la France apparaît comme le seul État ayant créé un ISF qui cumule le seuil le plus élevé de déclenchement de la règle du plafonnement (85 % du revenu imposable) avec le dispositif le plus rigoureux limitant cet avantage.**

*d) Des effets pervers sur l'initiative et l'expatriation des patrimoines*

L'article 885 O bis du code général des impôts exonère d'ISF les biens dans deux cas de figure :

- soit, lorsque le redevable possède au moins 25 % du capital de la société ;

- soit, lorsque, tout en ne possédant pas 25 % du capital de la société, il exerce une fonction dirigeante et que les parts détenues correspondent à 75 % de ses biens imposables.

**Nombre des personnes auditionnées par la mission ont souligné le caractère trop strict des règles d'exonération au titre des biens professionnels.**

Ainsi, certaines sociétés n'ouvrent pas leur capital, parce que les actionnaires craignent, en cas de dilution du capital, de disposer de moins de 25 % des titres et, en conséquence, de devoir payer l'ISF sur ces derniers.

Les jeunes créateurs d'entreprise sont particulièrement pénalisés par ce seuil de détention minimum de 25 %. En effet, ils sont souvent obligés, pour financer leurs investissements, d'ouvrir le capital de leur société à divers investisseurs au risque de ne détenir qu'une participation minoritaire dans leur entreprise, en dessous du seuil requis.

Par ailleurs, les « business angels » sont peu nombreux en France car, pour pouvoir bénéficier du report des plus-values résultant de la cession des

titres de leur entreprise, ils doivent investir dans une entreprise sans avoir de fonction dirigeante. En conséquence, le capital investi n'est pas considéré comme un bien professionnel et supporte donc l'ISF.

**Un des paradoxes du régime actuel de l'ISF est qu'il finit par pénaliser l'initiative et favoriser, au moins relativement, les contribuables ayant des moyens importants.** C'est ainsi qu'un créateur d'entreprise sans fortune personnelle, ayant, pour développer sa société, été obligé de diluer son capital, se verra imposer à l'ISF, dès lors qu'il cherchera à diversifier son patrimoine (en faisant passer la part de son outil de travail en-dessous du seuil de 75 %), ou qu'il voudra investir dans une nouvelle entreprise. En sens contraire, le créateur d'entreprise suffisamment fortuné pour ne pas faire appel aux capitaux extérieurs pourra diversifier son patrimoine sans être assujéti à l'ISF.

De même -et ceci est encore un exemple fourni par le rapport de M. Frédéric Lavenir- un chef d'entreprise ayant un patrimoine diversifié, n'est pas assujéti à l'ISF, dès lors qu'il verrouille son capital et reste dirigeant d'entreprise ; en revanche, le même chef d'entreprise qui décidera de se développer par appel des investisseurs extérieurs, au point de faire passer sa part dans le capital en-dessous du seuil de 25 %, sera assujéti.

Ces situations paradoxales sont encore accentuées, lorsque l'on combine impôt sur la fortune et droits de mutation.

### **3. Des droits de mutation relativement lourds**

On retrouve en ce domaine la même conjonction de taux nominaux très élevés et de possibilités conditionnelles de réduire sensiblement les droits, notamment en cas de donation anticipée.

Il n'en reste pas moins que, comparé aux autres pays, le barème français reste particulièrement lourd, compte tenu de la faiblesse des abattements.

#### *a) Des abattements spécialement faibles*

L'article 779 du code général des impôts fixe le montant de l'abattement effectué sur la part de la succession ou de la donation reçue par l'héritier.

**Entrés en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 1982, les abattements actuels n'ont pas été actualisés depuis lors, sauf pour les conjoints.** Pour une succession ou une donation, ils s'élèvent à 500.000 francs sur la part du conjoint, à 300.000 francs sur la part des ascendants et des enfants vivants ou

représentés, à 100.000 francs sur la part des frères et sœurs et à 10.000 francs sur la part des autres héritiers.

Le niveau de ces abattements est relativement bas en comparaison des abattements pratiqués en Allemagne ou aux Pays-Bas, notamment en ce qui concerne le conjoint survivant.

Ainsi, en Allemagne, la part du conjoint bénéficie d'un premier abattement de 600.000 DM (2,02 millions de francs) et d'un abattement complémentaire de 500.000 DM (1,7 million de francs) diminué, le cas échéant, de la valeur capitalisée des droits à pension non imposables attribués au conjoint survivant.

Aux Pays-Bas, la part du conjoint survivant (ou de la personne ayant cohabité avec le défunt pendant une période ininterrompue d'au moins cinq ans) bénéficie d'un abattement de 555.317 florins (1,66 million de francs).

Au Royaume-Uni, les droits s'appliquent sur l'ensemble de la masse successorale après un abattement général de 215.000 £ (soit 2,1 millions de francs) qui correspond à la tranche taxée à taux zéro.

#### *b) Des taux élevés*

La structure des taux est la même pour les successions et les donations. Selon le lien de parenté entre la personne qui transmet et celle qui reçoit les patrimoines, les seuils et les taux du barème varient.

Les barèmes applicables aux transmissions de patrimoine au conjoint survivant ou en ligne directe sont quasiment identiques.

#### **Barème applicable à la transmission en ligne directe**

<b>Fraction de part nette taxable</b>	<b>Taux</b>
... ≤ 50.000 F	5 %
50.000 < ... ≤ 100.000 F	10 %
100.000 < ... ≤ 200.000 F	15 %
200.000 < ... ≤ 3.400.000 F	20 %
3.400.000 < ... ≤ 5.600.000 F	30 %
5.600.000 < ... ≤ 11.200.000 F	35 %
... > 11.200.000 F	40 %

#### **Barème applicable à la transmission au conjoint survivant**

<b>Fraction de part nette taxable</b>	<b>Taux</b>
... ≤ 50.000 F	5 %
50.000 < ... ≤ 75.000 F	10 %
75.000 F < ... ≤ 100.000 F	15 %
100.000 < ... ≤ 3.400.000 F	20 %
3.400.000 < ... ≤ 5.600.000 F	30 %
5.600.000 < ... ≤ 11.200.000 F	35 %
... > 11.200.000 F	40 %

La largeur de la tranche à 10 % est réduite de moitié pour les transmissions aux héritiers en ligne directe par rapport au conjoint survivant et

le taux de 20 % s'applique aux fractions de parts nettes taxables supérieures à 100.000 et à 200.000 francs, lorsqu'il s'agit d'une transmission respectivement en ligne directe et au conjoint survivant.

Le taux marginal supérieur atteint 40 % pour la fraction de part nette taxable supérieure à 11,2 millions de francs. Ce taux est particulièrement élevé au regard de ceux pratiqués dans les autres pays imposant la part nette de chaque héritier ou donataire. Le barème applicable à la transmission en ligne collatérale et entre non-parents est également particulièrement lourd.

**Barème applicable à la transmission en ligne collatérale et entre non-parents**

Fraction de part nette taxable	Taux
1) Entre frères et sœurs ≤ 150.000 F > 150.000 F	35 % 45 %
2) Entre parents jusqu'au 4 <sup>ème</sup> degré	55 %
3) entre parents au-delà du 4 <sup>ème</sup> degré entre non-parents	60 %

**De tels taux ne correspondent ni à la norme européenne, ni à l'état des mœurs en France, aussi bien pour la famille proche que pour les non-parents.**

*c) Des dispositions légales pour réduire les droits*

Le niveau élevé des droits de mutation à titre gratuit est de nature à freiner les transmissions anticipées de patrimoine, notamment professionnel, et à conduire des chefs d'entreprise à ne pas préparer suffisamment à l'avance leur relève. Le législateur a donc adopté toute une série de mesures visant à déroger à la sévérité du barème.

**• Les dispositions spécifiques aux donations**

Afin d'encourager les transmissions anticipées de patrimoine, l'article 790 du code général des impôts instaure une réduction sur les droits liquidés sur les donations, qui varie en fonction de l'âge du donateur :

- 50 % lorsque le donateur a moins de soixante-cinq ans ;
- 30 % lorsque le donateur a moins de soixante-quinze ans<sup>1</sup>.

Par ailleurs, depuis 1992, les donations réalisées depuis plus de dix ans n'ont plus à être rappelées pour le calcul des droits. En d'autres termes, tous les dix ans, il est possible de procéder à une donation bénéficiant des

---

<sup>1</sup> Pour les donations effectuées entre le 25 novembre 1998 et le 30 juin 2001, une réduction de 30 % est appliquée sans limite d'âge.

abattements prévus par la législation, et surtout, à nouveau soumis aux tranches les plus basses du barème.

#### • Les transmissions d'entreprises

Lorsqu'une entreprise est transmise par décès, le montant des droits peut dépasser les capacités financières des héritiers. Pour éviter que ces derniers soient conduits à vendre l'entreprise pour acquitter les droits, l'article 397 A de l'annexe III du code général des impôts prévoit des dispositions spécifiques visant à faciliter le paiement des droits de mutation à titre gratuit lors de la transmission d'entreprise, que ce soit par succession ou donation<sup>1</sup>.

**D'après les informations obtenues par la mission auprès des professionnels susceptibles de conseiller l'utilisation de cette procédure à leurs clients, cette dernière est malheureusement peu utilisée car de très nombreux comptables des impôts refusent d'accepter les titres de l'entreprise transmise comme garantie.**

Par ailleurs, les articles 789 A et 789 B instaurent, au regard des droits de mutation, un abattement de 50 % sur la valeur des titres ou des biens d'une entreprise qui sont transmis par décès, que l'entreprise soit exploitée sous forme sociale ou sous forme individuelle. L'octroi de cet avantage fiscal est soumis aux conditions suivantes :

- le donataire et ses associés doivent s'engager collectivement à conserver pendant deux ans au moins un montant de titres suffisant pour contrôler l'entreprise (c'est-à-dire 25 % des droits financiers et des droits de vote attachés aux titres pour les sociétés cotées et 34 % pour les sociétés non cotées) ;
- les héritiers doivent eux-même conserver les titres transmis pendant six ans.

Il n'existe encore aucun bilan de ce dispositif introduit par la loi de finances pour 2000 et assoupli par la loi de finances pour 2001.

**Dans l'ensemble, ces différents dispositifs permettent d'atténuer considérablement la rigueur des taux apparents du barème des droits de mutation. Toutefois, ils contribuent à rendre le dispositif peu lisible. En**

---

<sup>1</sup> *Le paiement des droits peut être différé pendant cinq ans à compter de la date d'exigibilité des droits, puis fractionné pendant dix ans. Le taux d'intérêt applicable est celui de l'intérêt légal. La demande de crédit doit contenir une offre de garanties suffisantes. Elles peuvent consister soit en des sûretés réelles d'une valeur au moins égale au montant des sommes au paiement desquelles il est sursis, soit en un engagement solidaire souscrit par une ou plusieurs personnes physiques ou morales agréées comme cautions par le comptable des impôts.*

outre, si les transmissions d'entreprises ne sont pas anticipées, le niveau moyen des droits reste prohibitif, notamment au regard des taux pratiqués à l'étranger. Enfin, même lorsque ces transmissions sont anticipées, leur coût reste élevé dès que le repreneur n'est pas parent en ligne directe du donateur.

*d) Les paradoxes de la fiscalité française du patrimoine*

A force de mettre en place des régimes dérogatoires pour encourager des pratiques jugées socialement légitimes, on finit par mettre en place un système peu cohérent, aboutissant parfois à défavoriser des opérations pourtant a priori souhaitables du point de vue de la collectivité nationale.

Comme l'affirme le rapport de M. Frédéric Lavenir, le régime français « réussit le tour de force paradoxal de favoriser le patrimoine hérité par rapport au patrimoine créé, le patrimoine immobile par rapport au patrimoine financeur de projets, la filiation par rapport à la compétence ! ».

C'est ainsi qu'un créateur d'entreprise qui déciderait de céder sa société serait assujéti à l'impôt sur les plus-values au taux de 26 % puis à l'ISF, tandis qu'un chef d'entreprise décidant de « passer la main » en mettant en place un meilleur gestionnaire deviendrait passible de l'ISF.

En revanche, un chef d'entreprise qui reste aux commandes jusqu'au bout, transmet la direction de son entreprise à ses héritiers et que ces derniers conservent son capital et la direction de leur société, l'ISF n'est jamais dû et la seule fiscalité applicable est celle de l'impôt sur les successions au taux réduit de 17 %. S'il avait décidé d'organiser sa succession en faisant appel à un gestionnaire extérieur, peut-être plus efficace que ses héritiers naturels, il aurait été non seulement assujéti à l'ISF mais également au droit de succession à taux plein.

La morale de ces exemples concrets est que la définition nécessairement arbitraire du régime dérogatoire, finit, dans bien des cas, par susciter des opérations préjudiciables au dynamisme économique et à l'emploi.

#### **4. Une imposition des stocks options à la fois instable et illisible**

Directement inspiré du « stock options plan » anglo-saxon, le plan d'options sur actions constitue une forme mixte d'intéressement et de participation au capital, dans laquelle l'entreprise consent à son personnel le

droit d'acquérir ses propres actions à des conditions privilégiées, lui offrant ainsi l'opportunité de réaliser une plus-value spécifique<sup>1</sup>.

*a) Un régime très attractif jusqu'en 1996*

En principe, la plus-value d'acquisition réalisée par le bénéficiaire d'une option, était considérée comme un complément de salaire et est soumise comme telle à l'impôt sur le revenu. après application d'un système de quotient destiné à atténuer les effets de la progressivité de l'impôt.

**Pour les options attribuées avant le 20 septembre 1995**, si deux conditions étaient remplies<sup>2</sup>, **la plus-value d'acquisition était taxée selon le régime des plus-values mobilières, au taux de 16 %** (auquel il fallait rajouter les prélèvements sociaux).

Tout d'abord, l'avantage représenté par la plus-value d'acquisition était exonéré des cotisations patronales de sécurité sociale, ainsi que de toutes taxes assises sur les salaires.

En outre, le coût des plans d'options sur actions est fiscalement neutralisé pour la société qui recourt à cet instrument, puisqu'elle peut déduire les charges exposées du fait de la levée des options de souscription ou d'achat d'actions consenties à leurs salariés.

Il n'est donc pas étonnant qu'un rapport d'information du Sénat<sup>3</sup> paru en 1995 concluait alors que « *le régime fiscal des plans d'options sur actions est plus incitatif en France que dans les principaux pays étrangers qui connaissent aussi cette pratique.* ».

---

<sup>1</sup> Son principe est simple. Le mécanisme s'inscrit dans le temps pour se décomposer en trois étapes distinctes.

**1. L'attribution** : la société attribue au bénéficiaire le droit, pendant une période donnée, de se porter acquéreur d'un certain nombre de titres à un prix déterminé. Ce prix, éventuellement inférieur au prix du marché, reste fixe pendant toute la période durant laquelle le droit, ou « option », est ouvert au bénéficiaire.

**2. La levée** : le bénéficiaire choisit de « lever » l'option qui lui a été attribuée, c'est-à-dire d'exercer son droit d'acquisition. Bien entendu, il n'a intérêt à le faire que si le cours, pour les actions cotées, ou la valeur, pour les actions non cotées, se sont maintenus ou ont progressé au-delà du prix invariable fixé initialement lors de l'attribution de l'option. Il réalise alors une plus-value dite d'acquisition. Cette étape implique pour lui une sortie d'argent, puisqu'il doit payer au prix convenu les actions sur lesquelles portait son option.

**3. La cession** : le bénéficiaire revend les actions qu'il a acquises sur option. Ce n'est qu'à ce stade qu'il rentre dans ses fonds et que la plus-value d'acquisition, jusque là virtuelle, se concrétise. Il peut par ailleurs réaliser une plus-value de cession si la valeur des actions a continué de s'apprécier depuis la levée de l'option.

<sup>2</sup> - les actions acquises doivent revêtir la forme nominative ;

- elles doivent demeurer indisponibles pendant une période de cinq ans à compter de la date d'attribution de l'option.

<sup>3</sup> Jean Arthuis, Paul Loridant et Philippe Marini : plans d'options sur actions : une clarification indispensable ; n °274 ; 1994-1995 ; page 15.

*b) Qui a été alourdi et rendu illisible*

Pourtant, cet avantage comparatif a peu à peu disparu suite au vote de dispositions qui ont alourdi le poids de la fiscalité sur les options sur actions et rendu le dispositif très complexe.

Tout d'abord, **la loi de finances pour 1996 a modifié le taux d'imposition**. Désormais, la plus-value d'acquisition est désormais taxée, pour les options attribuées à partir du 20 septembre 1995, à un taux spécifique majoré de 30 % (soit 40 % en incluant les prélèvements sociaux).

Par ailleurs, la loi de financement de la sécurité sociale pour 1997 a **intégré les options sur actions dans l'assiette des cotisations sociales lorsque le délai d'indisponibilité de cinq ans n'est pas respecté et que les plus-values d'acquisition sont taxées au barème de l'impôt sur le revenu**.

Enfin, **l'article 133 de la loi relative aux nouvelles régulations économiques** adoptée au printemps 2001 a profondément modifié le dispositif.

D'abord, la période d'indisponibilité des actions acquises a été abaissée à quatre ans.

Ensuite, le régime fiscal des stocks options a été modifié sur deux points.

D'une part, **la fiscalité sur les plus-values d'acquisition est alourdie pour la fraction annuelle qui excède un million de francs**. Désormais, celle-ci est taxée à 40 % (auxquels il faut ajouter les 10 % de prélèvements sociaux).

En-deçà d'un million de francs, la plus-value d'acquisition reste taxée au taux actuel, soit 30 % (hors prélèvements sociaux).

D'autre part, la fiscalité sur les plus-values d'acquisition est assouplie si le bénéficiaire, après avoir respecté le délai d'indisponibilité de quatre années avant de lever l'option, se soumet à un délai de portage de deux ans avant de céder ses titres :

- s'il les garde au moins deux ans, les plus-values d'acquisition seront taxées à 16 % (hors prélèvements sociaux de 10 %) jusqu'à un million de francs, et à 30 % (hors prélèvements sociaux de 10 %) au-delà de cette somme ;

- s'il les cède avant deux ans, les plus-values d'acquisition seront taxées à 30 % (hors prélèvements sociaux de 10 %) jusqu'à un million de francs, et à 40 % (hors prélèvements sociaux de 10 %) au-delà de cette somme.

**Il résulte de ces dispositions que le régime des stock-options n'est allégé qu'à trois conditions :**

- le bénéficiaire doit avoir respecté le délai d'indisponibilité de quatre années avant de lever l'option ;
- il doit s'être soumis à un délai de portage de deux ans ;
- le montant des plus-values d'acquisition doit être inférieur à un million de francs.

Dans tous les autres cas, le régime de taxation est soit le même, soit alourdi.

Les personnes entendues par la mission sur ce sujet ont souligné **l'extrême complexité de ce dispositif** et les problèmes de gestion qu'il pose aux entreprises qui devront tenir compte de la date du lancement des plans sur options, de la durée de conservation des titres par les salariés au-delà même du délai d'indisponibilité et du montant des options accordées. En outre, l'opération n'apparaît guère intéressante dès lorsque le bénéficiaire de l'option doit emprunter l'argent nécessaire au portage des actions.

**En outre, le nouveau régime français des options sur actions apparaît beaucoup moins compétitif que la plupart de ses homologues étrangers, à la fois plus simples à gérer et s'accompagnant d'une fiscalité plus attractive.**

Ainsi, en Belgique, la plus-value d'acquisition est exonérée sans qu'il y ait de conditions sur les délais de conservation des titres après leur attribution. L'imposition a lieu au moment de l'attribution. Elle est soumise au barème de l'impôt sur le revenu mais l'assiette retenue correspond à 15 % de la valeur des actions à cette date.

Aux États-Unis, l'imposition a lieu lors de la cession selon le régime des plus-values (taux maximum de 20 %) à condition que le délai de conservation des actions ait été respecté.

Aux Pays-Bas, la plus-value d'acquisition est exonérée si un délai de trois ans est respecté entre l'attribution de l'option sur actions et la levée.

En revanche, en Allemagne comme au Canada, la plus-value d'acquisition est taxée au barème de l'impôt sur le revenu, à un taux maximal respectivement de 53,8 % et de 47 %.

#### **D. UNE FISCALITÉ DES ENTREPRISES GLOBALEMENT RENFORCÉE PAR UNE FLORAISON DE TAXES ADDITIONNELLES**

Amorcée en 1985 et poursuivie ensuite avec constance, la réforme de l'impôt sur les sociétés s'est organisée en France sur trois axes :

- une baisse régulière du taux de l'impôt, qui a ainsi été ramené par étapes de 50 % à 33,33 % ;

- un élargissement de l'assiette, par l'intégration, dans la base taxable au taux normal, de différents produits de placements financiers bénéficiant auparavant du régime des plus-values ;

- la mise en place de régimes spécifiques (fiscalité de groupe notamment) qui ont contribué à moderniser de façon importante notre législation et à la rendre attractive au regard de nombreux dispositifs étrangers.

Cette évolution a été une première fois remise en cause par la loi de finances rectificative pour 1995 qui a institué une contribution exceptionnelle sur les sociétés représentant 10 % de leur cotisation d'impôt, à raison des résultats imposables des exercices clos à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1995.

Puis, à partir de 1997, l'impôt sur les sociétés a non seulement été alourdi pour les moyennes et grandes entreprises, mais il a également été rendu extrêmement complexe. Il laisse subsister un certain nombre de taxes ou de règles spécifiques peu favorables à certains secteurs et en particulier au secteur bancaire.

##### **1. Les moyennes et grandes entreprises surtaxées**

Le contexte fiscal national s'est révélé de moins en moins favorable aux moyennes et grandes entreprises depuis 1997

###### *a) La création de nouveaux impôts sur les grandes entreprises*

La loi du 10 novembre 1997 portant mesures urgentes à caractère fiscal et financier a instauré, pour les exercices clos à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1997, **une contribution temporaire sur l'impôt des sociétés**, fixée à 15 % en 1997 et en 1998 et à 10 % en 1999. Cette contribution ne concerne que les sociétés qui réalisent au moins 50 millions de francs de chiffre d'affaires. Elle s'ajoute à la contribution de 10 % (dite surtaxe « Juppé ») et a porté, à titre provisoire, le taux effectif de l'impôt sur les sociétés de 36,66 % à 41,66 % pendant deux ans (39,99 % en 1999).

Cette contribution (surtaxe « Jospin ») a réellement eu une application temporaire. Toutefois, la loi de financement de la sécurité sociale pour 2000 a créé la contribution sociale sur les bénéfices (CSB), acquittée par les entreprises dont le chiffre d'affaires excède 50 millions de francs, égale à 3,3 % de l'impôt sur les sociétés (IS). Ce nouvel impôt a eu pour conséquence de **pérenniser<sup>1</sup> la hausse du taux de l'impôt sur les sociétés** résultant des dispositions de la loi du 10 novembre 1997 précitée, pour **les grandes sociétés**.

Or, si l'objectif de diminution du déficit public dans la perspective du passage à la monnaie unique pouvait justifier, à l'automne 1997, la création d'une contribution temporaire sur l'impôt sur les sociétés, celle **d'un impôt pérenne sur la fraction des sociétés qui subit le plus violemment la concurrence des entreprises étrangères est d'autant plus contestable que la France se situe déjà parmi les pays taxant le plus lourdement leurs entreprises**.

Cette nouvelle taxe a également pour particularité d'être **extrêmement concentrée** puisque moins de 2 % des entreprises qui payent l'impôt sur les sociétés fourniront plus des trois-quarts de son rendement, ce qui n'était pas le cas de la contribution temporaire sur l'impôt sur les sociétés, plus équitablement répartie entre les entreprises.

**Elle s'inscrit enfin dans un contexte global de durcissement du régime fiscal des moyennes et grandes entreprises.**

*b) Les hausses d'impôt visant les entreprises de plus de 50 millions de francs de chiffre d'affaires*

Depuis 1997, le gouvernement a souhaité taxer les entreprises, et notamment les plus grosses d'entre elles, pour se donner des marges de manœuvre budgétaires. Pour cela, il a retenu un seuil de 50 millions de francs de chiffre d'affaires (7 millions d'euros) censé sélectionner les seules grandes entreprises.

Or, le critère de 7 millions d'euros de chiffre d'affaires trace la frontière non pas entre les grandes entreprises et les PME comme il a été plusieurs fois affirmé, mais entre les petites entreprises et les entreprises moyennes et grandes, au sens de la recommandation de la Commission européenne du 3 avril 1996. La Commission européenne ne considère comme « grandes » - par opposition aux PME - que les entreprises dont le chiffre d'affaires excède 40 millions d'euros, soit 280 millions de francs.

Ce sont donc les entreprises moyennes et grandes qui, en acquittant une contribution temporaire sur l'impôt sur les sociétés de 15 % puis de 10 %,

---

<sup>1</sup>Toutefois, le taux retenu (3,3 %) est plus faible que pour la surtaxe « Jospin ».

ont permis à la France de se conformer aux critères fixés par le traité de Maastricht pour le passage à la monnaie unique.

Ces mêmes entreprises ont de nouveau été sollicitées, via la très forte **augmentation du taux de la cotisation minimale de taxe professionnelle** en 1998, pour atténuer le coût pour les finances publiques de la suppression de la part salariale de l'assiette de la taxe professionnelle.

Les lois de finances pour 1998 et 1999 ont accru de plus de 100 % les tarifs de l'imposition forfaitaire annuelle pour les entreprises de plus de 50 millions de francs de chiffre d'affaires, procurant un surcroît d'impôt de plus de 700 millions de francs.

*c) Les autres hausses d'impôt sur les entreprises*

En 1999, les entreprises participatives ont vu leur cotisation d'impôt sur les sociétés augmenter suite à la soumission à l'impôt sur les sociétés d'une quote-part des dividendes issus de leurs filiales, et, pour les autres, à la diminution de l'avoir fiscal attaché aux produits de participation.

Pour 2000, les entreprises qui ont bénéficié de la réforme de l'assiette de la taxe professionnelle dès la première année ont subi en contrepartie une hausse de leur impôt sur les sociétés évaluée à **2,6 milliards de francs**, en raison de la moindre imputation de taxe professionnelle sur leur résultat imposable à l'IS.

Enfin, la loi de finances pour 2000 a inséré trois nouvelles mesures d'alourdissement des prélèvements pesant sur les entreprises :

- la première consiste à diminuer de 45 à 40 % le taux de l'avoir fiscal pour les personnes morales, ce qui devait rapporter 1,5 milliard de francs dans les caisses de l'État ;

- la deuxième prévoit de relever de 2,5 à 5 % la quote-part des dividendes bruts soumise depuis 1999 à l'impôt sur les sociétés, ce qui devait procurer un gain fiscal de 4,2 milliards de francs en 2000 ;

- la troisième consiste à accroître de près de 9 % le barème de la taxe sur les voitures particulières des sociétés.

*d) le poids croissant des charges sur les grandes et moyennes entreprises*

Depuis l'instauration, par la loi de finances pour 1997, d'un taux d'impôt réduit en faveur des entreprises de moins de 50 millions de francs, le gouvernement a constamment élargi la différence de traitement fiscal entre les petites entreprises (moins de 50 millions de francs de chiffre d'affaires) et les

autres, non pas en se contentant d'alléger l'imposition des premières, mais en accroissant la charge fiscale des secondes.

Cette politique est critiquable pour plusieurs raisons.

D'abord, la multiplication des seuils et des régimes spéciaux d'imposition dans notre droit fiscal a trois défauts majeurs :

- elle crée des effets de seuil ;
- elle a pour effet de complexifier à l'excès notre dispositif législatif, le rendant opaque aux yeux des investisseurs et des chefs d'entreprises, notamment étrangers ;
- elle encourage les entreprises à agir en fonction de considérations fiscales plutôt qu'économiques, c'est-à-dire à adopter des comportements d'optimisation fiscale.

Ensuite, la **concentration des hausses de charges sur les seules entreprises moyennes et grandes, qui sont, *a priori***, non seulement les plus exposées à la concurrence internationale, mais surtout **les plus mobiles**, va finir par les encourager à « voter avec leurs pieds », c'est-à-dire à s'installer sous des cieux fiscaux plus cléments. On le constate de plus en plus avec les restructurations actuelles dont certains groupes profitent pour changer de nationalité fiscale.

Il doit être possible d'aider les petites et moyennes entreprises sans nécessairement rendre notre fiscalité générale moins compétitive que celle de nos principaux concurrents.

La loi de finances pour 2001 a réduit le taux de l'impôt sur les sociétés des petites entreprises, pour la fraction de leur bénéfice imposable inférieure à 250.000 francs, à 25% pour les exercices ouverts en 2001 puis à 15 % pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002.

Par ailleurs, la loi de finances pour 2001 a instauré la réduction progressive du taux de la contribution sur l'impôt sur les sociétés (de 10 %), à 6 % pour les exercices clos ou la période d'imposition arrêtée en 2001, et à 3 % pour les exercices clos ou la période d'imposition arrêtée à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002.

Au total, si l'on tient compte de l'évolution prévue de la contribution sur l'impôt sur les sociétés ; de la contribution additionnelle de 15 % créée en 1998 (surtaxe Jospin), puis réduite à 10 % en 1999, et supprimée à partir de l'an 2000 ; de la création de la contribution sociale des bénéficiaires à partir de l'an 2000, enfin, de la baisse du taux d'imposition des PME pour la fraction du bénéfice inférieure à 250.000 francs, le taux effectif de l'impôt sur les sociétés évoluera comme suit :

**Évolution du taux marginal normal de l'impôt sur les sociétés en France (en %)**

Année	1998	1999	2000		2001			2002		
			>50 MF	<50 MF	>50 MF	<50 MF	<50 MF et PME <sup>1</sup>	>50 MF	<50 MF	<50 MF et PME
Taux de base	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	25	33,33	33,33	15
Contribution Sur l'IS	3,33 (10 %)	3,33 (10 %)	3,33 (10 %)	3,33 (10%)	2 (6 %)	2 (6 %)	1,5 (6 %)	1 (3 %)	1 (3 %)	0,45 (3 %)
Contribution additionnelle	5 (15 %)	3,33 (10 %)	-	-	-	-	-	-	-	-
CSB <sup>2</sup>	-	-	1,11 (3,3 %)	-	1,11 (3,3 %)	-	-	1,11 (3,3 %)	-	-
<b>Total</b>	<b>41,66</b>	<b>40</b>	<b>37,76</b>	<b>36,66</b>	<b>36,44</b>	<b>35,33</b>	<b>26,5</b>	<b>35,44</b>	<b>34,33</b>	<b>15,45</b>

(1) Le régime d'imposition à taux réduit s'applique, pour la fraction du résultat imposable inférieure à 250.000 francs, aux PME, entendues comme les entreprises indépendantes contrôlées par les personnes physiques et réalisant de moins de 50 millions de francs de chiffre d'affaires annuel.

(2) La contribution sociale sur les bénéfices prévue par l'article 235 ter ZC du code général des impôts s'applique, pour la fraction du résultat imposable supérieure à 5 millions de francs, aux redevables dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions de francs.

Ce tableau montre la complexité croissante des taux de l'impôt sur les sociétés. En outre, le taux marginal effectif de l'impôt sur les sociétés ne retrouvera pas en l'an 2002 son niveau **de 1993 (soit 33,33 %)**.

## **2. Une fiscalité sur les entreprises toujours trop lourde par rapport au reste de l'Union européenne**

La loi de finances pour 2001 a introduit des mesures visant à abaisser la fiscalité sur les sociétés, notamment pour les plus petites entreprises. Toutefois, ces dispositions s'insèrent dans le cadre d'une baisse généralisée de l'imposition des entreprises au sein de l'Union européenne et la France reste, après l'Allemagne, le pays dans lequel les entreprises sont les plus taxées.

## **LA RÉDUCTION DES TAUX DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS DANS LES PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE**

L'Allemagne a allégé de deux points (de 7,5 % à 5,5 %) la majoration conjoncturelle de l'IS à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998 ; le taux de l'IS a été porté à 25 % au 1<sup>er</sup> juin 2001.

Le Danemark a abaissé de deux points (de 34 % à 32 %) son taux maximum en 1999 ;

La France a abaissé de cinq points (de 41,6 % à 36,4 %) son taux maximum d'IS entre 1998 et 2001 ;

L'Irlande réduit progressivement son taux maximum depuis 1994 (40 % en 1994, 38 % jusqu'en 1996, 32 % en 1998, 28 % en 1999, 24 % en 2000, pour atteindre un taux de 12,5 % en 2003 ;

L'Italie a remplacé en 1998 son taux global d'IS de 53,2 % par un taux général de 37 % et un taux réduit de 19 % favorable au réinvestissement ;

Le Luxembourg a abaissé de trois points (de 34,3 % à 31,2 %) son taux maximum d'IS entre 1996 et 1998 ;

Le Royaume-Uni a réduit de trois points (de 33 % à 30 %) son taux maximum d'IS entre 1996 et 1999 ;

### *a) La France mal placée en termes de taux effectifs d'imposition*

**Même si le taux nominal de l'IS ne rend pas toujours compte de l'imposition réelle à la charge des entreprises, il joue un rôle psychologique essentiel dans leurs décisions d'implantation.**

Or, en matière de taux marginal effectif de l'impôt sur les sociétés, jusqu'à la réforme introduite dans la loi de finances pour 2001, **la France apparaissait comme l'un des pays européens les moins attractifs** avec un taux de 37,77 % (dont 33,33 % d'IS + 3,33 % correspondant à la contribution de 10 % + 1,11 % correspondant à la contribution sociale sur les bénéficiaires), contre 35 % en Espagne, au Portugal (imposition locale comprise) et aux Pays-Bas ; 34 % en Autriche ; 32 % au Danemark ; 31,2 % au Luxembourg ; 30 % au Royaume-Uni ; 29 % en Finlande ; 28 % en Suède ; 24 % en Irlande.

En fait, seuls quatre autres pays européens, d'ailleurs tous caractérisés par un taux de chômage élevé, avaient en l'an 2000 un taux marginal effectif comparable pour l'impôt sur les sociétés : la Belgique (40,17 %) ; la Grèce (40 %, avec un taux réduit de 35 % pour les entreprises cotées à la bourse d'Athènes) ; l'Italie (37 %) ; enfin l'Allemagne, avec un taux de 40 % pour les

bénéfices non distribués et 30 % pour les bénéfices distribués (plus une majoration de 5,5 %, soit des taux respectivement de 42,2 % et de 31,6 %).

Toutefois, la comparaison des seuls taux marginaux est insuffisante pour connaître le poids réel de la fiscalité sur les entreprises. Il importe également de tenir compte des bases de l'impôt. A cet égard, la réforme de la fiscalité des sociétés en Allemagne est significative. Certes, le taux de l'impôt sur les sociétés est réduit à 25 % dès 2001. En réalité, la baisse des taux a été légèrement compensée par un élargissement de l'assiette.

**Pour autant, l'analyse des taux effectifs d'imposition n'est pas favorable à la France et ne fait que confirmer les résultats obtenus à travers la comparaison des taux nominaux.**

Lorsque la mission s'est rendue à Bruxelles, elle a rencontré M. Michel Vanden Abeele, directeur général de la fiscalité et de l'union douanière. Celui-ci a déclaré que les services de la Commission européenne préparaient une étude sur la fiscalité des entreprises dans l'Union européenne. L'objectif est de présenter, avant la fin du printemps, une communication concernant les résultats de l'étude et ses incidences pour la politique fiscale. Cette étude comporte deux volets : le premier examine les différences dans l'imposition effective des sociétés dans la Communauté. L'autre concerne l'examen des entraves fiscales résiduelles qui empêchent actuellement les entreprises de tirer pleinement profit du marché intérieur.

Dans la mesure où ces travaux constituaient encore des documents de travail, internes à la Commission européenne, M. Michel Vanden Abeele n'a pas pu communiquer aux membres de la délégation le classement des pays de l'Union européenne en fonction du niveau des taux effectifs moyens d'imposition des entreprises.

**Cependant, il a fait remarquer que la France connaissait le taux effectif le plus élevé au sein de l'Union européenne, après l'Allemagne, largement au-dessus de 35 % du bénéfice.**

Or, le poids des taux de l'impôt sur les sociétés accroît la propension qu'ont les entreprises, et notamment les plus grosses d'entre elles, à optimiser leur résultat (via les restructurations de groupe, les provisions ou la politique d'amortissement pratiquée), voire à se délocaliser, ce qui peut avoir un effet inverse à l'effet recherché en termes de rendement.

A ce titre, l'étude du cabinet Baker Mc Kenzie réalisée pour le compte du gouvernement hollandais et rendue publique le 15 janvier 1999, est intéressante. En effet, cette étude repose sur la comparaison des taux effectifs d'imposition des entreprises pour des investissements dont le rendement avant impôt est identique. Or, il ressort de cette étude que **la France est le pays de l'Union européenne dont le taux effectif d'imposition des entreprises est le**

**plus élevé**, pour un rendement avant impôt de 10 %. Le tableau ci-après récapitule les résultats de l'étude.

**Classement des Etats membres par taux effectif d'imposition des entreprises\***  
(pour un rendement avant impôt de 10 %)

Pays	%
Grèce	13,74
Suède	17,19
Italie	17,73
Finlande	18,14
Irlande	22,29
Royaume-Uni	22,34
Portugal	22,52
Danemark	22,83
Pays-Bas	23,16
Luxembourg	23,48
Belgique	23,48
Autriche	27,04
Espagne	32,76
Allemagne	37,02
<b>France</b>	<b>40,71</b>
Moyenne UE	24,30

\*Le calcul du taux effectif d'imposition prend en compte l'impôt sur les sociétés, les taxes foncières, la taxe professionnelle, différentes taxes et participations sur les salaires (à l'exclusion des cotisations patronales)

Ces résultats doivent être rapprochés des propos tenus par le directeur général de la direction fiscalité et union douanière.

*b) Des impôts spécifiques qui pèsent sur la compétitivité du secteur financier*

Par ailleurs, certaines entreprises sont assujetties à des impôts spécifiques à la France, qui pénalisent leur compétitivité. Il s'agit principalement de la taxe sur les salaires et de la contribution des institutions financières.

**• La taxe sur les salaires**

La taxe sur les salaires est due par toutes les personnes ou tous les organismes publics ou privés qui paient des salaires à l'exception :

- de l'État, des collectivités territoriales et de leurs groupements ainsi que de certains organismes limitativement énumérés par la loi ;

- des employeurs assujettis à la TVA sur 90 % au moins de leur chiffre d'affaires.

Concrètement, elle concerne essentiellement les établissements bancaires et financiers, les compagnies d'assurance, certaines professions libérales (médicales et paramédicales), les organismes de retraite et de prévoyance, les associations, les établissements de santé, le secteur de l'enseignement privé, les organismes coopératifs, mutualistes et professionnels agricoles ainsi que les employeurs agricoles.

Il existe trois taux :

- 4,25 % pour la fraction de la rémunération brute annuelle qui ne dépasse pas 41.780 francs ;
- 8,5 % pour la fraction de la rémunération brute annuelle comprise entre 41.870 francs et 83.480 francs ;
- 13,60 % pour la fraction de la rémunération brute annuelle qui dépasse 83.480 francs.

Cette taxation fait l'objet de nombreuses critiques :

- on lui reproche son caractère très progressif puisque le taux marginal est atteint pour un salaire un peu supérieur au SMIC ;
- elle constitue un handicap pour les acteurs économiques dans la mesure où la majorité d'entre eux est confrontée à une concurrence directe avec les opérateurs étrangers ;
- elle a un effet négatif sur l'emploi, puisqu'elle incite à les délocaliser à l'étranger et rend moins attractive l'implantation de banques et de sociétés étrangères à Paris.

Lors de leur audition par la mission, MM. Gérard de la Martinière et Arnaud de Bresson, respectivement membre du conseil et délégué général de Paris Europlace ont souligné le poids de la taxe sur les salaires. Ils ont rappelé que cette « taxe sur l'emploi » représentait 7,7% du coût du travail en moyenne, mais 8,2 % à Paris. Ils ont ajouté que, pour les banques et les assurances, compte tenu du niveau des salaires, le taux moyen était proche de 11 %.

• ***La contribution des institutions financières (CIF)***

Instaurée en 1982, à titre exceptionnel, elle est devenue permanente en 1984. Elle ne frappe que les banques et les compagnies d'assurance. Son assiette est constituée des frais généraux qui comprennent en particulier les charges de personnel, les frais de gestion et les dotations aux amortissements. Son taux est de 1%. Elle n'est pas admise en déduction du bénéfice imposable.

Deux principaux reproches lui sont adressés :

- elle handicape les banques et les compagnies d'assurance françaises dans la compétition internationale ;
- elle nuit à l'emploi, puisque, pour l'essentiel, les frais généraux sont constitués de frais de personnel.

Le gouvernement a atténué le poids de cette taxe en autorisant les établissements adhérents des fonds de garanties de bénéficier d'un crédit d'impôt imputé sur la CIF d'un montant de 25 % des charges effectivement constatées. **Toutefois, elle reste un handicap pour les entreprises françaises.**

*c) La fiscalité des restructurations*

En matière de fiscalité des restructurations, **la France a longtemps été en avance grâce à son régime de faveur instauré en 1965.**

Pour favoriser les opérations de restructuration de toute nature, qu'il s'agisse de fusions, d'apports partiels d'actifs, d'apports de titres, de cessions d'actifs ou de titres, de scissions, réductions de capital, de dissolutions ou de partages partiels d'actifs, le principe est de considérer que les plus-values relatives aux actifs fusionnés ou scindés sont exonérées au moment de l'opération. Elles bénéficient d'un report d'imposition jusqu'à la cession future des actifs concernés.

**L'Europe a pris modèle sur la France qui se trouve, aujourd'hui, concurrencée par des pays qui ont su faire évoluer leur législation.**

Le principal problème réside dans le régime fiscal des plus-values sur cession d'actifs qui fait apparaître que **notre pays est désormais un des seuls en Europe à taxer les plus-values sur titres de participation.**

Huit États exonèrent les plus-values de cessions sous certaines conditions :

- de seuils minimum de participation –il s'agit de l'Espagne, du Luxembourg, des Pays-Bas et du Portugal, avec des seuils variant de 5 à 25 %- ;

- de seuils minimum et de résidence des filiales –il s'agit de l'Autriche et de l'Allemagne jusqu'en 2000, ce pays venant de supprimer cette condition de non-résidence des filiales pour permettre une restructuration des entreprises allemandes- ;

- de restrictions relatives aux filiales résidentes d'État à fiscalité privilégiée comme la Belgique ou le Danemark.

Quatre États appliquent le régime du report aux plus-values tirées des participations, indépendamment du bénéfice de l'exonération -il s'agit de l'Espagne, du Luxembourg, des Pays-Bas et du Portugal-.

La France ne se retrouve qu'avec le Royaume-Uni, l'Irlande et la Suède pour prévoir un régime d'imposition sans report en cas de réemploi.

Elle est, en revanche, le seul pays à effectuer une distinction entre plus-values à long et à court terme.

S'il s'agissait de résumer en quelques lignes cet état des lieux, on peut dire que la France, qui a longtemps été en avance, se retrouve aujourd'hui concurrencée, tandis que son image est affectée par la multiplication récente de nouvelles taxes de nature à accrédi ter l'image d'un environnement fiscal instable et donc dissuasif pour les investisseurs

#### ***E. UN COÛT DU TRAVAIL INUTILEMENT ACCRU AU DÉTRIMENT DE L'IMAGE DU SITE FRANCE***

La compétitivité reste encore largement déterminée par le coût total du facteur travail, mais celui-ci doit être mis en rapport avec la productivité.

Toutefois la productivité prise en compte par les chefs d'entreprise dans leur décision d'investir en France, tient compte également de facteurs plus psychologiques, qui affectent l'image du site France auprès des investisseurs étrangers.

Pour tous les interlocuteurs de la mission, la réduction de la durée du travail a, de ce point de vue, non seulement perturbé le fonctionnement des entreprises, grandes ou petites, mais encore porté une atteinte grave à l'image de notre pays comme terre d'accueil des investissements étrangers.

#### **1. Des indicateurs globaux encore relativement satisfaisants**

Le niveau plutôt élevé de la productivité du travail en France place notre pays dans une position intermédiaire au regard de la compétitivité des coûts salariaux, pourtant rendus relativement élevés par l'importance des charges sociales .

##### *a) La compétitivité des coûts salariaux*

Si les coûts salariaux apparaissent moins élevés que dans certains pays développés européens, ainsi qu'aux États-Unis et au Japon, il convient de remarquer les efforts réalisés par des pays comme le Royaume-Uni, la Suède ou encore l'Italie, qui nuancent pour le moins la performance française et

illustrent la nécessité de rester vigilants quant à l'évolution de notre compétitivité.

En attendant, on peut rappeler qu'au regard de l'évolution des coûts salariaux, l'économie française peut être considérée comme plus compétitive que l'Allemagne, la Belgique, le Danemark et l'Autriche, et à un niveau comparable à celui des Pays-Bas.

#### Mesure de la compétitivité

	Moyenne 1999	Décembre 2000	Janvier 2001	Février 2001
<i>Coûts salariaux horaires comparés dans l'industrie (France = 100)</i>				
Allemagne	122,1	117,1	117,2	117,0
Belgique	111,1	107,3	107,1	106,9
Danemark	108,0	105,7	105,5	105,4
Autriche	104,4	101,5	101,4	101,3
<b>France</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Pays-Bas	99,7	97,8	97,0	97,0
Finlande	92,5	91,1	90,9	90,8
Royaume Uni	83,8	90,4	87,5	87,6
Suède	90,2	89,0	86,8	85,8
Italie	80,4	77,3	77,2	77,2
Irlande	67,6	67,8	68,0	68,1
Espagne	68,2	66,2	66,2	66,2
Portugal	30,2	30,3	30,3	30,3
Japon	112,4	124,5	115,8	118,3
Etats-Unis	92,1	110,5	105,8	107,6

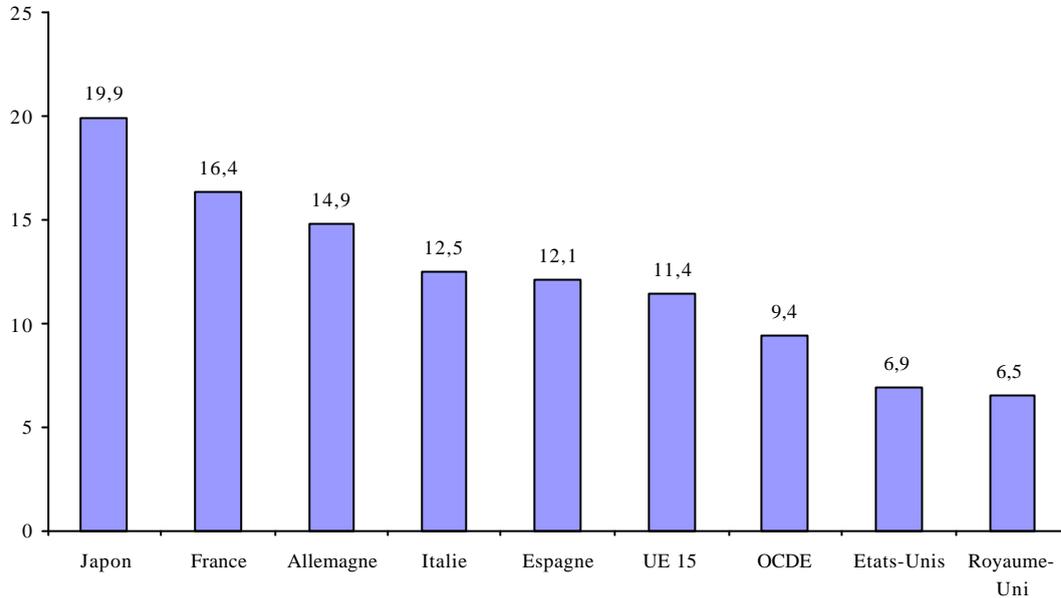
Source : Rexecode

L'amélioration constatée vis à vis des États-Unis et du Japon s'explique essentiellement par la baisse de l'euro.

#### *b) Un niveau des charges sociales élevé*

L'exception française ne réside pas tant dans le niveau du coût du travail que dans celui des charges sociales, qui est largement supérieur à celui de nos partenaires européens.

**COTISATIONS DE SÉCURITÉ SOCIALE (2000) EN POURCENTAGE DU PIB**



Source : OCDE

Des politiques d'allègements de charges sociales ont été menées à travers en particulier la ristourne « Juppé » sur les bas salaires, avec des résultats importants.

La DARES a considéré que ces politiques d'allègement du coût du travail avaient participé à l'arrêt de la diminution des emplois non qualifiés (- 500.000 emplois entre 1984 et 1994) puis à leur relance (+ 500.000 emplois entre 1994 et 2000)<sup>1</sup>.

Quels que soient ses mérites, il convient de remarquer que cette politique d'abaissement du coût du travail n'a concerné que le travail non ou peu qualifié.

En revanche, le niveau des charges sociales sur les emplois qualifiés n'a cessé d'augmenter au cours de cette période, par suite notamment d'un déplaçonnement progressif des cotisations patronales<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> DARES - Premières informations et premières synthèses - Décembre 2000- - n° 51-1.

<sup>2</sup> XXX

**TAUX DE PRÉLÈVEMENT OBLIGATOIRE COMPARÉ EN FRANCE ET DANS LES  
PRINCIPAUX PAYS D'EUROPE**

Hypothèse		Statut	Pays	Revenu net du salarié	IR	Charges salarié	Charges patronales	Dépenses employeur
H1	A	Célibataire	France	900 000	737 378	624 194	1 402 202	<b>3 663 774</b>
			Allemagne	900 000	1 064 103	65 928	65 928	<b>2 095 959</b>
			Royaume-Uni	900 000	494 302	23 362	166 839	<b>1 584 503</b>
			Suisse	900 000	192 620	193 572	193 572	<b>1 479 764</b>
			Pays-Bas	900 000	1 175 702	3 684	8 707	<b>2 088 092</b>
	B	Marié, 2 enfants	France	900 000	545 353	399 269	1 237 662	<b>3 082 283</b>
			Allemagne	900 000	787 535	65 928	65 928	<b>1 819 391</b>
			Royaume-Uni	900 000	464 384	23 362	163 189	<b>1 550 936</b>
			Suisse	900 000	163 093	188 341	188 341	<b>1 439 774</b>
			Pays-Bas	900 000	1 138 286	3 684	8 707	<b>2 050 676</b>
H2	A	Célibataire	France	450 000	200 117	247 835	556 252	<b>1 454 203</b>
			Allemagne	450 000	238 760	65 928	65 928	<b>820 616</b>
			Royaume-Uni	450 000	194 302	23 362	71 689	<b>743 009</b>
			Suisse	450 000	50 807	88 725	88 725	<b>678 256</b>
			Pays-Bas	450 000	500 702	3 684	8 707	<b>963 092</b>
	B	Marié, 2 enfants	France	450 000	84 441	147 636	457 134	<b>1 139 211</b>
			Allemagne	450 000	155 935	65 928	65 928	<b>737 791</b>
			Royaume-Uni	450 000	164 384	23 362	71 689	<b>709 436</b>
			Suisse	450 000	36 699	66 225	66 225	<b>659 149</b>
			Pays-Bas	450 000	463 286	3 684	8 707	<b>925 676</b>

Source : Bureau Francis Lefebvre

## 2. Le poids écrasant des charges sociales sur les salaires des cadres supérieurs et les très hautes rémunérations

Cette évolution défavorise certains secteurs comme la banque, qui emploient des salariés dont les niveaux de rémunération de marché sont considérables, ainsi que les quartiers généraux, qui n'ont aucun intérêt à s'implanter dans des pays où les cadres de haut niveau sont surtaxés.

L'autre volet de la question concerne l'attitude des salariés de haut niveau, qui auront, indépendamment d'effets de place se traduisant par un niveau de rémunération brute plus élevé, à aller à Londres ou à New-York plutôt qu'à Paris compte tenu des rémunérations nettes supérieures, même s'il convient de nuancer ces données par des différences de coût de la vie.

### *a) Des différences considérables entre le coût brut pour l'entreprise et le net perçu*

Évoquant une étude de l'association Paris-Europlace, M. Jean-Claude Trichet a estimé, lors de son audition devant la mission, que, pour assurer un revenu net, après impôts et cotisations, de 450.000 francs à un résident non marié, un employeur français devait dépenser 1,450 million de francs contre respectivement 740.000 francs, 820.000 francs et 963.000 francs dans trois pays qui constituent autant d'implantations alternatives éventuelles.

Ce surcoût s'atténue lorsque le salarié résident est marié avec deux enfants mais il reste supérieur à 45 % à la moyenne des trois pays considérés. M. Jean-Claude Trichet a également précisé que si le revenu net après impôts et cotisations se montait à 900.000 francs, le coût total pour l'employeur français s'élèverait à 3,66 millions de francs, soit plus de quatre fois le revenu net du salarié après taxes et cotisations, c'est-à-dire 2,3 fois plus que pour l'employeur dans le pays d'implantation le plus compétitif.

Il fait peu de doutes que **de tels écarts**, qui ont été peu ou prou confirmés par l'ensemble des interlocuteurs de la mission, **ne sont pas tenables et favorisent une « mauvaise » expatriation en même temps qu'ils freinent le développement de l'emploi qualifié -notamment celui de cadres étrangers - en France.**

Ce handicap est d'autant plus pénalisant que les prélèvements fiscaux et sociaux ont un caractère progressif très marqué. Ainsi, l'indice réalisé par le magazine Forbes en 2001, qui compare le coût du travail dans les principaux pays développés, établit qu'un cadre rémunéré 50.000 euros bruts percevra *in fine* 67 % de ce revenu en net alors que ce rapport décroît à 60 % pour un

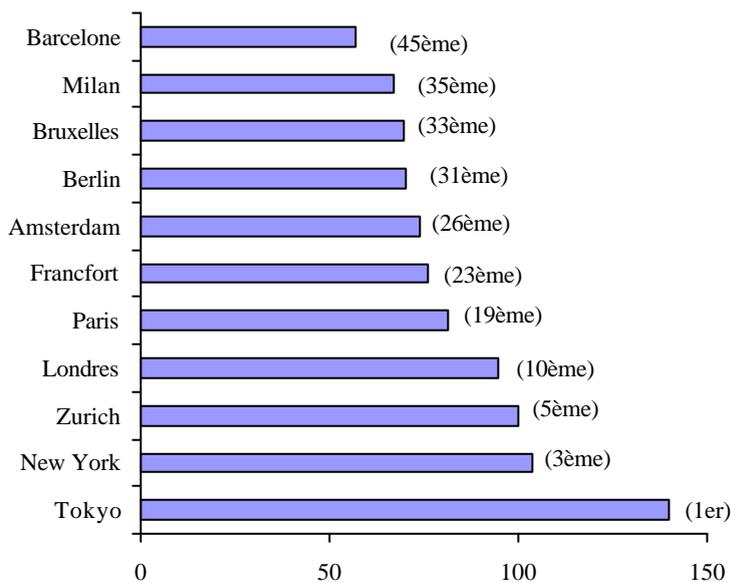
revenu de 100.000 euros et à 49 % pour un revenu de 200.000 euros. A titre d'exemple, ce rapport est respectivement de 63,65 et 57 % en Allemagne et de 74,68 et 64 % au Royaume-Uni.

De tels écarts ne peuvent pas être indifférents aux investisseurs internationaux comme aux salariés les plus mobiles, notamment pour expliquer le choix de localisation de quartiers généraux régionaux. Il faut toutefois nuancer ces résultats en tenant compte du coût de la vie dans les différents pays.

*b) Des écarts qui ne sont pas sensiblement affectés par des différences importantes de coût de la vie*

L'enquête «prix et salaires dans le monde» réalisée en 2000 par l'établissement bancaire UBS, apporte des précisions importantes sur la situation de Paris parmi les 58 métropoles examinées (l'ensemble des villes sont comparées à Zurich qui se voit attribuer un indice de 100).

#### **Le coût de la vie dans les principales métropoles**



*Zurich = 100*

*Coût d'un panier de 111 biens et services pondéré selon les habitudes de consommation*

*Le classement est établi selon l'indice des prix sans les loyers.*

*Source : UBS (2000)*

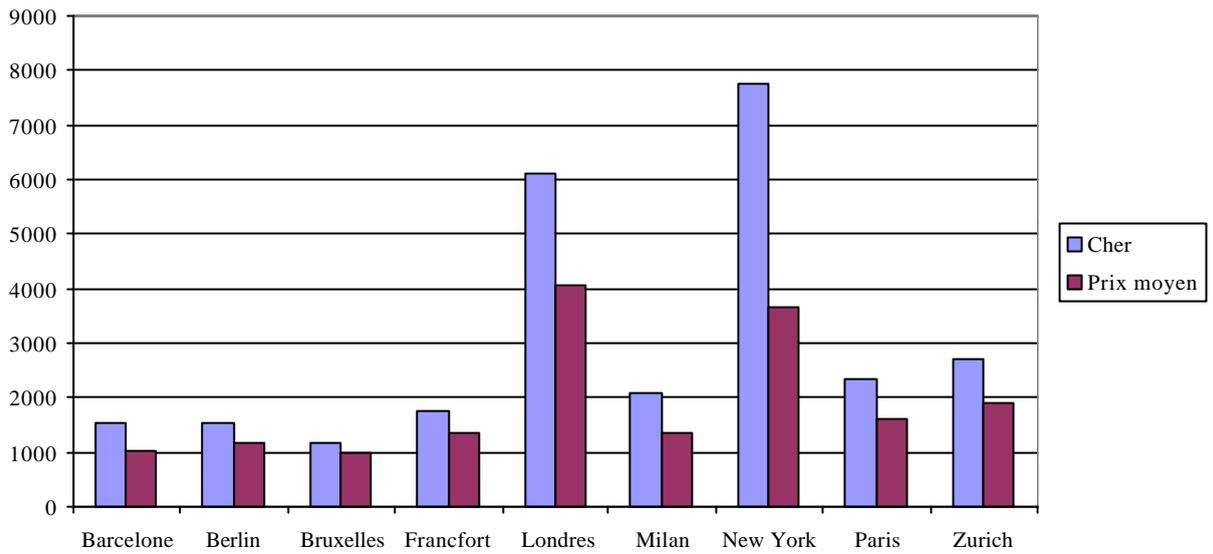
Le classement ainsi réalisé concernant l'évaluation du coût de la vie illustre la position intermédiaire de la métropole parisienne qui se classe 19<sup>ème</sup> sur 58.

Le coût de la vie y est donc moins élevé qu'à Tokyo, New-York, Zurich et Londres, mais il est supérieur à celui que connaissent des villes comme Francfort, Amsterdam et Berlin.

Les données disponibles en matière de logement, illustrent à nouveau la position intermédiaire de la France. Les loyers parisiens sont bien moindres qu'à Londres et New-York. Ils sont comparables, bien que plus élevés, à ceux pratiqués dans des métropoles voisines comme Francfort.

### Comparatif des loyers dans les principales métropoles (appartement non meublé de 3 pièces)

(en francs suisses)



Loyers d'appartements construits après 1980 (3 pièces, cuisine, bain, sans garage, y compris les charges), répondant dans l'ensemble aux exigences de confort locales, situés à proximité du centre-ville.

Source : UBS (2000)

Ces données amènent à nuancer les différences de rémunération nettes entre les différentes places et en particulier entre Paris, Londres et New-York.

Ainsi en tenant compte du coût de l'immobilier, New-York est presque 40% plus cher que Paris, tandis que Londres se situe encore de 30% supérieur.

**Ainsi les différences de coûts de la vie même lorsque l'indice prend en compte le logement, n'absorbent pas la différence de rémunérations nettes de ces deux villes avec la capitale de la France.**

### **3. L'exemple emblématique des trente-cinq heures comme facteur de diminution de la productivité et de détérioration de l'image de la France**

La politique de réduction généralisée du temps de travail menée ces dernières années constitue à cet égard l'archétype de cette poussée de fièvre périodique qui traverse notre pays et provoque l'étonnement de nos voisins.

La mission ne veut pas s'étendre trop longtemps sur les entraves que représente ce dispositif d'abaissement de la durée légale du travail pour le développement des entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises. Le Sénat s'est déjà prononcé sur le rapport de sa commission des Affaires sociales, et a mis en évidence les limites et les défauts des lois adoptées<sup>1</sup>.

On doit simplement rappeler que nombre des chefs d'entreprises interrogés par la mission ont souligné les difficultés qu'ils avaient rencontrées de ce fait, au moment où leur entreprise était en concurrence frontale à l'extérieur mais aussi à l'intérieur par rapport aux autres filiales de leur groupe.

Les 35 heures aggravent dans certains secteurs la pénurie de main-d'œuvre et accroissent les coûts de recrutement, indépendamment des effets positifs en matière de flexibilité. Certaines PME devraient rencontrer de sérieuses difficultés.

Il semble même qu'un certain nombre d'entreprises, préfèrent créer des emplois ailleurs qu'en France dans la mesure où la faiblesse de leurs marges leur fait paraître lourdes les charges induites par les journées supplémentaires accordées à leur salarié.

**Dans ce contexte, les trente-cinq heures ont été ressenties par les entreprises étrangères comme une menace - compte tenu de la forte implication de l'administration dans la mise en place de cette législation - un facteur de renchérissement des coûts et une source de rigidités.**

M. Gérard Pélisson, Président de l'Union des Français de l'étranger (UFE), fondateur du groupe ACCOR, a confirmé que notamment dans son secteur, la France ne s'engageait pas dans la bonne voie et que la prospérité de notre pays ne résisterait pas indéfiniment à ce genre de mesures.

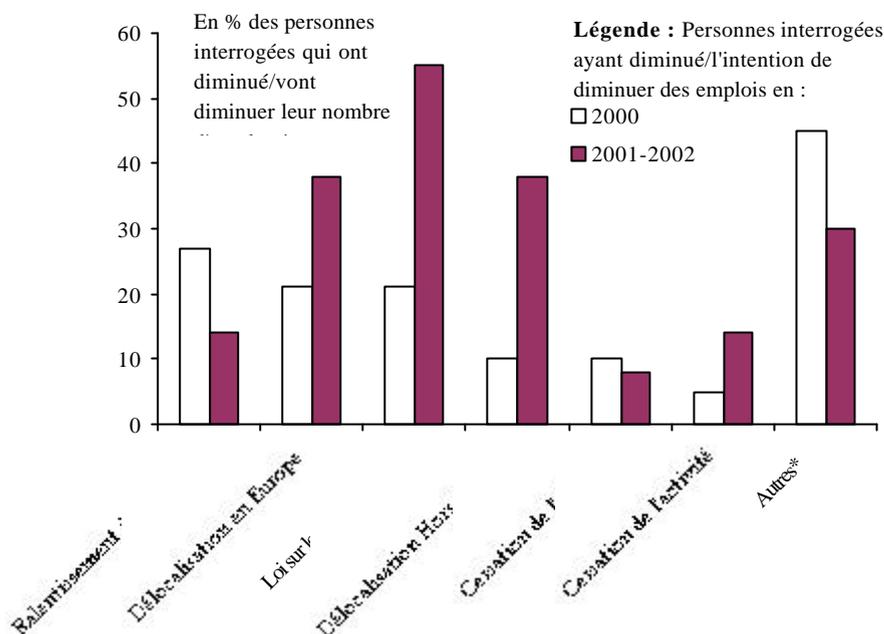
Il n'est pas étonnant de ce fait que les responsables interrogés aient eu tendance à mentionner **les trente-cinq heures comme un motif de réallocation des investissements intra-firmes hors de France**. Cette tendance est confirmée en particulier par l'enquête de la Chambre de commerce américaine (« AmCham »).

---

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

## Baromètre « AmCham » 2000

### Quelles sont/seront les principales raisons de la diminution du nombre d'employés dans votre société ?



\* « Autres » : gains de productivité, réduction des effectifs liée à une réorganisation et autres raisons non spécifiées

La mission a pu constater que les trente-cinq heures avaient renforcé dans l'esprit des investisseurs étrangers, l'idée selon laquelle notre pays était caractérisé par un excès de réglementation .

\*

\* \*

En définitive, il ne faut guère s'étonner de ce que certains classement comme celui d' l'Institut international du management de Lausanne (IMD), soient défavorables à la France.

Bien qu'ayant enregistré une croissance plus forte que ses partenaires, la France n'arrive qu'au 25e rang<sup>1</sup>, en recul de trois places par rapport au classement 2000. « *Il y a un **paradoxe français*** » pour le responsable de l'étude : aux yeux des entreprises, **la France se place au tout premier plan**

<sup>1</sup> les États-Unis se classent au premier rang, suivis par les pays asiatiques - Singapour (2e), Hong Kong (6e) pour leur capacité à attirer des entreprises. Les petits pays européens très marqués par les nouvelles technologies et les flux financiers sont assez près derrière tels la Finlande (3e), du Luxembourg (4e), des Pays-Bas (5e) ou de l'Irlande (7e).

**pour les investissements à l'étranger, les exportations dans les services, la productivité des salariés, leur formation, le niveau scientifique , les infrastructures ou le système bancaire.**

Pour le responsable de l'étude d'IMD, tous ces atouts semblent balayés par d'autres faiblesses structurelles. **La France est au dernier rang pour les charges sociales, les régulations sociales, les charges fiscales, le temps de travail ou son état d'esprit à l'égard de la mondialisation.** *« Il existe une différence entre la perception et la réalité. Les entreprises en France peuvent, comme dans les autres pays, licencier ou embaucher. Mais les crises épidermiques comme Danone avec les jeux de rôle entre le pouvoir et le patronat nourrissent la caricature et confortent les groupes dans leur jugement ».*

On ne peut que regretter cette situation qui constitue un obstacle au développement des investissements et un facteur de « ringardisation » de la France.

Il y a en effet une contradiction dans le fait de souhaiter promouvoir l'image d'un pays moderne, inspiré par une culture entrepreneuriale ancienne qui s'appuie sur l'initiative et l'innovation alors que, par ailleurs, est promue une politique qui organise la pénurie du travail et limite la marge de manoeuvre des entrepreneurs.

#### **IV. UN SEUL CHOIX POUR L'ENTREPRISE « FRANCE » : UNE STRATÉGIE OFFENSIVE**

Au-delà de cette espèce de mal français qui empêche notre pays de tirer le meilleur parti des opportunités offertes par la mondialisation, il y a un contraste entre les réactions du secteur privé et celles du secteur public face au changement.

Lors de son audition par la mission, M. Roger Fauroux, ancien ministre, coauteur avec M. Bernard Spitz d'un ouvrage collectif intitulé « Notre État », a estimé que les entreprises françaises s'étaient adaptées de façon exemplaire au jeu de la mondialisation, le plus souvent aussi bien, voire mieux, que les entreprises des pays voisins, même dans les domaines marqués par une culture publique, comme le montre l'exemple de France Telecom. En revanche, il a souligné l'importance du handicap résultant d'insuffisances dans la gestion de notre appareil public.

Parmi les actions prioritaires qu'il convient de mener, selon la mission, pour permettre à la France de faire face au défi de la mondialisation, la **réforme de l'État** constitue à la fois la condition et le dénominateur commun de la plupart des propositions avancées par la mission :

- Elle est la condition de nombre des mesures proposées et, notamment, du volet fiscal, dont le financement ne saurait être dégagé sans de substantielles économies budgétaires, dont la source réside, précisément, dans une action de l'administration plus efficace et plus économe de moyens ;
- Elle est le dénominateur commun de l'ensemble de la stratégie offensive que la mission propose de mettre en œuvre, qui implique un changement d'attitude de ceux qui nous administrent, pour les amener à se comporter comme les représentants d'entreprises attentives à leur marché et, plus encore, soucieuses de leurs « clients », qu'ils soient Français ou étrangers.

Qu'il s'agisse d'assurer la compétitivité de notre cadre fiscal et social, d'acclimater une culture du risque et de l'excellence, ou, plus fondamentalement, de définir une politique de la mobilité internationale et de l'expatriation, la mission estime que la bataille ne sera gagnée que si les Français parviennent à faire preuve d'esprit d'équipe et à se mettre résolument au service de l'entreprise « France ».

## A. ASSURER LA COMPÉTITIVITÉ DE NOTRE CADRE FISCAL ET SOCIAL

Jusqu'à présent, la France a eu, comme on l'a vu, tendance à multiplier les mesures fiscales et sociales allant à contre-courant de ce que faisaient ses principaux partenaires.

La mission a considéré que, si l'on voulait mettre l'entreprise « France » en ordre de bataille, il convenait, au contraire, de nous rapprocher des pratiques des autres pays, notamment de ceux appartenant à l'Union européenne.

De ce point de vue, notre premier objectif doit être de parvenir à une meilleure harmonisation européenne.

Mais, eu égard à la lenteur du processus et à certains signes préoccupants d'une intensification de la concurrence fiscale, il paraît souhaitable de ne pas hésiter à adopter des dispositifs qui nous mettent en situation d'être compétitifs, tant pour les compétences que pour les capitaux et pour les entreprises.

La mission ne pouvait envisager de présenter, dans le cadre de ce rapport, un vaste plan de remise à plat de son système fiscal et social. Compte tenu des enjeux financiers, économiques et politiques, de la technicité aussi d'un certain nombre de dispositifs, cela n'était pas à la portée d'une structure aux ambitions nécessairement plus restreintes.

Elle a souhaité désigner des pistes d'évolution en distinguant des orientations à long terme destinées à rapprocher nos règles de celles de nos concurrents, et indiquer des mesures plus ponctuelles, a priori d'un coût limité, qui, sans changer fondamentalement la structure de nos prélèvements, constitueraient autant de « signaux » d'un changement d'attitude.

Pour concrétiser ces grandes orientations et trouver les bons signaux à adresser aux agents économiques tentés par l'expatriation, elle s'est efforcée de sélectionner, en fonction de sa propre sensibilité et de ses priorités, certaines propositions contenues dans les rapports du Sénat et, en particulier, de sa commission de finances et de M. Jean François-Poncet, ainsi que dans les rapports récents directement reliés à la question de l'expatriation des compétences des capitaux et des entreprises, en l'occurrence, le rapport de M. Frédéric Lavenir « L'entreprise et l'hexagone » et celui de Paris Europlace.

Mais, bien qu'elle n'ait en aucune façon l'ambition de présenter un plan d'ensemble, la mission souhaite attirer l'attention **sur l'urgence d'une réforme fiscale répondant au défi de la mondialisation et sur la nécessité de bien la présenter à l'opinion et au monde des entreprises.** Bref, il s'agit d'être attentif à bien « vendre » son plan, comme l'a fait le

chancelier Schröder, qui est parvenu, grâce au relais des médias, à lui donner une dimension tout à fait spectaculaire.

Elle considère, également, que pour conforter la crédibilité d'une telle réforme fiscale, il faut, aussi, bien montrer que le souci de la compétitivité et de l'attractivité du territoire est placé au cœur des préoccupations gouvernementales.

Tel est l'objet de la première proposition, préalable aux adaptations à court ou moyen termes de la fiscalité des personnes et des entreprises, que préconise la mission.

### **1. Introduire des pratiques de « benchmarking » au cœur du processus législatif et réglementaire**

Si l'on veut rendre crédibles des mesures destinées à jouer un rôle de signal d'un vrai changement de mentalité collective, il convient d'acclimater en France des pratiques de « benchmarking », consistant à situer, à la manière d'un produit, le site France par rapport à la concurrence.

A cet égard, le préalable à toute mesure fiscale consiste à organiser systématiquement une meilleure prise en compte des contraintes consécutives à la mondialisation, au cœur de l'action gouvernementale, de façon à bien montrer que l'on est désormais vigilant et que l'on s'engage à porter une attention constante aux conséquences de la mondialisation sur le fonctionnement du pays.

Il s'agirait, d'une part, de prévoir qu'à l'occasion de la **présentation du budget**, le rapport économique et financier comporte nécessairement une sorte d'**état des lieux de notre compétitivité**.

Cette analyse objective pourrait être effectuée, soit par les services de la Banque de France dont l'indépendance est garantie, soit par des organismes privés qui viendraient, un peu comme c'est le cas en matière de taux de croissance, faire contre-point aux analyses gouvernementales.

D'autre part, on pourrait demander **que les mesures fiscales et sociales importantes fassent l'objet d'une étude d'impact du point de vue de notre compétitivité internationale**. Il s'agit de mettre en place une procédure assurant que le Parlement, et plus généralement l'opinion, soient informés des conséquences des décisions qui sont sur le point d'être prises.

Bref, il s'agit de mettre en place des procédures qui assurent la prise en compte des contraintes internationales dans le fonctionnement de l'État et des pouvoirs publics.

## **2. Encourager les efforts d'harmonisation européenne face à une concurrence fiscale préoccupante**

En dépit des efforts déployés tant au niveau des États que des instances communautaires, on ne voit guère de signes d'une diminution significative de la concurrence fiscale dans l'Union européenne.

### *a) Une concurrence fiscale admise par la Commission européenne*

Pour la Commission européenne, la politique fiscale de l'Union européenne doit répondre à deux objectifs.

D'une part, elle doit alléger la pression fiscale globale et abaisser les taux nominaux tout en élargissant la base d'imposition.

D'autre part, elle doit veiller à ce que les systèmes fiscaux contribuent à un meilleur fonctionnement des marchés des biens, des services et des capitaux, ainsi qu'au bon fonctionnement du marché de l'emploi. Elle doit donc concourir non seulement à la suppression des entraves et des distorsions fiscales, mais également à l'élimination des dysfonctionnements liés à la mise en œuvre de 15 systèmes fiscaux différents au sein de l'Union européenne.

Pour autant, la Commission européenne estime qu'une harmonisation complète des systèmes fiscaux ne s'impose pas. A condition qu'ils respectent les règles communautaires, les États membres peuvent choisir librement la structure de leurs systèmes fiscaux, ainsi que les taux et les bases d'imposition qu'ils considèrent comme les plus appropriés. La Commission européenne considère qu'**on ne peut refuser un degré raisonnable de concurrence fiscale au sein de l'Union européenne**.

### *b) La diversité des systèmes fiscaux au sein de l'Union européenne*

Les régimes fiscaux applicables aux entreprises de l'Union européenne varient aussi bien au niveau des taux que des bases d'imposition.

Certes, de nombreux pays de l'Union européenne ont entrepris une baisse des taux de l'impôt sur les sociétés.

**Toutefois, les taux effectifs d'imposition restent très variables.** Lors de l'audition de M. Michel Vanden Abeele, directeur général de la fiscalité et de l'union douanière, celui-ci a constaté un écart de plus de 30 points entre l'État ayant le taux le plus bas (à savoir l'Irlande) et celui ayant le taux le plus élevé en l'occurrence l'Allemagne, juste derrière laquelle on trouve la France. Il a signalé que cet écart risquait de s'accroître lors de l'élargissement de l'Union européenne. En effet, certains pays comme la

Lituanie, suivie de Chypre ou de l'Estonie, soit n'imposent pas les bénéficiaires des entreprises, soit prévoient de ne pas les imposer, ce qui n'est pas acceptable par l'Union.

**Par ailleurs, les bases imposables sont très diverses.** La chambre de commerce et d'industrie de Paris<sup>1</sup> a recensé les exemples les plus significatifs.

**En ce qui concerne les plus-values de cession de titres,** l'Allemagne a décidé leur exonération à partir de 2002. Elle rejoint ainsi la Belgique, le Danemark, l'Espagne, le Luxembourg (lorsque la plus-value résulte de la cession d'actions comprises dans une participation égale à 25 % au moins ou d'une valeur minimum de 250 millions de francs) et les Pays-Bas. Au contraire, la France, le Royaume-Uni, la Suède et la Finlande taxent lesdites plus-values, soit selon le droit commun, soit à un taux réduit.

**Les méthodes d'amortissement varient également selon les pays.** L'Italie autorise uniquement les amortissements linéaires, alors que la plupart des pays acceptent les amortissements dégressifs sur certains biens. Par ailleurs, chaque État accorde, pour un certain nombre de biens, le droit de pratiquer fiscalement un amortissement supérieur au linéaire ou au dégressif, souvent de 100 % l'année de l'acquisition. Ces dispositifs concernent généralement des biens de haute technologie, de protection de l'environnement, les logiciels... Mais les biens concernés et les règles appliquées varient d'un État à l'autre.

L'amortissement des fonds de commerce fait également l'objet de règles différentes selon les pays. Ce dernier est admis en Allemagne (pour les fonds acquis, sur 15 ans), en Belgique (en linéaire avec un taux de 20 % s'il y a dépréciation), en Grèce, en Italie et aux Pays-Bas (20 %).

En revanche, la France, l'Irlande, le Portugal et le Royaume-Uni n'acceptent pas l'amortissement du fonds de commerce.

*c) L'existence de régimes considérés comme dommageables*

**La plupart des pays de l'Union européenne ont également développé des régimes fiscaux susceptibles d'influencer la localisation des activités économiques au sein de la Communauté.**

Toutefois, les États se sont rendu compte des risques que comportait une compétition fiscale non maîtrisée entre eux. Non seulement les ressources budgétaires sont amputées, mais en outre, les éléments peu mobiles, comme le travail (à l'exception du travail très qualifié) se trouvent fiscalement pénalisés par rapport aux éléments plus mobiles. En outre, il s'agit d'un jeu à somme

---

<sup>1</sup> *Chambre de commerce et d'industrie de Paris : impôts sur les bénéficiaires dans l'Union européenne : pour une concurrence saine et loyale, rapport présenté par M. Bernard Irion, au nom de la commission fiscale, et adopté par l'assemblée générale du 6 mai 1999, pages 24 et 25*

nulle, puisque les États sont obligés de s'aligner sur les États les moins disant. A la fin du processus, l'avantage comparatif qui pouvait profiter à un État particulier a disparu, mais tous les États ont perdu une partie de leurs recettes fiscales.

Tout en se montrant favorables à une certaine concurrence fiscale au sein de l'Union européenne, **les États membres ont décidé de lutter contre la concurrence fiscale dommageable en créant un groupe « code de conduite » chargé de dresser la liste de ces mesures.**

Les dispositions fiscales visées incluent les dispositions législatives ou réglementaires ainsi que les pratiques administratives. Sont considérées comme dommageables, les mesures fiscales établissant un niveau d'imposition effective nettement inférieur, y compris une imposition nulle, par rapport à celles qui s'appliquent normalement dans l'État membre concerné. Le groupe examine également :

- si les avantages sont accordés exclusivement à des non-résidents ou pour des transactions conclues avec des non-résidents ;

- si les avantages sont totalement isolés du marché national, de sorte qu'ils n'ont pas d'incidence sur la base fiscale nationale ;

- si les avantages sont accordés même en l'absence de toute activité économique réelle et de présence économique substantielle à l'intérieur de l'État membre offrant ces avantages fiscaux ;

- si les règles de détermination des bénéfices issus des activités internes d'un groupe multinational divergent de principes généralement admis sur le plan international, notamment avec les règles approuvées par l'OCDE ;

- si les mesures fiscales manquent de transparence, notamment lorsque les dispositions légales sont appliquées avec souplesse et d'une façon non transparente au niveau administratif.

**Le groupe « code de conduite » a examiné 289 régimes et a rendu un rapport le 23 novembre 1999 énumérant 66 mesures considérées comme dommageables.**

### **Les 66 mesures dommageables**

Le groupe « code de conduite » a regroupé les mesures dommageables dans six rubriques différentes : services financiers, financement et paiement de redevances ; assurance, réassurance et assurance captive ; services intragroupe ; sociétés holding ; exonération et sociétés offshore ; mesures diverses.

#### **1. Services financiers, financement et paiement de redevances**

Les activités de ce secteur ont un haut potentiel de mobilité.

- 16 mesures ont été recensées, qui visent à octroyer, en totalité ou en partie, des exonérations ou des réductions d'impôt aux entreprises exerçant leurs activités dans les domaines des services financiers, du financement et du paiement de redevances.

Le groupe a ainsi « montré du doigt » **les incitations fiscales accordées aux sociétés implantées dans le centre international de services financiers de Dublin**, à savoir :

- l'application d'un taux de 10 % (au lieu de 32 %) pour l'impôt sur le revenu des sociétés ;

- l'exonération, pendant 10 ans, des impôts locaux sur la propriété foncière ;

- la possibilité pour les locataires de déduire deux fois le montant des frais de location dans le centre, pendant dix ans ;

- l'amortissement dès la première année de 100 % des frais de construction dans le centre pour les propriétaires occupants ;

- l'amortissement dès la première année de 54 % des frais de construction dans le centre pour les propriétaires-bailleurs, et par la suite, l'amortissement du solde à raison de 4 % par an ;

- l'amortissement dès la première année de 100 % de dépenses en équipements nouveaux ;

#### **2. Assurance, réassurance et assurance captive**

- 10 mesures ont été recensées, soit parce que le niveau autorisé de réserves ayant une incidence sur la fiscalité peut être supérieur aux risques réels sous-jacents ou lorsque le report de l'impôt sur les bénéfices provenant de l'assurance est particulièrement long, ou encore lorsqu'il y a un régime spécial d'exonération, de taux réduit ou d'imposition à base fixe pour certains types d'activité.

Ainsi a été relevé, **le régime luxembourgeois des provisions pour fluctuations des taux de sinistre des entreprises de réassurance**, parce qu'il permet de reporter la comptabilisation du revenu imposable pendant un laps de temps très long, par exemple 10 ans, qui peut être encore prolongé par l'émission de nouvelles polices au cours de cette période.

### 3. Services intragroupe

Le groupe a examiné un certain nombre de mesures ayant trait aux prix de transfert des services intragroupe. La norme internationalement reconnue en matière de prix de transfert est le principe de l'indépendance des sociétés (« arm's length principle »), tel qu'il est énoncé, dans les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert. Pour empêcher une entreprise multinationale de déplacer ses bénéfices d'un pays à l'autre en sous-évaluant ou en surévaluant ses prix de transfert, le principe de l'indépendance des sociétés considère qu'il convient de calculer les bénéfices imposables réalisés lors d'opérations transfrontalières entre des entreprises associées comme si ces transactions avaient été effectuées entre des entreprises indépendantes.

- 13 mesures ont été relevées, qui utilisent des méthodes du coût de revient majoré et du prix de revente diminué. A ainsi été « épinglé », **le régime belge des centres de coordination**. Ces derniers sont soumis à l'impôt sur les sociétés, calculé au taux normal, mais ce taux n'est appliqué qu'à une base d'imposition théorique correspondant à un pourcentage de certains coûts d'exploitation (et non pas au bénéfice effectivement enregistré dans les états financiers). Or, sont exclus de cette base d'imposition des éléments aussi fondamentaux que le coût du personnel, les coûts de financement et les charges sociales.

### 4. Sociétés holdings

Le groupe a constaté qu'il pouvait y avoir des raisons commerciales pour qu'une société multinationale comporte dans sa structure de groupe une société holding particulière. Mais il a également constaté que de nombreuses sociétés holding sont créées uniquement ou essentiellement pour des raisons de stratégie fiscale. Les sociétés holding peuvent servir, en particulier, de point de concentration des bénéfices ou de société intermédiaire, ce qui est efficace au point fiscal. Les sociétés holding à finalité fiscale n'ont généralement que peu ou pas de substance économique et peuvent se résumer à une boîte aux lettres. Elles ont donc une mobilité potentielle très importante et les mesures touchant la fiscalité des entreprises peuvent avoir une incidence considérable sur leur localisation au sein de la Communauté.

Le groupe a estimé dommageables les mesures permettant d'exonérer d'impôt les dividendes d'origine étrangère, lorsque les bénéfices donnant lieu aux dividendes ont été imposés, dans le pays d'origine, à un taux considérablement inférieur au taux d'imposition auquel ils auraient été soumis dans l'Etat membre en question s'ils y avaient été réalisés.

A ainsi été considéré comme une mesure dommageable **le régime des sociétés holdings des Pays-Bas**, dans lequel les dividendes et les plus-values sont exonérés de l'impôt néerlandais.

### 5. Exonération et sociétés offshore

- 14 mesures ont été retenues par le groupe, car elles prévoyaient l'exonération partielle ou totale de l'impôt sur les sociétés ou sur certaines catégories de bénéfices, y compris ceux qui proviennent d'activités offshore.

### 6. Mesures diverses

- 9 mesures ont été relevées par le groupe qui n'entrent pas dans aucune des rubriques mentionnées ci-dessus.

Les États membres se sont engagés à ne pas introduire de nouvelles mesures fiscales dommageables.

**En outre, lors du sommet de Nice en novembre dernier, les États se sont engagés à supprimer les mesures dommageables relevées par le groupe « code de conduite » d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2003, même si un régime dérogatoire est prévu pour certaines entreprises jusqu'en 2005.**

L'initiative du code de conduite constitue donc une avancée intéressante pour lutter contre les régimes fiscaux dommageables et les pratiques déloyales. Pour autant, cette régulation fiscale européenne ne dispense pas la France d'un effort pour abaisser ses taux d'imposition et en particulier rapprocher sa fiscalité des personnes et des entreprises de celle de ses partenaires de l'Union européenne.

### **3. Atténuer certaines particularités françaises en matière de fiscalité des personnes**

Impôt sur le revenu, droits de mutation et, bien entendu, impôt sur la fortune, sont les trois prélèvements dont il convient de revoir le régime, à la fois à court terme en recherchant des mesures susceptibles d'annoncer une évolution des esprits face à la mondialisation, et, à plus long terme, en indiquant des pistes pour faire évoluer notre législation fiscale en direction de celle de nos principaux concurrents.

Les mesures ci-après n'épuisent pas les propositions de la mission, dans la mesure où l'on en trouvera d'autres, exposées à l'occasion des dispositifs spécifiques prévus en matière de recherche et d'innovation ou pour attirer les talents.

#### *a) Pour un impôt de solidarité sur la fortune moins confiscatoire*

A défaut d'une suppression de l'ISF, qui serait pourtant justifiée au regard de son faible rendement et de ses multiples effets pervers, la mission propose deux réformes, qui, du fait de leur coût limité, devraient pouvoir être mises en œuvre rapidement. Il s'agit :

- du **rétablissement du plafonnement de la cotisation d'ISF** pour éviter que cet impôt n'excède 85% des revenus perçus au cours de l'année ;
- de l'imputation **de l'ISF sur le montant des droits de succession**. L'imputation du montant d'ISF payé par le détenteur du patrimoine sur le montant des droits de succession que devront acquitter ses héritiers, permettrait de rendre l'ISF plus supportable et devrait limiter le nombre des expatriations.

Il y a là des signaux qui montreraient, d'une part, que l'on entend résolument s'attaquer à l'un des facteurs de l'accélération du mouvement d'expatriation des patrimoines et, d'autre part, que l'on veut atténuer le cumul des impôts frappant le capital en France.

La mission a cependant reconnu que, si de telles propositions étaient de nature à atténuer les effets négatifs d'un tel impôt, elles aboutissaient à rendre plus complexe un régime, qui l'est déjà bien suffisamment.

Consciente du fait qu'il s'agissait d'un impôt faisant, à tort ou raison, partie de notre paysage fiscal, et qu'il était difficile d'en proposer purement et simplement la suppression – bien que certains de ses membres en aient éprouvé la tentation –, la mission s'est néanmoins demandé s'il ne convenait pas de réfléchir à une réforme radicale de son assiette.

Elle a évoqué, ainsi, une réforme profonde de cet impôt. Celle-ci consisterait, d'une part, à élargir considérablement son assiette, notamment en incluant les biens professionnels et les œuvres d'art, et, d'autre part, à créer un seul taux d'imposition, très faible, qui pourrait être de l'ordre de 0,5 %. Un tel système devrait être assorti d'abattements spécifiques élevés pour l'outil de travail, afin de ne pas pénaliser les petites entreprises.

Séduite, à certains égards, par une solution qui par sa simplicité évitait les effets pervers consécutifs à la mise en place de régimes dérogatoires, et répondait au critère classique d'un bon impôt, qui est d'avoir une assiette large et un taux modéré, la mission n'a finalement pas pris un tel parti.

Il lui a semblé toutefois que l'effet positif pouvant résulter d'une telle réforme, serait en tout ou partie neutralisé par les craintes de voir un taux bas être poussé irrésistiblement vers le haut comme on en a vu maints exemples – à commencer par la CSG – tout au long de notre histoire fiscale.

*b) Pour des droits de mutation garantissant la liberté de transmettre ses biens à ceux qui vous sont proches*

**A moyen terme, il est évident que la France ne pourra pas échapper à une refonte des droits de mutation à titre gratuit. Comme on l'a vu, son barème est beaucoup trop élevé par rapport à celui de ses principaux partenaires européens.**

A l'heure actuelle, l'abattement autorisé est particulièrement bas : 500.000 francs pour les conjoints, 300.000 francs pour les ascendants, 150.000 francs pour les frères et sœurs et 10.000 francs (sic !) dans les autres cas. Ces abattements devront donc être progressivement relevés à un niveau compatible avec le souhait de nos concitoyens de pouvoir assurer l'avenir matériel de leurs proches.

En particulier, il est inacceptable que le taux de 20 % s'applique pour la fraction de part nette taxable comprise entre 100.000 francs et 3,4 millions de francs. En effet, cette tranche est beaucoup trop large.

Il convient donc de revoir les premières tranches du barème afin de les relever significativement pour éviter ce paradoxe que des fortunes de 100.000 francs ou de 3,4 millions de francs soient jugées équivalentes, puisqu'elles sont taxées au même taux marginal.

Certes, des dispositions existent en cas de donations anticipées, mais certains dispositifs, ainsi que cela a été signalé à la mission, viennent en atténuer l'efficacité.

Tel est le cas, en particulier, du barème fixant la valeur de l'usufruit, qui constitue une entrave d'autant plus regrettable aux transmissions de patrimoines que l'on s'efforce, au contraire, de favoriser par tous les moyens les donations anticipées. Ceci est de la première importance au regard de notre sujet, dans la mesure où précisément, c'est l'excès de taxation des transmissions d'entreprises qui légitime l'expatriation.

Établi au début du siècle sur la base d'une espérance de vie de près de 20 ans inférieure à celle d'aujourd'hui et de taux d'intérêt sensiblement plus faibles, le barème actuel tend à sous-estimer la valeur de l'usufruit que le donataire conserve et partant surévaluer celle du bien transmis.

**La surévaluation de l'assiette de l'impôt et, donc, des droits, est pénalisante pour les transmissions d'entreprises, qui, on le sait, donnent lieu parfois à des comportements d'expatriation de la part de ceux qui cherchent à éviter le poids d'un impôt jugé excessif**

## **LES ATTRAITS DE LA FISCALITÉ BELGE POUR LES PARTICULIERS**

### **I. DES RÉGIMES ATTRAYANTS POUR LES PARTICULIERS**

Comparé au système français, l'impôt sur les personnes physiques comporte un certain nombre de zones non taxables ou faiblement taxées qui attirent les contribuables fortunés voulant échapper à la fiscalité sur le patrimoine existant en France. La fiscalité des revenus du travail est en revanche considérée comme confiscatoire.

1. Exonération des plus-values mobilières : Les plus-values provenant de la gestion normale d'un portefeuille privé sont en principe non imposables à l'exception des plus-values résultant de participations substantielles (> 25 %) détenues dans une société belge et cédées à une société étrangère.

2. Taxation proportionnelle des produits financiers : Les dividendes et les intérêts sont, sauf exception, soumis à un prélèvement libératoire compris entre 15 et 25 %. Ils ne sont pas soumis à la progressivité de l'impôt sauf lorsque celle-ci est plus favorable.

3. Il n'existe pas d'impôt sur la fortune.

4. La donation : Les donations manuelles, quel que soit leur montant, intervenues plus de trois ans avant le décès du donateur, sont exonérées des droits de succession.

5. Le secret bancaire : Pour les particuliers, le secret bancaire est quasi absolu sur les comptes privés. L'administration fiscale ne reçoit aucune information des banques sur les revenus perçus (en général soumis au prélèvement libératoire) et l'accès aux comptes bancaires n'est possible, sur autorisation du directeur général des impôts, que lorsqu'une enquête fait apparaître des éléments concrets laissant présumer un mécanisme de fraude fiscale. Dans les faits, les enquêtes sur un compte bancaire sont extrêmement rares (quelques unités par an).

Cette situation incite un certain nombre de nos compatriotes fortunés à venir s'installer en Belgique : pour échapper à l'ISF sur leur patrimoine mobilier présent et à venir, et, jusqu'en 1999, pour anticiper la réalisation de plus-values importantes liées notamment à la cession ou à la transmission d'entreprises créées par le contribuable.

Si elle est un pays de refuge pour une certaine catégorie de contribuables, la Belgique n'est pas particulièrement attractive au plan de la fiscalité personnelle pour un entrepreneur qui voudrait créer sa propre entreprise, compte tenu de la lourdeur de l'imposition des revenus salariaux et professionnels.

### **II. LES RÉGIMES FISCAUX LIÉS AUX INVESTISSEMENTS DES ENTREPRISES**

La Belgique possède un dispositif légal d'agrément préalable et de décisions anticipées qui permet à l'administration d'accorder à certaines catégories d'investisseurs étrangers (essentiellement les groupes multinationaux et une partie de leur personnel) des régimes fiscaux dérogatoires au droit commun.

Les structures de holdings constituent également un outil d'optimisation fiscale internationale, auquel peuvent avoir recours ces mêmes groupes mais aussi les entrepreneurs dans le cadre de la cession de leur outil de travail.

1. Les régimes liés aux agréments et aux « rulings » :

Conçu pour attirer les investisseurs étrangers, le système a pour but de garantir la sécurité juridique des opérateurs économiques en leur donnant la possibilité d'obtenir de l'administration des décisions sur l'application future de la loi fiscale à leur égard.

- *Les décisions prises par la Commission des accords fiscaux préalables* : Elles sont limitativement définies par les dispositions de l'article 345 du code des impôts et concernent principalement les exonérations liées aux opérations de restructuration des groupes (système équivalent au dispositif français en matière d'agrément, article 210 et suivants du code général des impôts).

- *Les accords conclus avec le service des décisions anticipées* : Les accords sur les sociétés de service des groupes multinationaux permettent à ces entreprises d'exercer certaines activités au profit des autres sociétés du groupe à des prix très faibles, sans que le caractère réduit des marges bénéficiaires et des résultats imposables qui en résulte, ne soit sanctionné par l'administration fiscale.

L'Arrêté royal du 3 mai 1999 étend la possibilité d'obtenir des décisions anticipées :

- aux projets d'investissements en immobilisations corporelles et incorporelles,
- à la territorialité des implantations,
- à la détermination des prix de transfert,
- à l'application des droits d'enregistrement sur les apports en capital.

Cet outil est particulièrement adapté pour offrir des régimes clefs en main « discrets et efficaces » en terme d'attractivité fiscale sur le territoire belge.

2. Le régime des cadres expatriés des groupes multinationaux : Ces cadres sont considérés fictivement comme des non-résidents et leur imposition est strictement limitée aux revenus de source belge :

- la quote-part des rémunérations afférente aux prestations professionnelles effectuées à l'étranger est totalement exemptée d'impôt en Belgique,

- le solde taxable subit des réfections et exonérations liées à l'expatriation.

3. Le régime des stocks-options : La particularité réside dans la taxation forfaitaire des options au moment de leur attribution et non, comme généralement, au moment de leur levée.

4. Les holdings : C'est le régime de droit commun de l'impôt sur les sociétés qui s'applique mais il est particulièrement intéressant, puisqu'il permet de cumuler les exonérations prévues en matière de dividendes perçus, de retenues à la source sur les dividendes versés et de plus-values sur les cessions de participations.

L'exonération des plus-values sans condition de taux ou de durée de détention en font l'un des régimes les plus attractifs d'Europe.

Ce dispositif fiscal, qui s'adresse particulièrement aux groupes multinationaux, est décrié par les partenaires européens de la Belgique mais également, de l'intérieur, par une partie du monde politique qui met en avant le manque à gagner fiscal lié à ces régimes.

Le ministre des finances a affirmé à plusieurs reprises que ceux-ci ne seraient supprimés qu'aux dernières échéances prévues suite au sommet de Feira. La réforme de l'impôt sur les sociétés visant à une baisse des taux s'appliquant à une assiette élargie dans laquelle est engagée le gouvernement sera peut-être l'occasion d'une remise en cause anticipée de cette situation.

*c) Pour un régime des plus-values de cession qui tienne compte de l'enrichissement réel*

**La mission estime qu'il importe de tenir compte de l'érosion monétaire qui affecte les titres des entreprises.** En effet, le code général des impôts prévoit un abattement pour tenir compte de l'érosion monétaire en matière de vente d'un immeuble. Il convient d'élargir ce régime aux ventes de titres mobiliers.

*d) Pour un allègement et une simplification de l'impôt sur le revenu*

La France ne peut rester inerte, alors la réforme allemande introduite par le chancelier Schröder prévoit une baisse du taux marginal à 51 % en 2001, jusqu'à 42 % en 2006.

Il faut, d'abord, réaliser une opération vérité en donnant suite à la proposition du conseil national des impôts tendant à **intégrer dans le barème l'abattement de 20%** réservé aux salariés et aux adhérents à des centres de gestion agréés dans la limite d'un plafond de 722 000 francs, étant donné que les revenus ne bénéficiant pas de cet abattement ne représentent plus qu'une part assez faible de la matière imposable.

Le taux de la tranche supérieure passerait ainsi de 53,25 % à environ 42,2 %. Une telle réforme, qui ramènerait effectivement notre taux marginal d'imposition à un niveau proche de celui en vigueur en Grande Bretagne, serait de nature à favoriser toutes les activités de services, comme la banque ou les assurances, employant des spécialistes auxquels les conditions de marché permettent d'exiger des rémunérations élevées.

Dans le cas où le débat que pourrait susciter l'avantage ainsi donné aux revenus non salariaux conduirait à des mesures de rééquilibrage - qui pourraient par exemple prendre la forme d'une nouvelle tranche d'imposition -, il est indispensable que son taux reste inférieur à 50 %.

Il faut ensuite remettre sur le métier **une réforme du mode de perception de l'impôt aboutissant au prélèvement à la source** en vigueur dans la quasi-totalité des pays de l'Union européenne, ce qui réduirait les coûts de perception et, surtout, diminuerait l'incompréhension et les réactions de rejet que cet impôt suscite chez beaucoup de nos compatriotes en France, mais aussi à l'étranger, lorsqu'il s'agit d'envisager un retour en France.

#### **4. Rapprocher la fiscalité des entreprises de la norme européenne**

Il convient de remarquer que l'évolution du taux français de l'impôt sur les sociétés diffère de celle de la plupart des pays de l'Union

européenne<sup>1</sup> et que, d'une façon générale, il faut poursuivre, notamment pour les PME, le processus en cours de retour à la moyenne européenne.

La mission tend d'abord à mettre l'accent sur un groupe de mesures ponctuelles particulièrement utiles du point de vue de la compétitivité des entreprises françaises ; pour autant elle ne s'interdit pas ensuite d'appeler de ses vœux des réformes plus lourdes par leurs implications techniques, mais qui semblent de nature, non seulement à clarifier des régimes juridiques longtemps avancés devenus particulièrement confus avec les années, mais encore à nous rapprocher des pratiques de nos concurrents européens.

Il s'agit d'améliorer, au regard du poids des prélèvements mais aussi de la lisibilité des régimes, la compétitivité de notre système fiscal, dont on a vu qu'il était un des critères de localisation des investissements.

*a) Les mesures à court terme : amortissements des actifs incorporels et suppression du taux supérieur de la taxe sur les salaires*

La mission a constaté à la suite des auditions auxquelles elle a procédé, que **deux dispositions fiscales pénalisent particulièrement la localisation des entreprises en France et incitent à des délocalisations d'activités.**

**• Les amortissements des actifs incorporels**

Il s'agit d'abord du régime des amortissements des éléments incorporels qui est moins favorable en France que dans certains États de l'Union européenne. En effet, en France, seuls les droits incorporels ayant une durée limitée dans le temps, peuvent faire l'objet d'un amortissement, comme les brevets ou les logiciels. En revanche, ni le fonds de commerce, ni les marques de fabrique ne peuvent faire l'objet d'un amortissement. Cette rigueur risque de pénaliser la localisation de marques en France ou encore d'entreprises gestionnaires de bases de données.

Selon les informations obtenues par la mission, la jurisprudence est en train d'évoluer sur ce sujet<sup>2</sup>, ce qui devrait lever les réticences doctrinales

---

<sup>1</sup> En 1995 (avant l'adoption de la loi de finances rectificative), le taux de l'impôt sur les sociétés en France s'élevait à 33,33 %. Depuis, il a fait l'objet de multiples modifications et se monte désormais à 36,44 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions de francs (et 35,33 % pour les autres).

<sup>2</sup> Ainsi, dans un arrêt (SA Franco-suisse gestion) du 5 décembre 1995, la Cour administrative d'appel de Paris a admis qu'un élément incorporel du fonds de commerce « peut donner lieu à une dotation annuelle à un compte d'amortissement s'il est normalement prévisible, lors de sa création ou de son acquisition par l'entreprise, que cet élément se déprécie, c'est-à-dire que ses effets bénéfiques sur l'exploitation sont amenés à prendre fin ».

résultant du fait qu'on ne peut, en théorie, amortir des biens qui ne se déprécient pas. **La mission propose donc d'élargir le champ d'application de l'amortissement des actifs incorporels, notamment en y incluant les marques.**

- **La suppression du taux supérieur de la taxe sur les salaires**

Alors que l'ensemble des banques européennes sont exonérées de TVA sur les intérêts, les banques françaises acquittent une taxe sur les salaires, au prorata des opérations exonérées de TVA. Bien qu'elles supportent cette taxe de substitution, les banques françaises n'en sont pas pour autant admises à élargir leurs droits à récupération de TVA.

De fait, la taxe sur les salaires est devenue un impôt spécifique, supporté d'une manière discriminatoire par les banques et sociétés d'assurances françaises notamment. La mission est consciente que la suppression pure et simple de cette taxe à court terme est délicate car elle priverait l'État d'une recette de 50 milliards de francs. **Toutefois, elle propose à court terme la suppression du taux supérieur de 13,60 %.**

- b) Les mesures à moyen terme : exonération des plus-values sur cession de titres de participation et suppression de l'avoir fiscal*

Il s'agit de deux régimes fiscaux anciens qui, en leur temps, avaient donné à la fiscalité française une avance certaine sur ses concurrentes mais qui aujourd'hui, apparaissent relativement obsolètes, par suite notamment d'une certaine baisse générale des taux d'imposition.

## **CRÉER UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE POUR LA PLACE FINANCIÈRE DE PARIS : LES PROPOSITIONS DE PARIS EUROPLACE**

Paris est en compétition très vive avec les autres places financières européennes. Certes, elle dispose d'atouts incontestables comme le haut niveau de formation des salariés français, la qualité des infrastructures ainsi que la qualité de la vie et de l'environnement culturel.

Toutefois, face à Londres, la place financière de Paris souffre d'une base trop limitée d'investisseurs faute de fonds de pension français, d'une absence de banques d'investissement de taille mondiale et d'un environnement fiscal et réglementaire défavorable.

Afin d'attirer les entreprises et les meilleurs talents de la finance en France, Paris Europlace a dressé la liste des réformes indispensables. Elles peuvent être regroupées en deux grandes catégories : supprimer les taxations n'existant pas dans les autres États européens et attirer en France des talents, français et étrangers.

### **1. Supprimer les taxations n'existant pas dans les autres États européens**

Afin d'améliorer la compétitivité de la place financière de Paris, il convient de revenir sur deux dispositions : la taxe sur les salaires et la contribution des institutions financières.

#### **• La taxe sur les salaires**

Elle trouve son origine dans le versement forfaitaire sur les salaires qui avait été mis à la charge des employeurs par le décret de réforme fiscale de 1948 et se substituait pour les salariés à la taxe professionnelle. Le versement forfaitaire présentait primitivement un caractère temporaire. Il a changé de dénomination pour devenir, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1968, la taxe sur les salaires.

Pour les banques et les sociétés d'assurance, l'existence de cette taxe pose un double problème :

- d'une part, elle contribue à les inciter à localiser les emplois à l'étranger et rend moins attractive l'implantation de banques et sociétés d'assurance étrangères à Paris ;

- d'autre part, elle pèse sur la compétitivité des banques et sociétés d'assurance françaises par rapport à leurs concurrentes européennes.

A défaut de pouvoir supprimer la taxe sur les salaires pour des raisons budgétaires (le produit de cet impôt s'élève à 50 milliards de francs), Paris Europlace propose de supprimer le barème supérieur de 13,6 % pour la fraction de rémunération excédant 83.480 francs. Deux barèmes subsisteraient, de 4,25 % pour la fraction de rémunération inférieure à 41.780 francs et de 8,5 % pour la fraction de rémunération comprise entre 41.780 francs et 83.480 francs. Paris Europlace chiffre l'impact budgétaire de cette mesure à 4 milliards de francs.

• **La taxe sur les contributions financières**

Comme le constate Paris Europlace, cette taxe sectorielle, calculée indirectement sur le poids de la masse salariale, n'a pas d'équivalent à l'étranger alors qu'elle concerne un secteur très important pour l'emploi en France, mais également très exposé à la compétition internationale.

C'est la raison pour laquelle Paris Europlace demande sa suppression.

**2. Attirer en France des talents, français et étrangers**

• **Favoriser l'emploi en France de salariés étrangers**

Paris Europlace constate que les entreprises françaises, de plus en plus internationales, ont besoin de cadres étrangers. Toutefois, le coût de l'emploi dans notre pays freine les recrutements.

Pour assurer un revenu net après impôt de 450.000 francs à un résident, le coût global pour l'employeur est aujourd'hui de 1.454.203 francs en France contre 739.353 francs au Royaume-Uni, 820.616 francs en Allemagne et 963.092 francs aux Pays-Bas, soit un surcoût moyen de 75 %.

Pour remédier à cet inconvénient, Paris Europlace propose d'instaurer un abattement sur les charges fiscales et sociales des cadres étrangers.

• **Retenir les cadres français**

Les salariés très qualifiés français sont de plus en plus mobiles. Ils sont naturellement très attirés par la place financière de Londres qui leur offre des opportunités de carrière et des rémunérations uniques en Europe. Il convient donc d'éviter que l'environnement social et fiscal de la place financière de Paris renforce davantage leur tendance à s'expatrier.

Paris Europlace constate que la prochaine baisse de l'impôt sur le revenu constitue un premier élément positif, puisque le taux marginal va, au terme de la réforme, être réduit de manière significative.

Toutefois, le poids des prélèvements sociaux en France reste trop élevé. Dans la mesure où les cotisations retraite sont plafonnées, il pourrait être envisagé, au-delà d'un certain seuil de cotisations, un plafonnement ou une forfaitisation des cotisations maladie, chômage et famille.

Le rapport de Paris Europlace conclut sur l'urgence de la situation : « *la globalisation des marchés, le rapprochement des réglementations prudentielles (qui facilite la délocalisation), l'avènement de l'euro (qui neutralise les avantages d'une gestion financière dans le pays de la monnaie), l'organisation des activités financières par lignes de métiers mondiales, le processus engagé de fusion de certaines bourses, posent la question de la survie de certaines activités à Paris si elles restaient handicapées.* ».

La complexité des régimes et l'importance des masses financières en cause amènent la mission à approuver le principe de réformes préconisées selon les cas dans le rapport de M. Frédéric Lavenir ou de Paris Europlace, mais sans s'engager dans des modalités dont la définition sort du cadre de la mission.

- **L'exonération des plus-values sur cession de titres de participation**

Comme il a été indiqué précédemment, déjà six pays de l'Union européenne exonèrent les plus-values sur cession de titres, dont les Pays-Bas et, à partir de l'année prochaine, l'Allemagne. Si la France veut faciliter la réorganisation des entreprises françaises et la création de pôles nationaux puissants, **elle doit également exonérer les plus-values sur cession de titres.**

- **Suppression de l'avoir fiscal**

L'avoir fiscal et son corollaire le précompte ont été créés en 1965 pour éviter la double-imposition de l'entreprise et de son actionnaire. Aujourd'hui 36 ans après, il faut bien constater avec M. Alain Lambert, président de la commission des finances du Sénat, que le système actuel est « moribond ».

Pire encore, en ne se réformant pas, la France s'éloigne de ses principaux concurrents, puisque, avec l'Italie, elle est le seul grand pays à vouloir éviter la double-imposition du groupe et de son actionnaire, personne physique.

Plusieurs critiques peuvent être adressées au régime actuel :

1/ l'avoir fiscal ne correspond plus à sa vocation première qui était d'annuler la double-imposition du dividende : le précompte, qui, à l'origine, ne devait être qu'un « gage » de l'avoir fiscal, pénalise aujourd'hui lourdement les sociétés ;

2/ des taux multiples sont apparus : pour satisfaire une partie de sa majorité, le Gouvernement actuel a progressivement baissé le taux de l'avoir fiscal pour les associés, personnes morales, qui devrait atteindre 15 % en 2002 ;

3/ le système est emblématique de la fiscalité française : il est complexe et variable avec des taux différenciés selon les personnes et selon les années et il est coûteux pour l'État avec une dépense importante à mettre en rapport avec les quelques 11 milliards de francs de recettes du précompte attendus pour 2001.

Aujourd'hui, il est temps de réfléchir à un nouveau système, dans la mesure où, à cette complexité, ne correspond aucun intérêt économique. Le système n'est en aucune façon incitatif à l'investissement dans des sociétés françaises, ni pour les Français ni pour les étrangers, pour lesquels il est faux de dire que cet avoir fiscal octroyé en numéraires les incite à acheter des titres de groupes français.

Le cadeau que constitue le remboursement de l'avoir fiscal aux actionnaires étrangers ne représenterait que 0,35 % de la valeur du titre.

Dans ces conditions, la mission qui n'a pas la capacité technique de faire des propositions détaillées, ne peut que joindre sa voix à celle de tous ceux qui proposent que cette législation soit remplacée par un régime d'imposition des distributions, voisin de ceux de nos principaux concurrents.

La suppression de l'avoir fiscal doit être mise à l'étude dans les meilleurs délais, ainsi que son remplacement par un nouveau système, qui pourrait notamment s'inspirer de la nouvelle législation fiscale allemande. Celle-ci évite les double-impositions chez la société distributrice et impose les dividendes à un taux raisonnable pour l'actionnaire, personne physique. Celui-ci ne paierait l'impôt qu'au taux du barème et que sur 50 % des dividendes perçus.

*c) Poursuivre l'harmonisation européenne de la fiscalité des entreprises*

La mission approuve la lutte contre la concurrence fiscale dommageable entreprise par l'Union européenne à travers le code de conduite. Toutefois, elle estime qu'une politique plus ambitieuse doit être menée en vue d'harmoniser la fiscalité des entreprises. **Elle pourrait consister à proposer aux entreprises un ensemble unique de règles régissant l'assiette de l'impôt sur les sociétés pour leurs activités menées à l'échelle communautaire.** Il n'est pas question de supprimer toute concurrence fiscale, mais de normaliser *a minima* un certain nombre de règles fiscales, notamment d'assiette.

En 1992, un comité avait été créé, présidé par M. Onno Ruding, afin de formuler des propositions dans ce sens.

Certaines propositions ont été retenues, mais aucune mesure n'a été prise en faveur d'une harmonisation de l'assiette de l'impôt sur les entreprises. De même, aucune réflexion n'a été engagée sur une imposition minimale des entreprises, parce qu'à l'époque, une telle imposition était jugée incompatible avec l'existence d'une certaine compétence fiscale entre les États. Toutefois, l'idée d'une imposition minimale pourrait de nouveau resurgir en raison de la multiplication des candidatures à l'Union européenne d'États n'imposant pas ou peu les entreprises, comme la Lituanie ou encore Chypre.

### Impôt sur les sociétés – Évolution des taux maximum – Comparaison internationale

Nota : Parmi les États visés ci-après, la Belgique, les États -Unis, l'Irlande, le Luxembourg et le Royaume-Uni appliquent des barèmes progressifs d'impôt sur les sociétés. Par conséquent, le taux effectif d'imposition dans ces cinq États est généralement inférieur aux taux maxima mentionnés dans le tableau.

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
D 42 (1) ND 37	42 34	34	33,33	33,33	33,33	36,66	36,66	41,66	40	37,76	36,43
D 36 (1) ND 50	36 50	36 50	36 50	30 45	32,25 48,37	32,25 48,37	32,25 48,37	31,65 47,47	31,65 42,20	31,65 42,20	} 26,37
30	30	30	30	34	34	34	34	34	34	34	
43	41	39	39	40,17	40,17	40,17	40,17	40,17	40,17	40,17	40,17
40	38	38	34	34	34	34	34	34	32	32	30
35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
25	25	25	25	25	25	28	28	28	28	29	29
ND 46	ND 46	35	35	35	C 35	C 35	C 35	C 35	C 35	C 35	C 35
D 0	D 0	35	35	35	NC 40	NC 40					
43	40	40	40	40	38	38	36	32	28	24	20
46,36	47,83	47,83	52,20	52,20	52,20	53,20	53,20	27 à 37 (2)	27 à 37 (2)	27 à 32 (2)	19 à 36
34,68	33,33	33,33	33,33	33,33	34,32	34,32	33,28	31,20	31,20	31,20	31,20
35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
39,6	39,6	39,6	39,6	39,6	39,6	39,6	39,6	37,4	37,4	35,2	35,2
34	33	33	33	33	33	33	31	31	30	30	30
40	30	30	30	30	28	28	28	28	28	28	28
34	34	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
9,8	9,8	9,8	9,8	9,8	9,8	9,8	9,8	8,5	8,5	8,5	8,5

(1) D = bénéfices distribués ; ND = bénéfices non distribués ; C = société cotée ; NC = société non cotée

(2) Le taux moyen d'imposition de l'ensemble du bénéfice ne peut être inférieur à 27 %. Dès lors, le taux effectif d'imposition varie entre 27 % et 37 %. Plus un impôt régional égal, en général, à 4,25 % de la valeur ajoutée nette produite par les sociétés (impôt non déductible de la base de l'IS d'Etat).

(3) plus, dans la plupart des États fédérés, un impôt égal, en moyenne, à 7% du bénéfice, déductible de la base de l'IS fédéral

(4) plus un impôt variable selon chacun des 26 cantons et des compléments d'impôt au niveau de chaque commune : taux global effectif du canton de Genève = 30,99 %, du canton de Zurich = 18,44 % à 32,3 % et du canton de Zug = de 13,92 % à 19,35 %

### **Rappel des propositions du comité Ruding**

#### **• Imposition des transactions transfrontalières**

Le comité propose un élargissement du champ d'application de la directive mère-filiales :

- élargissement de la suppression de retenue à la source sur les dividendes entre États membres à tous les types de sociétés et réduction des seuils de participation ;

- adoption d'un projet de directive, similaire à celle des dividendes, mais relatif, cette fois, aux intérêts et redevances : en effet, les retenues à la source qui frappent les paiements d'intérêts et de redevances entre entreprises créent des obstacles pour les opérateurs économiques qui exercent des activités transfrontalières. Elles peuvent impliquer des formalités très longues, entraîner des pertes de trésorerie et aboutir quelques fois à une double imposition.

La Commission a présenté une proposition de directive le 4 mars 1998.

#### **• Les prix de transfert**

Le rapport Ruding insiste sur la nécessité de fixer des règles harmonisées relatives à la détermination des prix de transferts (prix auquel une entreprise d'un groupe rémunère les biens ou service qui lui sont fournis par une entreprise appartenant au même groupe). Sans cette mesure, on risque d'aboutir à des situations dans lesquelles les coûts sont localisés dans les pays où les taux nominaux d'imposition sont élevés et les bénéfices dans les pays où ces taux sont faibles.

- **Les systèmes d'impôt sur les sociétés**

Les recommandations visent les modalités et l'étendue de l'allégement accordé aux actionnaires sur l'IS frappant les bénéfices distribués sous forme de dividendes.

- **Les taux nominaux d'IS**

Pour réduire les distorsions de concurrence qui peuvent résulter des différences de régime fiscal, le Comité recommande l'adoption d'un taux minimal de 30 % et un taux maximal de 40 %. Le taux minimal est justifié par la nécessité de contrecarrer l'érosion fiscale. Par contre, le taux maximal est plus difficilement justifiable économiquement.

- **L'assiette de l'IS**

L'harmonisation des taux d'IS n'a de sens que si la base d'imposition fait également l'objet d'une harmonisation minimale (fixation de normes minimales pour les principaux paramètres de détermination de la base imposable : les amortissements, les provisions pour créances douteuses, les dépenses et charges professionnelles et le report des pertes). Dans le cas contraire, la convergence des taux d'imposition peut très bien aboutir à accroître les différentiels de coût du capital. Il suffit simplement pour cela que pour un même taux, les assiettes soient différentes.

- **Les incitations fiscales**

Les incitations fiscales doivent être limitées afin de rendre la base imposable plus transparente. Cependant, étant donné que l'UEM réduit fortement les instruments de politique économique des États membres, des incitations fiscales pourraient rester nécessaires. Le rapport accepte donc que certaines incitations soient maintenues à la condition qu'elles soient spécifiques à certaines zones ou activités limitées et qu'elles ne fassent pas partie du système fiscal général.

## **5. Maîtriser les charges sociales à défaut de pouvoir les différencier**

La mission a mis en perspective le rôle joué par le niveau élevé des charges sociales dans la perte de compétitivité du site France pour l'accueil de certaines activités professionnelles hautement qualifiées comme celle des spécialistes des marchés financiers ou même les footballeurs.

L'absence de régime spécifique aux salariés étrangers constitue une difficulté pour les directions des ressources humaines des grands groupes qui doivent à la fois compenser le surcoût occasionné par le niveau des charges sociales en France, afin d'assurer la parité du pouvoir d'achat des salaires de leurs cadres, et gérer la complexité du système français afin d'accompagner le personnel expatrié dans leurs démarches. Cette situation n'est pas spécifique à la France, puisqu'à la pluralité des taux de cotisations sociales dans les pays européens, correspond également une pluralité de régimes de prestations sociales.

Par ailleurs, la mise en place sur le plan social d'un tel régime particulier ne serait pas sans poser des problèmes juridiques tant au niveau national au regard du respect du principe d'égalité qu'au niveau européen, compte tenu des directives relatives à la libre circulation des travailleurs.

Néanmoins, des réformes globales sont possibles et pourraient concerner l'ensemble des actifs.

#### **Le cas particulier de l'expatriation des joueurs de football**

Les auditions des responsables des grandes entreprises ont souvent donné lieu à des références sportives pour expliquer pourquoi, par exemple, certains spécialistes des marchés financiers allaient « jouer » à l'étranger. Afin de mieux appréhender la question de l'expatriation des sportifs, la mission a organisé le 9 mai 2001 une table ronde réunissant plusieurs personnalités du monde du football afin d'examiner les conséquences de l'expatriation des joueurs de football français en Europe.

Au cours de cette table-ronde, M. Laurent Perpère, président délégué du PSG, a déclaré que les joueurs constituaient le premier exemple de salariés européens. Il a expliqué que, lorsqu'un club comme le PSG versait à un joueur un revenu net de 100 francs, le coût total pour le club s'élevait à 300 francs, alors qu'il ne s'élevait qu'à 185 francs pour un club britannique.

Cette différence a été considérée comme un **facteur important favorisant l'expatriation des joueurs**.

Plusieurs intervenants ont souligné la nécessité d'adopter des règles spécifiques adaptées aux particularités du milieu sportif, et d'harmoniser les règles de gestion des clubs au niveau européen.

Au cours de cette réunion, M. Jacques Donzel, conseiller technique au Cabinet de Mme Marie-Georges Buffet, ministre de la Jeunesse et des Sports, a expliqué que le Gouvernement privilégiait la voie de l'étalement de la fiscalité et des charges sociales plutôt que celle de l'allègement.

Cette table ronde n'a pas abouti à la condamnation du phénomène de l'expatriation qui, au contraire, a été considéré comme un facteur positif ayant participé au succès de la sélection nationale.

Seul le **caractère déséquilibré du phénomène au détriment des clubs français** a été dénoncé ainsi que les conditions économiques et sociales qui pénalisent leur activité.

Après avoir envisagé de re-plafonner de certaines cotisations sociales évoquées par telle ou telle des personnalités qu'elle a auditionnées, ou de proposer un régime spécifique pour les salariés expatriés en France pour quelques années qui aurait pu également bénéficier aux sportifs de haut niveau, la mission a préféré préconiser une politique généralisée d'abaissement des prélèvements sociaux.

Alléger les charges sociales sur les ressortissants étrangers ayant le statut de résident temporaire, en ce qui concerne les cotisations retraites ou des possibilités de paiements fractionnés des rémunérations, est une idée séduisante mais complexe à mettre en œuvre, compte tenu notamment de nos engagements européens et internationaux.

### LES PRESTATIONS SOCIALES

	FRANCE	ALLEMAGNE	PAYS-BAS	ROYAUME-UNI
REMBOURSEMENT DE SOINS	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Libre choix du médecin</li> <li>▪ Avance des frais par l'assuré (sauf accidents de travail)</li> <li>▪ Remboursement sur la base du tarif conventionnel ou d'autorité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Libre choix parmi les médecins conventionnés</li> <li>▪ Pas d'honoraires à payer</li> <li>▪ Libre choix de la caisse maladie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Libre choix du médecin conventionné par une caisse maladie</li> <li>▪ Changement deux fois par an</li> <li>▪ Pas d'honoraires à payer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inscription sur une liste d'un médecin généraliste, du service national de santé, de son lieu de résidence</li> <li>▪ Soins gratuits - Pas d'honoraires à payer</li> </ul>
MALADIE Indemnités journalières	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Délai de carence : 3 jours</li> <li>▪ Montants des prestations : . 50 % du salaire calculé sur les trois mois précédant l'arrêt</li> <li>▪ Salaire maximum : 14.470F/mois</li> <li>▪ Minimum : 49,55 F/jour</li> <li>▪ Maximum : 241,15 F/jour</li> <li>▪ Durée d'indemnisation : . 360 J sur une période de 3 ans . ou 3 ans si affection de longue durée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Délai de carence : 1 jour</li> <li>▪ Montant des prestations : . L'employeur maintient le salaire pendant les 6 premières semaines . 80 % du salaire dans la limite du plafond (77.400 DM/an - limité à 100 % du net)</li> <li>▪ Maximum 25 DM/jour + compl. éventuel par l'employeur)</li> <li>▪ Durée maximale d'indemnisation 78 semaines sur période de 3 ans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Délai de carence : 0 à 2 jours</li> <li>▪ Montant des prestations : . 70 % du salaire journalier : l'employeur assure le paiement pendant 2 à 6 semaines</li> <li>▪ Salaire maximum pris en compte 289 NGL/jour</li> <li>▪ Durée maximale d'indemnisation : 12 mois</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Délai de carence : 3 jours et salaire &gt; 62 £/semaine</li> <li>▪ Montant des prestations : . Indemnisation par l'employeur à concurrence de 28 semaines</li> <li>▪ Montant des prestations : environ 56 £/semaine</li> </ul>
MATERNITÉ Indemnités journalières	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durée du congé : 6 semaines avant la naissance, 10 semaines après</li> <li>▪ Montant des prestations : . 100 % du salaire net dans la limite du plafond de SS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durée du congé : 6 semaines avant la naissance, 10 semaines après</li> <li>▪ Montant des prestations : Maintien du salaire net moyen avec un maximum de 25 DM/jour</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durée du congé : 16 semaines</li> <li>▪ Montant des prestations : 100 % du salaire journalier maximum : 289 NGL/jour</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durée du congé : 16 semaines</li> <li>▪ Montant des prestations : 90 % du salaire pendant 6 semaines puis 12 semaines au taux uniforme de 56 £/semaine</li> </ul>
INVALIDITÉ Pension	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Perte de capacité de gain des 2/3</li> <li>▪ Montant de la pension . Invalide 1<sup>ère</sup> cat. : SAMB x 30 % . Invalide 2<sup>ème</sup> cat. : SAMB x 50 % . Invalide 3<sup>ème</sup> cat. : SAMB x 50 % + majoration tierce personne</li> <li>▪ Maximum de paiement : 82.320 F</li> <li>▪ Minimum de paiement : 17.147 F</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Taux minimum d'incapacité : 50 %</li> <li>▪ Montant de la pension Mensuellement : nombre de points x Valeur actuelle de la pension x Indice de la pension</li> <li>▪ Valeur actuelle de la pension : environ 47,44 DM</li> <li>▪ Le nombre de points attribué par année de cotis. = le ratio entre le salaire plafonné de l'employé et le salaire de base des assurés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Taux minimum d'incapacité : 15 %</li> <li>▪ Après 52 semaines d'incapacité, le taux minimum d'incapacité passe à 25 %. La base n'est plus le salaire journalier mais un montant fixe</li> <li>▪ Montant des prestations : de 14 % de 100/108<sup>ème</sup> du salaire jour à 70 % de 100/108<sup>ème</sup> du salaire journalier + allocation vacances</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Taux minimum d'incapacité : pas de taux spécifique</li> <li>▪ Montant des prestations : . Invalidité temporaire : ~ 56 £/semaine . Invalidité permanente : 62 £/semaine + supplément dont le montant dépend de l'âge auquel l'invalidité est déclarée, soit ~13,5 £/semaine si &lt;35 ans ~8,50 £/semaine si 35 à 44 ans</li> </ul>
ACCIDENTS DE TRAVAIL MALADIE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Délai de carence : néant</li> <li>▪ Accident de trajet couvert</li> <li>▪ Montant des prestations : . 60 % du salaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Délai de carence : néant</li> <li>▪ Accident de trajet couvert</li> <li>▪ Montant des prestations : . 80 % du salaire,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas d'assurance particulière en matière d'accidents du travail, couverture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'accident de trajet, en général, n'est pas couvert</li> <li>▪ Incapacité temporaire</li> <li>▪ Délai de carence : 3 jours</li> </ul>

PROFESSIONNELLE	<p>précédant l'arrêt pendant 28 jours. 60 % après.</p> <p>. Maximum</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rente accidents de travail</li> </ul> <p>Taux de pension x salaire utile (limite)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rente d'ayants droit</li> </ul> <p>Conjoint, enfants, ascendants</p>	<p>plafond. Montant de la rente . taux minimum d'incapacité :</p> <p>20 %</p> <p>. montant : <math>S \times \text{taux IPP} \times x</math></p> <p>66,66 %</p> <p>si <math>T = 100\%</math> : 68,7 % de S</p> <p>si <math>T = 75\%</math> : 50 % de S, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rente d'ayants droit</li> </ul> <p>Conjoint, enfants, ascendants</p>	<p>comme en maladie, invalidité</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de rente d'ayants droit</li> </ul>	<p>Montant des prestations : idem</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Maladie pendant 168 jours ouvrables</li> <li>▪ Incapacité permanente</li> </ul> <p>Taux mini d'incapacité (T) : 14 %</p> <p>Montant des prestations</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ pas de rente d'ayants droit</li> </ul>
-----------------	--	---	---	--

Cette politique de maîtrise générale des charges n'est plus aujourd'hui hors de portée compte tenu de l'état des comptes sociaux, l'excédent de 5,2 milliards de francs constaté en 2000 devant perdurer en 2001 pour atteindre 7,9 milliards de francs. Elle constituerait un signe tangible de l'engagement de la France dans la mondialisation et dans la compétition pour accueillir les activités pourvoyeuses d'emplois à haute valeur ajoutée.

Certes, le retour à meilleure fortune des comptes sociaux est précaire, puisqu'il est subordonné à la poursuite de la croissance qui a tendance à fléchir. Il est surtout menacé par les dépenses occasionnées par le non-remboursement par l'État des exonérations de cotisations sociales liées aux trente-cinq heures (13 milliards de francs en 2000) ; or ces dépenses indues pourraient continuer à croître dans les années à venir, limitant d'autant la baisse potentielle des prélèvements sociaux comme l'a rappelé encore dernièrement notre commission des Affaires sociales.

La mission d'information considère que les marges de manœuvre dégagées par la sécurité sociale doivent servir en priorité à abaisser les cotisations sociales pour l'ensemble des salariés et plus seulement pour les bas salaires.

Par ailleurs, la mission d'information rappelle que la maîtrise de l'évolution des prélèvements sociaux est *in fine* déterminée par la maîtrise des dépenses sociales. Cette politique est possible notamment dans le domaine de l'assurance maladie, sans pour autant porter atteinte à la qualité des soins, comme l'a rappelé la commission des Affaires sociales lors de la discussion du dernier projet de loi de financement de la sécurité sociale<sup>1</sup>. Elle nécessite des réformes de structures pour lesquelles doit être recherché un large consensus associant l'ensemble des partenaires du monde social.

Une des réformes structurelles importantes à engager dès maintenant, si l'on ne veut pas assister, soit à l'effondrement des régimes, soit à une explosion des cotisations de nature à affecter la compétitivité de notre pays, est celle des **fonds de pension**, dont l'introduction raisonnée serait de nature à **alléger la pression sur le système des retraites** tout en constituant **une rémunération différée très incitative pour les cadres**.

M. Jean-Pierre Thomas, associé-gérant de Lazard Frères Gestion a regretté devant la mission, la complexité des formules d'épargne salariale relevant de la législation des assurances et rappelé qu'à niveau de rémunération sensiblement équivalent à celui proposé en France, les

---

<sup>1</sup> Voir le rapport n°67 (2000-2001) du Sénat fait au nom de la commission des Affaires sociales sur le projet de loi de financement de la sécurité sociale pour 2001, par M. Charles Descours, sénateur, Tome 1 – Equilibres financiers généraux et assurance maladie.

entreprises américaines offraient à leurs cadres la perspective de revenus de remplacement garantis par les fonds de pension.

A cet égard, la mission souhaite souligner tout l'intérêt des remarques de M. Marc-Antoine Autheman, directeur général de Crédit agricole – Indosuez. Celui-ci a affirmé que « *l'assurance vie, c'est les fonds de pension à la française* ». Pour regretter que l'assurance vie ne soit pas assez employée en marché d'actions par suite d'une réglementation inadaptée privilégiant les obligations.

On voit que des blocages, qu'il faut bien qualifier d'idéologiques, doublés d'une certaine rigidité de la réglementation, peuvent aboutir non seulement à rendre plus difficile la réalisation de l'équilibre des retraites, qui aurait tout à gagner à une montée relative de la prévoyance individuelle, mais encore à affaiblir le capitalisme français en ne permettant pas à notre pays de trouver en son sein les opérateurs capables de **concurrencer dans le capital de entreprises françaises les fonds de pensions américains**.

## **6. Simplifier, clarifier, stabiliser, règles et pratiques fiscales**

Tout au long de ses auditions touchant à la fiscalité, la mission a pu mesurer concrètement ce que recouvrait la notion de réforme de l'État.

Nombre de ses interlocuteurs ont signalé tel ou tel comportement critiquable de l'administration, qui sans toujours relever directement de l'objet de la mission, n'en révélait pas moins **un climat de méfiance vis à vis du contribuable** et d'application aveugle des règles, qui est pour une bonne part dans la mauvaise image extérieure de notre administration et, en particulier, dans la réaction de rejet qu'on voit poindre chez certains déçus de la France, qu'ils soient étrangers ou même français.

On n'en veut pour exemple que le cas de droits liquidés sur des valeurs de titres au jour du décès, alors qu'au moment du paiement des droits leur prix avait tellement baissé que le produit de la vente suffisait à peine au paiement de l'impôt dû.

La mission ne peut donc qu'insister sur le fait que toutes ces propositions doivent être complétées par une **action de longue haleine tendant à simplifier, à stabiliser et à clarifier la règle fiscale**.

Ainsi, il lui a été signalé que le régime du paiement différé des droits de succession était peu appliqué en raison d'un dysfonctionnement au sein de l'administration fiscale.

En effet, le code général des impôts prévoit le paiement fractionné ou différé des impositions exigibles à condition d'apporter des garanties

suffisantes. Cette garantie consiste, en cas de transmission d'entreprise, en des titres de cette dernière. Or, très souvent, le comptable des impôts, responsable pécuniairement, refuse ce genre de garantie et exige une garantie bancaire. De tels comportements ne facilitent guère les transmissions d'entreprises et vont donc à l'encontre de l'objectif de transmission plus facile des patrimoines, qui constitue un des moyens de contrecarrer certaines tendances à l'expatriation.

La mission ne multipliera pas les exemples de comportements critiquables de l'administration, notamment fiscale, préjudiciables à l'image de l'État. Une révolution mentale doit être entamée. L'administration française des impôts, dont la qualité des agents est tout à fait remarquable, doit moderniser son attitude. Elle doit comprendre que l'assujetti a laissé la place sinon toujours au client, du moins à l'utilisateur.

L'administration, qui n'est pas un service mais est au service de la collectivité, doit rendre compte des pouvoirs qui lui sont conférés, sous peine de voir son efficacité, et finalement sa légitimité, en pâtir. C'est ce que l'on a compris dans un certain nombre de pays. On devrait y parvenir également dans le nôtre.

## **B. ACCLIMATER UNE CULTURE DE L'EXCELLENCE ET DE LA RÉUSSITE**

Il est devenu banal de constater que s'opère actuellement, à un rythme extrêmement rapide, une profonde mutation, un passage de la société industrielle à la « **société de la connaissance** ».

Dans ce nouveau modèle, l'économie repose de plus en plus sur la qualité des ressources humaines, la valeur ajoutée que chacun, grâce à sa formation et à ses compétences, apporte à la collectivité.

L'explosion des technologies de l'information et de la communication accélère ces changements, imposant aux structures éducatives et institutionnelles un devoir permanent d'adaptation.

En lançant une « chasse aux talents » visant à attirer les hautes qualifications, sans avoir à supporter eux-mêmes les coûts de formation, les États-Unis, qu'on le veuille ou non, entretiennent un climat concurrentiel de plus en plus vif face auquel on ne peut rester passif.

Devant la mission, le ministre de la recherche, M. Roger-Gérard Schwartzberg, déclarait : « *La France n'a pas vocation à servir d'institut de formation en faveur d'États étrangers qui, au stade ultime, recueilleraient le bénéfice des efforts de formation qu'elle a consentis* ».

La mission souhaite ici présenter quelques orientations et propositions visant précisément à **mieux armer notre pays dans un environnement où le succès, la créativité et la capacité à créer de la « valeur ajoutée » deviennent toujours plus déterminants.**

### **1. Dynamiser la recherche et l'innovation**

Le potentiel de recherche et la capacité d'innovation constituent des éléments de plus en plus déterminants de la compétitivité économique. De ces activités « stratégiques » découlent largement les perspectives de croissance et d'emploi dans les secteurs les plus dynamiques et prometteurs, caractérisés par une forte valeur ajoutée. Pour cette raison, elles font elles-mêmes l'objet d'une vive compétition internationale.

Dans ce contexte de concurrence mondiale, la France est loin d'être démunie. Au sein des grands pays développés, elle compte parmi ceux qui peuvent faire valoir de nombreux atouts et plusieurs réussites.

Malheureusement, des défauts d'organisation, l'excès de réglementation et le manque de souplesse, tout comme certaines réticences psychologiques, l'empêchent de tirer pleinement le bénéfice de son potentiel.

*a) Adapter notre appareil de recherche à la mobilité internationale*

Au travers des analyses et des témoignages qu'elle a recueillis, la mission d'information a pu identifier **plusieurs faiblesses de notre appareil de recherche qui influent visiblement sur le départ, et surtout sur l'absence de retour en France d'un certain nombre de chercheurs**. Face à cette situation, il ne lui appartient pas de proposer des réformes lourdes au sein de nos organismes de recherche, bien que plusieurs personnalités auditionnées et des chercheurs expatriés aient jugé de telles réformes indispensables pour restaurer la compétitivité et l'attractivité de la recherche française.

Il s'agit, ici, de se limiter aux mesures les plus immédiates destinées, non pas à freiner une mobilité internationale des chercheurs qui paraît nécessaire et positive, mais à **faire en sorte que le potentiel scientifique français soit mieux utilisé et valorisé**, au bénéfice de notre pays.

**• Renforcer les actions en direction des chercheurs français à l'étranger pour faciliter leur retour**

Nous avons vu que le fonctionnement actuel du secteur de la recherche pousse au développement des séjours à l'étranger sans assurer correctement le suivi des chercheurs concernés, dont beaucoup ont le sentiment d'avoir perdu tout contact, et donc toute chance de recrutement futur, avec les organismes de recherche français.

Ces organismes, comme les pouvoirs publics, ont pris conscience de la nécessité d'améliorer l'organisation de ces séjours. De **multiples initiatives** ont été prises afin de rétablir avec ces chercheurs un contact qui avait tendance à s'estomper. A travers les différents sites internet, **l'information sur les perspectives d'emploi** en France a été améliorée. Des associations telles que l'association Bernard Grégory ou l'ARISE (Animation du réseau des ingénieurs et scientifiques français à l'étranger), constituent des bases de données sur les ingénieurs et scientifiques français expatriés en vue de faciliter leur placement. Le **forum USA**, initiative remarquable mise en place il y a une dizaine d'années par l'ambassade de France aux États-Unis, permet chaque année de mettre en contact, au travers de manifestations organisées dans différentes villes américaines, les entreprises françaises et le vivier des ingénieurs et scientifiques français expatriés. Enfin, plusieurs organismes de recherche ont défini une véritable stratégie de recrutement axée vers les scientifiques expatriés, à l'image de l'Institut national de recherche en informatique et en automatique (INRIA). Son président, M. Bernard Larrourou, a pu exposer, devant la mission d'information, les conclusions de la récente campagne d'information qu'il a menée outre-atlantique pour faire

connaître à nos compatriotes expatriés les perspectives d'emploi en France dans la recherche publique sur les technologies de l'information et de la communication.

**Toutes ces initiatives doivent être développées et systématisées.** Il serait cependant souhaitable d'aller plus loin dans au moins deux directions.

Tout d'abord, **il est indispensable qu'un contact soit maintenu entre les universités ou les organismes de recherche français et les jeunes scientifiques effectuant un stage post-doctoral.** Trop souvent, ceux-ci ont le sentiment d'être « oubliés » et pénalisés par l'éloignement physique, ceux qui sont restés en France pouvant en revanche entretenir des contacts qui faciliteront leur recrutement. Il faut donc trouver des **formules permettant à ces post-docs,** à travers la participation à des colloques ou la diffusion d'informations, **de se faire connaître et de faire connaître leurs recherches.**

Il est surtout urgent de simplifier et d'adapter les modalités d'inscription au concours de l'enseignement supérieur et de la recherche, afin de **supprimer, autant que possible, tous les obstacles matériels et administratifs que rencontrent aujourd'hui les candidats établis à l'étranger.** Les exigences relatives aux pièces administratives ou aux formulaires à produire doivent être réduites au minimum, d'autant que la plupart des renseignements qu'elles apportent peuvent être vérifiés a posteriori, lors de l'admission du candidat. Les modalités d'examen des candidatures doivent être revues, l'organisation actuelle des auditions des candidats ne donnant manifestement pas satisfaction. En effet, ces auditions, aujourd'hui réduites à un entretien de quelques dizaines de minutes, devraient être beaucoup plus approfondies et leur organisation matérielle (délais de convocation, dates d'audition, prise en compte des frais de déplacement) adaptée aux candidats vivant à l'étranger.

• **Créer, pour les jeunes chercheurs, des emplois sur contrat dans les organismes publics de recherche**

La généralisation du statut de fonctionnaire titulaire dans les organismes de recherche publics a procuré aux chercheurs français un environnement stable sans doute favorable à la continuité de leurs travaux. Elle a en revanche eu pour effet négatif de n'offrir aux jeunes diplômés **aucune autre perspective que la réussite aux concours de maître de conférences et de chargé de recherche. Ce système de « tout ou rien » a transformé des milliers de jeunes diplômés, et notamment des docteurs, en laissés pour compte.** Certains ont purement et simplement abandonné la recherche, d'autres se sont « rabattus » sur l'enseignement secondaire. Les stages post-doctoraux, les contrats d'attachés temporaires d'enseignement et de recherche ont constitué des formules d'attente, mais tous n'en bénéficient pas. On peut présumer que malgré l'évolution désormais plus favorable de l'emploi scientifique, notamment pour des raisons démographiques, un

nombre important de ces jeunes diplômés ne pourront être recrutés sur des emplois de titulaires.

L'arrivée à l'âge de la retraite d'une génération nombreuse de chercheurs et d'enseignants chercheurs au cours des dix prochaines années devrait être l'occasion d'assouplir la gestion de l'emploi scientifique en créant, à côté des postes permanents, un volant **d'emplois sur contrat pour des durées de deux à cinq ans**. Accessible aux chercheurs français comme aux chercheurs étrangers, ce type de formules devrait permettre d'ouvrir plus largement nos universités et nos organismes de recherche aux compétences actuellement établies à l'étranger, tout en leur ouvrant une perspective de recrutement définitif.

- **Élargir l'accès aux actions de soutien aux jeunes chercheurs**

Mise en place en 1999, l'**action concertée incitative « jeunes chercheurs »** est destinée à soutenir les projets scientifiques de jeunes chercheurs ou enseignants-chercheurs pour leur permettre de développer rapidement des projets innovants. Il s'agit de permettre aux éléments les plus dynamiques de pouvoir mieux s'exprimer, grâce à des financements importants et une grande autonomie. Ce type d'action répond directement au constat établi par nos chercheurs expatriés, qui trouvent à l'étranger, notamment aux États-Unis, une liberté et des moyens incomparablement supérieurs à ceux dont ils pourraient disposer en France.

Sélectionnés par un conseil scientifique, les projets retenus bénéficient, pour une durée de trois ans, de financements pouvant dépasser 1 million de francs. Pour le moment, seul un nombre limité de chercheurs (54 en 1999, une centaine en 2000) ont pu bénéficier de ce type de financement.

Il paraît bien entendu nécessaire à la mission d'information de **renforcer cette forme de reconnaissance de l'excellence**, qui permet de dépasser la lourdeur hiérarchique et le manque d'autonomie et de moyens reprochés à la recherche française.

Malheureusement, **cette procédure est réservée aux chercheurs statutaires** nouvellement nommés au sein de l'université ou des organismes publics de recherche. Il y aurait tout intérêt à **permettre à tout chercheur, français ou étranger, qu'il ait réussi ou non les concours d'enseignement et de recherche, de présenter sa candidature**. Cette mesure élargirait le **vivier des candidats potentiels** et permettrait à la recherche française de capter, à travers une formule attractive, des éléments brillants que les procédures actuelles de recrutement laissent de côté.

• **Organiser et développer la mobilité intra-européenne des chercheurs**

Une large part de la réponse à l'effet d'attraction exercé par les États-Unis dans le domaine de la recherche résidera dans la capacité des pays européens à renforcer leur potentiel de recherche.

Sur un plan général, il est clair qu'au sein de l'Union européenne, la fragmentation des efforts et le cloisonnement des systèmes nationaux de recherche ne permettent pas de tirer le meilleur parti des dépenses de recherche, ni de créer un « effet de masse », susceptible de peser face à l'efficacité du système nord-américain.

Dans ce domaine comme dans d'autres, l'amélioration de la position de notre pays passe par une stratégie d'optimisation européenne. C'est l'objet des orientations définies par le Conseil européen et la Commission en vue de la constitution d'un « **espace européen de la recherche** », dans lequel les ressources scientifiques seront mieux utilisées pour accroître l'emploi et la compétitivité de la recherche en Europe.

Dans ce cadre, un effort particulier mérite d'être effectué en faveur de la **mobilité intra-européenne des chercheurs**. Il exige un renforcement de l'information et des procédures d'accueil de chercheurs étrangers, de la reconnaissance des périodes passées à l'étranger lors du recrutement et dans le déroulement des carrières. Il doit viser à mettre en réseau les équipes de chercheurs en Europe.

*b) Multiplier les encouragements à l'innovation*

La France n'a pas la force d'attraction qui est aujourd'hui celle des pays anglo-saxons. Le marché de l'innovation et des nouvelles technologies y est beaucoup moins développé. Elle souffre, par rapport à ces grands concurrents, d'un handicap de départ qu'elle doit impérativement compenser, faute de quoi elle ne parviendra ni à retenir les talents qu'elle forme et les entreprises qu'elle crée, ni à attirer les hommes et les capitaux que la planète se dispute. La seule façon d'y parvenir est de créer un environnement fiscal qui, sans être un paradis, se compare favorablement aux facilités offertes ailleurs.

Or, la situation faite en France aux créateurs et à leurs entreprises, est aux antipodes de cet objectif. Le paradoxe est d'autant plus frappant que la France dispose, dans le secteur des nouvelles technologies, de l'atout maître que constitue **un système de formation reconnu mondialement comme un des meilleurs. Cet atout, la France donne le sentiment de le brader**. Tout se passe comme si elle ne portait sa jeune élite informatique à un niveau d'excellence que pour l'exporter vers les États-Unis et la Grande-Bretagne

d'où elle importera ensuite les services que nos spécialistes auront contribué à y produire.

Mais le paradoxe est plus facile à dénoncer qu'à corriger. En complément de mesures générales tendant à rendre notre cadre fiscal plus compétitif, la mission d'information a également souhaité proposer des **mesures spécifiques pour les créateurs d'entreprises innovantes et les entreprises de croissance.**

Ces propositions s'inspirent dans une large mesure de celles déjà faites par les diverses commissions du Sénat et par le rapport du président Jean François-Poncet sur la « fuite des cerveaux ». Elles concernent l'ISF, l'encouragement des « *business angels* » et le régime des stock options.

- **Adapter l'ISF aux spécificités des entreprises de croissance**

L'ISF, qui est depuis longtemps à l'origine de délocalisations de patrimoines, provoque aujourd'hui le départ d'une génération de créateurs d'entreprises innovantes.

En effet, les règles d'exonération des biens professionnels<sup>1</sup> ne sont **pas adaptées aux nouvelles entreprises innovantes** qu'elles pénalisent.

On a déjà indiqué que le développement des entreprises innovantes passait par des apports successifs de capitaux extérieurs, les principaux dirigeants perdant progressivement, mais rapidement, le contrôle de l'entreprise qu'ils ont créée. En « fin de cycle », c'est à dire après l'introduction en bourse, ils ne détiennent souvent pas plus de 10% de l'entreprise fondée quelques années plus tôt. Dès lors, **ces dirigeants sont imposés à l'ISF alors même que leur société, quoique très bien valorisée par le marché, ne dégage pas ou peu de revenu.**

Pour remédier à cette situation, la mission propose **d'abaisser à un « niveau réaliste » le seuil à partir duquel la participation d'un chef d'entreprise est reconnue en tant que bien professionnel.**

L'association « Croissance Plus », qui regroupe plusieurs centaines de start-up, propose de fixer ce seuil à 3 %, en réservant l'exonération aux dirigeants salariés de leur entreprise dont 75 % des salaires proviennent de cette entreprise.

La mission propose également **un élargissement aux personnes disposant du statut de salarié dans l'entreprise concernée, de la possibilité**

---

<sup>1</sup> Le contribuable doit être le dirigeant de l'entreprise et posséder plus de 25 % de son capital. Si cette dernière condition n'est pas remplie, un dirigeant d'entreprise peut néanmoins être exonéré sur les parts qu'il détient dans sa société, si celles-ci représentent plus de 75 % de son patrimoine.

**de bénéficiaire de l'exonération d'ISF de l'outil de travail** dans une certaine limite qui pourrait être fixée à 1 million de francs comme pour les parts ou actions acquises par les salariés dans le cadre de rachats d'entreprises.

Elle propose enfin création d'un régime d'exonération de l'ISF, parallèle au régime de report d'imposition des plus-values créé par la loi de finances pour 1998. En cas de cession de titres détenus dans l'outil de travail, **bénéficieraient d'une exonération d'ISF les fonds réinvestis dans une entreprise nouvelle**, ces fonds étant par ailleurs intégrés dans le quota de 75% " outil de travail ".

- **Favoriser le développement des « business angels »**

Les chefs d'entreprise qui ont réussi et qui se sont ainsi constitués une épargne sont souvent désireux d'investir une partie de ces fonds dans des entreprises en création du secteur innovant. A ces entreprises, ils apportent non seulement des capitaux, mais le bénéfice de leur expérience professionnelle. Ces particuliers « investisseurs providentiels », appelés « *business angels* », contribuent à concurrence de 80 % au financement des start-ups aux États-Unis. Il serait éminemment souhaitable d'en multiplier le nombre en France.

- ***Encourager l'entrée des « business angels » dans le capital des sociétés innovantes en les faisant bénéficier d'une réduction d'ISF***

La mission propose d'instaurer une déduction de l'ISF pour ces investisseurs, à hauteur de 20 % du montant des sommes investies par eux dans des sociétés innovantes<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> En application de l'article 22-1 de la loi n° 88-1201 du 23 décembre 1988 relative aux organismes de placement collectif en valeurs mobilières, pour être réputée innovante, une société doit « avoir réalisé, au cours des trois exercices précédents, des dépenses de recherche d'un montant au moins égal au tiers du chiffre d'affaires le plus élevé réalisé au cours de ces trois exercices », « ou pouvoir justifier de la création de produits, procédés ou techniques dont le caractère innovant et les perspectives de développement économique sont reconnus par l'ANVAR ». Cette proposition a déjà été formulée par la commission des finances du Sénat (Cf rapport n° 210 (1998-1999) de M. René Tregouët sur le projet de loi sur l'innovation et la recherche).

Donneraient droit à un tel avantage les **souscriptions au capital de sociétés non cotées** soumises à l'impôt sur les sociétés, majoritairement détenues par des personnes physiques, ou par des personnes morales détenues par des personnes physiques, et répondant à la définition légale de l'**entreprise innovante**. Enfin, les bénéficiaires de cet avantage devraient **conserver leurs parts pendant au moins cinq ans**.

- *Étendre le régime existant des reports d'imposition sur plus-values dès lors que celles-ci sont réinvesties dans les fonds propres des entreprises en création*

Comme l'a suggéré notre collègue Pierre Laffitte en déposant un amendement au projet de loi sur l'innovation et la recherche, il conviendrait de rendre plus incitatif et d'étendre le **mécanisme de report d'imposition des plus-values réinvesties dans une entreprise nouvelle**, actuellement subordonné à pas moins de treize conditions et exclusivement réservé aux entrepreneurs, lorsqu'ils ont réalisé une plus-value à l'occasion de la cession de leur entreprise. Il est donc proposé d'assouplir les conditions tenant à la nature des titres cédés et à la qualité du cédant, pour permettre à l'ensemble des épargnants, notamment **aux petits épargnants désireux d'aider des créateurs d'entreprises de leur région**, d'investir dans la création d'entreprises nouvelles. Cette disposition devrait être d'autant plus facilement admise qu'elle n'engendre qu'un report d'imposition<sup>1</sup>.

- *Relever les plafonds d'investissements de la loi Madelin*

L'avantage « Madelin » permet à un particulier qui investit dans une société non cotée de déduire sur l'impôt sur le revenu 25 % de cet investissement dans un plafond de 37.500 francs pour un célibataire et de 75.000 francs pour un couple marié.

Un **doublément du plafond de cet avantage** permettrait de rendre ce dispositif beaucoup plus attractif, ainsi que l'a déjà proposé le Sénat à plusieurs reprises<sup>2</sup>.

- **Doter la France d'un régime de stock-options équivalent à ceux de ses concurrents**

La mission a pu mesurer, auprès de ses interlocuteurs, le **rôle essentiel de ce mode de rémunération dans la naissance et le développement des entreprises innovantes**.

---

<sup>1</sup> Sur ce mécanisme, instauré par l'article 75 de la loi de finances pour 1998, voir le rapport n° 217 (1998-1999) de M. Pierre Laffitte sur le projet de loi sur l'innovation et la recherche.

<sup>2</sup> Cf rapport n° 210 (1998-1999) de M. René Tregouët sur le projet de loi sur l'innovation et la recherche.

Si on peut se féliciter de la création et des améliorations successives apportées au régime des **bons de souscription de parts de créateurs d'entreprises (BSPCE)**, il demeure que son bénéfice est réservé aux entreprises de moins de 15 ans et que le système n'est que très peu utilisé par les entreprises auxquelles ils est destiné.

En effet, ce qui caractérise une entreprise innovante et de croissance n'est pas son âge, mais son potentiel à créer de la richesse et des emplois à une période donnée. Le seuil des 15 ans, notamment pour une société cotée, apparaît très arbitraire, car les stock-options sont nécessaires tant en phase de création, qu'à chaque phase de croissance rapide de l'entreprise. L'introduction en bourse constitue, sur les marchés de valeurs de croissance, le point d'entrée et souvent le passage obligé pour une nouvelle phase de croissance accélérée où le recours à cet instrument est particulièrement nécessaire du fait des besoins de recrutement encore accrus et de la conquête des marchés internationaux par la jeune entreprise.

La mission propose donc deux modifications pour **rapprocher le régime des BSPCE des pratiques étrangères.**

- *Élargir le bénéfice des BSPCE aux entreprises cotées depuis moins de 10 ans quel que soit le marché financier où ces valeurs ont été admises à l'exception du règlement mensuel*

Il est nécessaire que le dispositif des BSPCE puisse soutenir chacune des différentes phases de croissance des entreprises à fort potentiel de création de valeur et d'emplois (amorçage, capital-risque et recours aux marchés de capitaux avec introduction en bourse).

La mesure proposée soutiendrait la dynamique de croissance et de création d'emplois des entreprises innovantes et de croissance, et rendrait moins aigu le besoin de refonte globale du régime des stock-options pour les entreprises de croissance. Elle permettrait d'encourager la logique boursière pour les entreprises innovantes et la constitution de valeurs de croissance de référence dans l'environnement français.

- *Supprimer la discrimination qui est faite entre salariés ayant moins de trois ans d'ancienneté et salariés ayant plus de trois ans d'ancienneté*

Les BSPCE des premiers sont taxés à 30 %, ceux des seconds à 16 %. La pertinence de cette différence de traitement entre les bénéficiaires est contestable. On voit bien pourquoi le salarié intégrant une société récemment créée devrait se trouver fiscalement moins bien traité qu'un collaborateur plus ancien. Mais il se trouve qu'une telle distinction, si elle « fidélise » les salariés, a pour effet de pénaliser les derniers arrivés. De ce fait elle sanctionne l'attribution de BSPCE à des collaborateurs occasionnels de la société, et elle ignore les besoins réels des entreprises récemment créées.

Celles-ci ont un besoin vital, pour franchir les différentes étapes de leur développement, de collaborations temporaires de haut niveau.

## 2. Attirer les talents

« *La guerre mondiale des cerveaux est lancée. Dans une économie de la connaissance et des nouvelles technologies, les pays gagnants seront ceux qui arriveront à attirer les talents. Les États-Unis donnent le ton de cette évolution.* ». M. Stéphane Garelli, professeur d'économie à l'Institut international du management de Lausanne (IMD), a ainsi résumé l'évolution de la concurrence entre les États, lorsqu'il a présenté, à la fin avril dernier, l'étude par laquelle son institut mesure, chaque année depuis treize ans, les pouvoirs d'attraction de chaque pays et leur capacité à donner un environnement favorable aux entreprises<sup>1</sup>.

Dans un tel contexte, il est important que la France mette en place une politique volontariste à la fois pour attirer dans son orbite les étudiants de valeur parmi lesquels seront choisis les décideurs de demain, et pour faire venir des cadres de haut niveau, dont la France a besoin, notamment pour diversifier et étoffer les états-majors de ses firmes d'envergure mondiale.

### *a) Favoriser l'accueil de la main d'œuvre qualifiée, des chercheurs et des étudiants étrangers*

En lançant l'an passé un **plan d'urgence destiné à recruter 10 000 informaticiens étrangers** pour pallier les pénuries de main d'œuvre du secteur des technologies de l'information et de la communication, le **gouvernement allemand** a contribué à développer en Europe le débat sur une relance sélective de l'immigration, sous la forme de quotas économiques correspondant à certains secteurs ou à certaines qualifications, à l'image des politiques en vigueur aux États-Unis ou au Canada.

Ainsi que vient de le rappeler le gouvernement dans une réponse à une question écrite, la France, pour sa part, ne développe « *aucune politique d'incitation ni aucune politique active de quotas, analogue à certains pays du nord, afin de favoriser sélectivement l'installation des jeunes diplômés du sud de haut niveau*<sup>2</sup> ».

Les pouvoirs publics ne sont cependant pas restés insensibles aux enjeux de l'accueil, sur notre territoire, d'étudiants, de chercheurs, ou de travailleurs étrangers qualifiés.

---

<sup>1</sup> Cf. page 183 du présent rapport

<sup>2</sup> Cj JOAN - Questions écrites du 28 mai 2001, page 3074.

La **politique d'immigration** définie en 1974, qui subordonne la délivrance d'une autorisation de travail pour un ressortissant étranger à l'examen de la situation de l'emploi dans le secteur considéré, n'a pas été remise en cause. Son application **a toutefois été assouplie**, dès 1998, pour les ingénieurs informaticiens, notamment en dispensant les entreprises souhaitant les embaucher de déposer préalablement une offre d'emploi à l'ANPE. Ainsi, le nombre d'informaticiens étrangers ayant obtenu un titre de séjour permanent est passé de 401 en 1997 à 1136 en 1999 et 1619 en 2000.

Dans un autre domaine, un **visa spécifique** a été instauré par la loi du 11 mai 1998 **en faveur des scientifiques étrangers**, chercheurs ou enseignants-chercheurs invités à venir en France pour mener des travaux de recherche ou dispenser un enseignement de niveau universitaire. Un correspondant pour les chercheurs étrangers est en principe désigné dans chaque préfecture pour faciliter les démarches d'obtention de la carte de séjour des titulaires de ce visa « scientifique ».

Enfin, les **conditions d'entrée des étudiants étrangers** ont été assouplies, alors que, parallèlement, a été créée en novembre 1998 l'agence **Edufrance**, chargée de fédérer les actions de l'État et des établissements d'enseignement supérieur pour le rayonnement international des formations supérieures et de l'expertise scientifique de la France. Le ministère des affaires étrangères a également financé à partir de 1999 un **programme de bourses d'excellence** dit « Eiffel », destiné à former en France des futurs décideurs étrangers de l'entreprise et de l'administration.

Selon les informations les plus récentes du ministère de l'éducation nationale<sup>1</sup>, le **nombre d'étudiants étrangers** inscrits à l'université en France métropolitaine, qui était passé de 131 979 au cours de l'année universitaire 1985/1986 à 121 582 en 1998/1999, est remonté à **128 788 en 1999/2000**. Une large part de ces étudiants provient d'Afrique, mais leur proportion diminue (49% en 1999 contre 58% en 1985) au profit des étudiants européens (17% en 1985, 30% en 1999), cette forte croissance étant imputable aux pays non membres de l'Union européenne. L'Asie, et plus encore l'Amérique, occupent une part marginale, en légère diminution, dans l'effectif des étudiants étrangers. Au total, **les étrangers représentent 9,2% des étudiants inscrits**, mais la proportion n'est que de 7,2% dans les disciplines scientifiques. On constate aussi que la proportion d'étrangers est beaucoup plus forte dans le troisième cycle : 26,7% en doctorat et 24,4% en DEA.

S'agissant des **grandes écoles**, l'accroissement de la part des étrangers dans leurs effectifs est très sensible, et répond à une politique active d'internationalisation des établissements. Si l'on met à part le cas de l'INSEAD, qui accueille 88% d'étrangers, on constate que dans la plupart d'entre eux, les étrangers représentent plus du quart des effectifs, comme par

---

<sup>1</sup> Note d'information 01-22, juin 2001.

exemple dans le groupe HEC. M. Richard Descoings, directeur de l'**Institut d'études politiques de Paris**, a précisé devant la mission que son établissement accueillait 1.000 étudiants étrangers sur un total de 4.000 pour l'année 2000-2001, l'objectif étant de parvenir à accueillir un tiers d'étudiants étrangers en 2003. L'exemple de Sciences-Po est intéressant puisqu'il démontre qu'il est possible de mener une politique ambitieuse d'ouverture sur l'international dans un établissement qui accueille plusieurs milliers d'élèves. Le phénomène devient alors massif et est de nature à modifier structurellement les modes de formation des cadres français.

Un trait spécifique des grandes écoles est sans doute que cette politique d'internationalisation favorise l'adoption de l'anglais comme langue de travail exclusive (INSEAD) ou, plus fréquemment, en parallèle avec le français, voire avec d'autres langues. Les responsables des établissements ont insisté, auprès de la mission, sur leur action volontariste de promotion de l'utilisation du français, qu'il s'agisse d'une possibilité offerte aux étudiants étrangers (INSEAD) ou d'une obligation (Sciences-Po), ce dont il faut se féliciter.

**L'internationalisation des établissements d'enseignement supérieur français :  
l'exemple de Sciences-Po**

L'IEP de Paris (Sciences-Po) a engagé une profonde réforme de la scolarité fondée à la fois sur l'europanisation du cursus et l'internationalisation du recrutement comme des parcours des étudiants.

Depuis la rentrée 2000, le cycle du diplôme a été positionné comme un « *master* » de type anglo-saxon (bac+5) composé d'un premier cycle de trois ans (niveau undergraduate) dont la dernière année se déroule obligatoirement à l'étranger (stage long ou séjour d'études dans une université partenaire). Les étudiants accèdent ensuite à un cycle (postgraduate) généraliste et professionnalisant de quatre semestres (deux ans).

Le nombre des étudiants étrangers a augmenté pour représenter aujourd'hui 25 % des effectifs (1.000 sur 4.000), dont ¼ sont originaires d'Amérique du nord.

Cet accroissement du nombre d'étudiants étrangers a nécessité l'adaptation de la scolarité qui devient multilingue et la mise en place d'un enseignement de français pour étrangers.

L'IEP considère que les procédures d'attribution de visas pour les étudiants étrangers pourraient être encore améliorées. Par ailleurs, il regrette de ne pouvoir proposer aux étudiants étrangers de logements et constate le nombre insuffisant des bourses d'études disponibles.

La mission d'information constate que les pouvoirs publics ont désormais pris conscience de la nécessité d'attirer les talents, même s'ils se refusent à pratiquer une politique de « pillage » des ressources humaines des pays tiers.

L'inflexion constatée mériterait cependant d'être renforcée dans plusieurs domaines.

En ce qui concerne **l'introduction en France de main d'œuvre qualifiée**, et au delà du seul cas des informaticiens, un certain nombre de chefs d'entreprise rencontrés par la mission, ont estimé que **les procédures demeuraient encore trop rigides**, la situation de l'emploi étant appréciée globalement, en fonction de l'état du chômage dans les grandes catégories socio-professionnelles, et non par rapport aux conditions réelles de recrutement pour un poste ou une région donnée. Dans un grand nombre de cas, les refus opposés par les services départementaux du travail ne permettent pas pour autant à l'entreprise de recruter une personne sans emploi résidant déjà en France, et contribuent ainsi à entretenir artificiellement une pénurie de main d'œuvre. Il serait donc souhaitable d'**assouplir, pour les postes qualifiés, les critères d'appréciation de la situation de l'emploi** afin de mieux prendre en compte les difficultés réelles rencontrées par les entreprises.

Sur un plan pratique, la mission d'information a constaté que **les orientations définies au niveau gouvernemental pour l'accueil en France de personnes qualifiées, de chercheurs ou d'étudiants, entraînent difficilement dans les faits à l'échelon des différents services chargés de les mettre en œuvre**, notamment les préfetures, pour les cartes de séjour, et les directions départementales du travail pour les autorisations de travail.

Elle souligne la **nécessité, à l'étranger, d'un renforcement des moyens humains et matériels des postes consulaires** et, sur le territoire national, **de procédures plus rapides et plus efficaces pour l'obtention des titres de séjour et de travail des personnels qualifiés**. La désignation d'un correspondant « chercheurs étrangers » dans les préfetures est une bonne initiative, dont la mission n'a pas pu vérifier le niveau de mise en œuvre. Elle souhaite **l'identification, au sein des services locaux de l'État, de responsables facilitant les démarches concernant l'accueil des travailleurs hautement qualifiés, des chercheurs et des étudiants**.

La mission d'information préconise également une **accentuation de l'effort budgétaire en matière de bourses** pour la venue d'étudiants étrangers, mais elle souhaite aussi que des **modes de financement nouveaux** soient mis à l'étude. Ainsi, un **dispositif fiscal** adéquat pourrait être instauré afin d'**inciter les entreprises à participer au développement de l'internationalisation des établissements d'enseignement supérieur**. Il s'agirait, grâce à une diversification des modes de financement, par exemple la création de **fondations**, de favoriser l'accueil de professeurs étrangers de renom, aujourd'hui entravé par les possibilités financières des établissements, de participer au financement de certaines formations, ou **de renforcer la logistique d'accueil**, actuellement très insuffisante, en particulier pour le logement des étudiants étrangers et des membres étrangers du corps professoral.

*b) Créer un dispositif fiscal et social propre aux impatriés*

Dans un contexte de concurrence pour attirer les talents, les États ne peuvent rester inertes. Ils doivent tenir compte du besoin de leurs entreprises de se constituer des états-majors d'origine diversifiée. C'est à cette condition qu'ils parviendront non seulement à conforter la dimension internationale de leurs grandes entreprises mais également à attirer les quartiers généraux régionaux des grands groupes internationaux notamment américains, voire tout simplement à ne pas les perdre, quand, comme c'est le cas en France, certaines dérives en matière fiscale et sociale, ont tendance à accroître le coût de ces professionnels de haut niveau.

**• La création d'un régime fiscal spécifique pour les résidents temporaires**

Plusieurs pays européens ont instauré un régime fiscal et social incitatif pour l'accueil de cadres étrangers : la Belgique –cf. encadré page 196-, la Grande-Bretagne – dont le régime dit de « remittance basis » fait l'objet de l'encadré ci-contre -, la Suisse ou encore les Pays-Bas, qui octroient aux salariés étrangers un abattement de 35 % sur les salaires et les charges sociales, sous la forme d'une indemnité d'expatriation qui échappe à l'impôt et aux charges sociales.

La mission s'est longuement interrogée sur l'opportunité de créer un régime visant à attirer des étrangers hautement qualifiés dans les domaines de la recherche, de la finance et de l'industrie, proposition que l'on trouve à la fois dans le rapport de M Frédéric Lavenir et dans celui de Paris Europlace.

La création d'un tel régime a suscité des réserves. Certains, comme Mme Florence Parly, secrétaire d'État au budget, ont souligné **les risques de rupture de l'égalité devant l'impôt**. En effet, à travail équivalent, un salarié étranger bénéficierait d'un allègement d'impôt par rapport à son homologue français.

D'autres ont fait remarquer que ces régimes faisaient l'objet d'une grande attention de la part de la Commission européenne. Déjà, lors de l'élaboration du code de conduite, il avait été prévu que ce dernier serait révisé et qu'à cette occasion, le Conseil s'interrogerait sur l'examen des régimes spéciaux salariés. Par ailleurs, le projet de communication de la Commission européenne sur les priorités de la politique fiscale pour les prochaines années précise que les régimes applicables aux personnels salariés à haut niveau de qualification suscitent des interrogations.

## LA RÉSIDENCE EN DROIT FISCAL BRITANNIQUE

En matière de droit fiscal britannique, trois notions à la fois voisines et distinctes coexistent : la résidence, la résidence ordinaire et le domicile.

Si ce système est complexe, il offre cependant l'avantage d'une grande souplesse. Il permet en effet, contrairement au système français qui ne reconnaît que deux cas de figure, de faire varier progressivement l'étendue et le degré d'imposition des contribuables en fonction des liens personnels qui les rattachent au Royaume-Uni.

La combinaison de ces différentes notions permet d'obtenir un étagement des niveaux de résidence correspondant à des liens personnels de plus en plus étroits et établis avec le Royaume-Uni. Cet étagement a été utilisé pour délimiter le champ d'application de la « remittance basis », aménageant ainsi une transition vers l'assujettissement illimité.

### La notion de résidence

Les règles de détermination de la résidence ne sont pas toutes fixées par la loi et résultent en grande partie de la jurisprudence. La question de savoir si une personne est résidente fiscale du Royaume-Uni doit être déterminée pour chaque année d'imposition, mais la réponse à cette question peut dépendre de la situation de la personne au cours des années précédentes ou suivantes.

*« Une personne physique est réputée résidente du Royaume-Uni pour l'application de l'impôt sur le revenu si elle séjourne au Royaume-Uni pendant une ou des périodes dont la durée atteint six mois au cours de l'année d'imposition. Elle peut également être considérée comme résidente si elle y séjourne chaque année pendant trois mois au moins en moyenne ou si elle dispose d'un lieu de résidence au Royaume-Uni affecté à son usage et séjourne durant une période quelconque au cours de l'année d'imposition (soit du 06.04.n au 05.04.n+1). »*

### La résidence ordinaire

La notion de résidence ordinaire correspond à la notion de résidence habituelle et s'oppose à la résidence occasionnelle. Elle implique l'existence entre le Royaume-Uni et le contribuable d'un lien plus étroit et plus durable que si la personne était considérée comme résidente.

L'administration britannique considère qu'une personne physique qui entre au Royaume-Uni est ordinairement résidente :

- dès son arrivée, s'il apparaît à cette date qu'elle a l'intention d'y séjourner pendant au moins trois ans ou de s'y rendre chaque année pendant quatre années consécutives ;
- dès le début de l'année d'imposition pendant laquelle cette intention devient évidente ;
- et, en tout état de cause, à partir de la troisième année d'imposition suivant son arrivée au Royaume-Uni.

Pour l'appréciation de l'intention de séjourner de manière régulière et/ou durable, la disposition d'une habitation personnelle constitue un critère décisif.

A l'inverse, une personne qui quitte le Royaume-Uni perdra sa qualité de résident dès qu'elle cessera de remplir les conditions relatives à la résidence, mais demeurera considérée comme résident ordinaire tant que le caractère durable de son séjour à l'étranger n'aura pas été établi.

### Le domicile

Le domicile, au sens juridique et fiscal, d'une personne physique se trouve dans le pays qu'elle considère comme son lieu de séjour permanent. Il s'agit souvent du lieu de naissance de l'individu, à moins qu'il ne décide de s'établir de façon permanente dans un autre pays. Le domicile est distinct de la nationalité ou de la résidence. Selon la loi britannique, chaque personne ne peut avoir qu'un seul domicile (alors qu'une personne peut avoir deux résidences fiscales).

### Le traitement fiscal des revenus en provenance de l'étranger

#### UK non résident :

Si le contribuable est considéré comme non résident, il sera imposable sur ses seuls revenus de source britannique.

#### UK résident :

Si le contribuable est résident britannique, mais qu'il n'est ni résident ordinaire, ni domicilié, il sera éligible à l'impôt sur le revenu britannique sur l'ensemble de ses revenus d'origine britannique et sur l'ensemble de ses revenus étrangers, dans la mesure où ils sont rapatriés au Royaume-Uni (**règle de la remittance basis**).

Les revenus étrangers sont généralement réputés être rapatriés s'ils sont versés directement au Royaume-Uni ou transférés par virement bancaire au Royaume-Uni.

La remittance basis n'est pas applicable aux revenus provenant de la République d'Irlande. Ils sont imposables dans leur intégralité, qu'ils soient rapatriés ou non.

#### Ordinarily resident or domiciled in UK

Si le contribuable est dans une de ces deux situations, il sera éligible à l'impôt britannique sur l'ensemble de ses revenus d'origine britannique et sur l'ensemble de son revenu mondial, qu'il soit ou non rapatrié au Royaume-Uni.

En conséquence, il sera imposable sur ses revenus, même s'il les utilise à l'étranger.

La Commission européenne a estimé, après examen, que ces régimes ne peuvent pas être considérés comme des aides d'État. Toutefois, ils soulèvent des préoccupations importantes en termes d'équité, lorsqu'on les compare à l'imposition des revenus des autres contribuables résidents. En conclusion, la Commission constate, considérant le risque de surenchères, le caractère potentiellement dommageable de ces régimes.

Toutefois, en attendant une éventuelle initiative de la Commission européenne pour supprimer ces régimes, **la France est pénalisée**, car ses cadres de haut niveau ont intérêt à s'expatrier pour bénéficier d'un régime d'imposition plus favorable. **C'est donc par pragmatisme, mais également pour inciter la Commission européenne à se saisir de ce sujet, que la mission propose l'instauration d'un régime susceptible d'attirer les cadres étrangers en France.**

**Le régime**, dans l'esprit de la mission, **ne concernerait que les étrangers, pour une durée limitée**, ce qui suppose une adaptation de la pratique des déclarations d'impôt sur le revenu qui pour l'instant ne distinguent que les résidents et les non résidents indépendamment de leur nationalité.

**• La création d'un service d'accueil spécialisé pour les résidents temporaires**

De nombreux représentants des cabinets de conseil ont regretté, lors de leur audition par la mission, l'absence de service fiscal chargé des relations avec les résidents étrangers temporaires. Pourtant, lorsqu'un étranger arrive en France, il est confronté à plusieurs problèmes : non seulement il ignore la législation française, mais il n'est pas non plus familier aux rouages de l'administration, notamment fiscale. En outre, il ne maîtrise pas forcément notre langue. Pour les guider et les conseiller dans leur démarche, la création d'un service apparaît donc importante. Elle contribuerait également à renforcer l'attractivité de la France pour les étrangers.

La mission rejoint ici le rapport de M. Frédéric Lavenir<sup>1</sup>, dans lequel il est préconisé de « *créer à Paris un service d'accueil spécialisé, anglophone, disposant d'une documentation en anglais, et chargé d'informer les employeurs, ainsi que les particuliers de manière précise et engageante, d'assurer au niveau national la gestion opérationnelle du régime SRT (suivi, contrôle fiscal, agréments...), et enfin de jouer un rôle d'interface et de médiation dans toutes les relations de la population concernée avec l'administration fiscale française* ».

---

<sup>1</sup> *Inspection générale des finances : l'entreprise et l'hexagone, fascicule 2, page 25*

- **Les aménagements au régime de l'ISF**

La mission suggère d'abord d'**exonérer d'ISF les nouveaux résidents étrangers pendant une période de cinq ans**. Une telle mesure figure déjà dans la convention franco-américaine du 31 août 1994. Elle permet à la France d'attirer des cadres américains très qualifiés qui acceptent de se rendre dans notre pays parce que le patrimoine qu'ils ont accumulé, en dehors de notre pays, n'est pas soumis à l'ISF. Cette disposition doit donc être généralisée et concerner tous les nouveaux résidents étrangers, quelle que soit leur nationalité, afin que la France puisse attirer les salariés étrangers hautement qualifiés.

Elle évoque ensuite la possibilité de **faire revenir les talents français** et, en particulier, les cadres ou responsables d'entreprises qui ont fait toute leur carrière à l'étranger sans avoir cotisé aux régimes français de retraite par répartition. Ainsi que la mission a pu le constater lors de son passage à Chicago, certains Français qui voudraient bien revenir passer leur retraite en France, sont obligés d'y renoncer, sachant que les parts de fonds de pensions qu'ils détiennent seront soumises à l'ISF. Ceci est d'autant plus injuste qu'à revenu courant égal un Français bénéficiant d'une retraite par répartition ne paiera aucun impôt sur la fortune. D'où l'idée de **créer un seuil spécifique**, de l'ordre de deux fois le seuil de droit commun, **pour l'impôt sur la fortune en faveur des Français rentrant au pays après une certaine période de temps passée à l'étranger**, qui pourrait être de 20 ans.

- **Des pistes pour un allègement des cotisations sociales**

Enfin, il convient de réexaminer l'application de la législation de sécurité sociale aux résidents temporaires en fonction des possibilités offertes par le Règlement 1408/71 du 14 juin 1971 et des conventions bilatérales pour les pays non membres de l'Union européenne.

Est-il normal en effet que l'on prélève, en matière de risque vieillesse en particulier des cotisations importantes sur des personnes non françaises, qui ne font souvent en France qu'un bref passage et qui, pour la plupart, ne seront même pas en mesure de faire valoir des droits mêmes réduits ?

Le rapport Lavenir envisage un retour au plafonnement. La mission estime qu'il faut aussi explorer d'autres pistes comme la prolongation de facto de la possibilité de détachement prévue par le Règlement, l'exclusion de l'assiette des cotisations de certaines formes de rémunération ou un certain encouragement au paiement fractionné - qui ne vaudrait que sur le plan social et pas fiscal.

### **C. ADAPTER LES OUTILS DE PROMOTION DES TERRITOIRES ET DES PRODUITS FRANÇAIS**

Défendre l'attractivité de notre territoire et la compétitivité de nos produits n'exige pas seulement l'instauration d'un cadre fiscal, social ou réglementaire plus adapté à la concurrence internationale. Cela suppose également des outils de promotion efficaces, qui sauront faire valoir nos atouts.

La mission d'information considère que sur ce point, les efforts doivent aller dans deux directions : le renforcement de la politique de promotion des investissements étrangers en France, et la fédération des multiples acteurs qui, en France comme à l'étranger, participent à notre dispositif d'appui au commerce extérieur.

#### **1. Renforcer notre politique d'accueil des investissements étrangers**

Longtemps caractérisée par la dispersion des intervenants, notre politique d'accueil des investissements étrangers vient de connaître, à travers la toute récente création d'une Agence française pour les investissements internationaux, une inflexion positive qu'il faudra savoir valoriser.

*a) Le système de promotion des investissements : un dispositif qui a longtemps manqué de cohérence*

Le dispositif de **promotion des investissements étrangers en France** repose sur une **grande diversité de structures** relevant de plusieurs niveaux territoriaux (national, régional, infra-régional) et de divers acteurs (État, collectivités locales, organismes parapublics). Jusqu'à une date récente, il faisait appel à trois réseaux distincts.

Développé autour du **ministère de l'aménagement du territoire** et de la **Datar**, à Paris, en régions et à l'étranger, le premier réseau comprend d'une part l'**Association Invest in France Network**, créée en 1992, qui fédère les acteurs locaux et assure les fonctions de « back office » (publication de brochures de promotion, animation de clubs d'investisseurs étrangers, etc...), et d'autre part les **17 agences Invest in France implantées à l'étranger**, en Europe (Belgique, Allemagne, Autriche, Espagne, Grande-Bretagne, Italie, Suisse, Suède), en Asie (Japon, Hong-Kong, Corée et Taï wan) et aux États-Unis, qui centrent leurs interventions sur l'organisation et la mise en oeuvre d'actions de prospection. Ce premier réseau dispose d'un budget annuel global de l'ordre de 55 millions de francs.

Ce dispositif avait appelé, de la part du Sénat<sup>1</sup>, diverses remarques tenant aux conditions parfois peu satisfaisantes, aux yeux des acteurs locaux, dans lesquelles le comité de suivi des projets étrangers procédait à **l'orientation des projets vers les régions**.

Un deuxième réseau, centré autour du **ministère de l'économie, des finances et de l'industrie**, regroupe quant à lui la délégation aux investissements internationaux et l'association Friend (Association française pour le développement international des entreprises), ainsi que, ponctuellement, les postes d'expansion économique dans les pays où le réseau des agences Invest in France n'est pas implanté.

Le budget de l'association Friend avoisine 1,5 millions de francs ; celui de la délégation aux investissements internationaux est compris entre 4 et 5 millions de francs .

A l'inverse du dispositif « Datar », concentré sur des projets d'investissements dans une optique d'aménagement du territoire, celui du ministère de l'économie et des finances possède une vocation plus générale, visant à promouvoir la France auprès des décideurs publics et privés tout en contribuant à l'amélioration de l'environnement réglementaire et socio-économique des entreprises en France : il s'efforce en effet de sensibiliser les décideurs publics aux impératifs de l'investissement étranger et d'exercer une influence en ce sens sur l'élaboration des politiques.

Enfin, aux deux réseaux de l'État s'ajoutent des **dispositifs régionaux et locaux** très hétérogènes, intervenant sur des territoires aux contours variables (vallées, pays, bassins d'emploi, groupements de commune, département, régions, etc.), largement indépendants les uns des autres. Leurs moyens sont très divers. En particulier, la présence à l'étranger est rarement coordonnée. Redondance et déperdition de moyens ne sont que partiellement compensées par les bienfaits de la concurrence et de la professionnalisation.

Au total, les acteurs en charge de la promotion des investissements étrangers en France assurent une grande variété de fonctions. Ils interviennent généralement à la fois sur l'accroissement de la compétitivité des entreprises déjà implantées que sur la recherche de nouveaux investisseurs, notamment étrangers. En matière de promotion, ils produisent une gamme de prestations, qui comprend, suivant les cas : la promotion de l'image du territoire, la prospection de projets d'investissements, l'accueil des investisseurs, le suivi des entreprises implantées.

Évaluant les performances de ce dispositif, le rapport précité du Sénat en soulignait trois défauts essentiels : une certaine carence stratégique des

---

<sup>1</sup> Cf Rapport N°1576 (1999-2000) *Investissements étrangers en France : l'évaluation du dispositif public de promotion*, par M. Serge Vinçon au nom de l'Office Parlementaire d'Évaluation des politiques publiques

structures, au sein de l'État et des territoires ; une insuffisante coordination des acteurs par une tête de réseau structurée ; un déséquilibre (faiblesse des réseaux, du nombre et de l'expertise des agents à l'étranger) tendant à privilégier la vente des territoires locaux au détriment de l'écoute des investisseurs et de l'aide au choix.

*b) La création de l'Agence française pour les investissements internationaux : un projet à insérer dans une réflexion d'ensemble*

A la suite des différents rapports d'évaluation prônant une refonte du dispositif de promotion des investissements étrangers, le gouvernement a proposé, dans le cadre du projet de loi relatif aux nouvelles régulations économiques, adopté ce printemps, la création, avec le statut d'établissement public à caractère industriel et commercial, d'une « **Agence française pour les investissements internationaux** ». La loi, lui confie la promotion, la prospection et l'accueil des investissements internationaux en France, en partenariat avec les collectivités territoriales et en association avec les acteurs économiques. Son conseil d'administration comprendra des représentants de l'État, des représentants des collectivités territoriales, des personnalités qualifiées et des représentants du personnel.

**Principale innovation**, pour accomplir ses missions, l'agence disposera notamment des services centraux et des bureaux à l'étranger des réseaux de la Datar et du ministère de l'économie et des finances. La **fusion des deux réseaux de l'État sous l'égide de la nouvelle agence** devrait ainsi permettre une meilleure coordination de l'action des pouvoirs publics.

La mission approuve le principe de cette réorganisation. Le principal défi que devra relever la nouvelle agence sera de **concilier la prospection des investissements étrangers et la politique d'aménagement du territoire**. L'articulation entre ces deux missions sera l'une des clés de la réussite du nouveau dispositif national.

La décision d'investissement, dans un contexte de marchés ouverts, résulte d'un choix rationnel effectué par des opérateurs informés et exigeants. Face à une décision complexe, lourde de conséquence pour l'investisseur, il est nécessaire de rationaliser la démarche de prospection comme s'il s'agissait d'un processus commercial de vente. Ce n'est que dans la mesure où le « vendeur » comprendra le besoin du client qu'il pourra, dans une relation de confiance, faire cheminer celui-ci vers une décision judicieuse. **Attirer l'investissement étranger exige d'identifier les besoins des investisseurs et leur montrer que la France est capable d'y répondre.**

C'est pourquoi la mission **insiste pour que l'Agence française pour les investissements internationaux soit orientée vers les « clients »**, c'est à dire sur le marché à l'étranger, à l'écoute des entreprises et de leurs projets. Pour cela, il sera nécessaire de **renforcer la place des acteurs de terrain**

**dans l'ensemble du dispositif national**, en développant les postes à l'étranger et en orientant le recrutement vers des professionnels de la prospection.

## **2. Faire fonctionner en réseau, en France et à l'étranger, notre dispositif d'appui au commerce extérieur**

Comme l'a reconnu devant la mission M. François Huwart, secrétaire d'État au commerce extérieur, le dispositif français de soutien au développement international des entreprises est très complet mais aussi assez complexe. Il gagnerait certainement à devenir plus lisible. La mission d'information souhaite ici évoquer les **différentes orientations qui permettraient à ses réelles performances**, soulignées par nombre de personnes auditionnées et en particulier par les conseillers commerciaux d'ambassades étrangères en France, **d'être encore améliorées**.

### *a) Le développement international des PME : la priorité du dispositif d'appui aux exportations*

La persistance de l'excédent commercial durant huit années consécutives a été perçue comme l'illustration, sinon le résultat, de l'efficacité d'un dispositif public d'appui au commerce extérieur que certains ont considéré comme une vitrine de l'action publique, d'autant que ses moyens budgétaires sont allés décroissant.

Ces performances restent cependant avant tout celles des entreprises, et notamment des plus grandes d'entre elles. **Près de 90 % de nos exportations sont réalisées par 5.000 grandes entreprises**. Les quinze premiers groupes industriels assurent, à eux seuls, le quart de nos exportations de marchandises, soit autant que la totalité des PME indépendantes. Sur les 2,3 millions d'entreprises en activité sur le territoire français, 5% seulement participent directement aux exportations de biens.

**Alors que les PME constituent les destinataires principaux, voire exclusifs, des services d'aide à l'exportation, leur contribution au commerce extérieur demeure très faible...**

Ainsi, malgré les bons résultats d'ensemble de notre commerce extérieur, notre dispositif d'appui se trouve face à d'importantes marges de progression pour améliorer l'internationalisation des PME.

**Une forte concentration des exportations françaises**

Nombre d'opérateurs	Niveau d'analyse : ENTREPRISES		Niveau d'analyse : GROUPES	
	Pourcentage du nombre d'opérateurs	Part des exportations totales	Pourcentage du nombre d'opérateurs	Part des exportations totales
Les 10 premiers...	0,01 %	15,31 %	0,01 %	21,09 %
Les 50 premiers...	0,04 %	27,63 %	0,05 %	38,83 %
Les 100 premiers...	0,09 %	35,41 %	0,10 %	47,97 %
Les 500 premiers...	0,45 %	57,64 %	0,48 %	69,54 %
Les 1 000 premiers...	0,90 %	67,79 %	0,96 %	77,53 %
Les 5 000 premiers...	4,49 %	88,12 %	4,82 %	91,63 %
Les 10 000 premiers...	8,98 %	93,95 %	9,64 %	95,71 %
Les 50 000 premiers...	44,92 %	99,71 %	48,18 %	99,81 %
Les 100 000 premiers...	89,84 %	99,99 %	96,86 %	100,00 %

*Source : Douanes, Insee, Kompass. Calculs DREE V B.*

*b) Coordonner les acteurs régionaux du commerce extérieur*

**Faciliter l'accès des PME aux réseaux d'appui** aux exportations suppose notamment de **mieux coordonner les actions des multiples intervenants de la politique du commerce extérieur au niveau régional.**

En effet, interviennent à un titre ou à un autre les 160 chambres de commerce et d'industrie, à travers leurs cellules export, ainsi que les 85 chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger, les 23 directions régionales du commerce extérieur (DRCE), d'autres services de l'État, comme les directions régionales de l'industrie, de la recherche et de l'environnement (DRIRE), les 22 directions régionales de la COFACE, les conseillers du commerce extérieur en France et à l'étranger, les services des collectivités territoriales chargés du soutien au développement international des entreprises locales, le Centre français du commerce extérieur, qui met à disposition des entreprises, et en particulier des PME, l'information nécessaire pour leur développement international, ou encore l'Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises (CFME ACTIM), spécialisée dans la participation à des salons et des grandes foires internationales.

La **multiplicité des intervenants** permet de mobiliser des ressources financières et humaines importantes. Elle **nuît cependant à la cohérence d'ensemble du dispositif.**

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

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

**La nécessité d'une mise en cohérence des acteurs régionaux du commerce extérieur n'est pas nouvelle**. De nombreux rapports l'ont déjà appelé de leurs vœux. M. Nicolas Forissier, député, dans un rapport au Premier ministre soulignait en 1996 : *« la cohérence entre les intervenants, sur le plan régional, doit être fortement améliorée, notamment autour d'un véritable partenariat entre les trois acteurs principaux du dispositif d'appui que sont l'État, les organismes consulaires et les conseils régionaux »*.

Cinq années plus tard, il vient de nous confirmer qu'aujourd'hui, il ne modifierait pas une ligne de son rapport. Il semble en effet que la situation n'ait guère évolué, en dépit de nombreuses initiatives destinées à orienter ces dispositifs vers les besoins particuliers des PME.

Pourtant, les pouvoirs publics ne sont pas restés inactifs.

Une sous-direction spécifique « appui aux PME et action régionale » a été créée à la direction des relations économiques extérieures, pour mieux prendre en compte le développement international des PME. L'organisation et les missions des postes d'expansion économique ont également évolué en ce sens. Le personnel des postes a été progressivement spécialisé pour répondre à des demandes de plus en plus ciblées des PME. L'organisation sur une base sectorielle a été généralisée, accompagnée d'une formation des agents, notamment par les fédérations professionnelles. Des correspondants PME ont été désignés dans chacun des 166 PEE.

De même, la mise en place au niveau national du « **Fil de l'export** » a pour objectif de **faciliter l'accès des PME aux multiples sources d'appui et d'information destinées à favoriser leur développement international**. Depuis sa création, plus de 10 000 entreprises, dont 85 % de moins de 200 salariés, ont appelé le Fil de l'export. Elles ont été renseignées soit directement, pour les questions les plus courantes, soit par les partenaires compétents sur lesquels le centre d'appels avait orienté les demandes. Il reste

cependant, pour transformer cet essai prometteur, à **considérablement amplifier l'effort de communication autour de ce nouveau service.**

Enfin, une **réforme du dispositif régional d'appui à l'internationalisation des PME** devrait à terme améliorer la coordination et le ciblage des actions internationales au sein des régions.

Constatant l'échec des diverses tentatives menées, depuis une dizaine d'années, pour réunir au niveau régional, dans une structure unique, les différents acteurs du soutien au commerce extérieur, les pouvoirs publics se sont orientés vers des mesures moins ambitieuses, tendant simplement à en assurer la coordination, à l'image des 26 plans d'aide régionale au développement international (PARDI), qui visent à coordonner, dans des secteurs d'excellence, l'action des fédérations professionnelles des régions et des directions régionales du commerce extérieur.

Ces progrès restent limités. Comme le souligne, un groupe de travail du Medef sur l'internationalisation des PME dans un rapport publié en mai 2000, «*La multiplicité des interlocuteurs et la difficulté à comprendre leurs attributions respectives sont encore considérées comme une gêne et une source de perte de temps*<sup>1</sup>».

S'il existe un consensus pour considérer que **toute réforme du dispositif d'appui aux entreprises doit aller dans le sens d'une meilleure lisibilité et d'une plus grande coordination des acteurs**, les solutions pour parvenir à ces objectifs diffèrent largement selon les interlocuteurs. De nombreuses propositions ont déjà été avancées, mais la difficulté à les faire aboutir montre qu'aucune n'est facile à mettre en œuvre. Les obstacles rencontrés ne doivent cependant pas conduire à renoncer à offrir aux entreprises un dispositif de soutien aux exportations accessible et efficace.

Sans prétendre détenir la réponse unique à ces difficultés, la mission d'information, s'appuyant notamment sur les auditions auxquelles elle a procédé, suggère en conséquence **deux axes de réflexion.**

Elle propose en premier lieu de **renforcer les compétences des régions en matière de soutien au commerce extérieur.**

Par l'intermédiaire de leurs services ou de structures ad-hoc, et parfois en déléguant leurs compétences aux chambres de commerces, **de nombreuses régions ont offert aux entreprises un soutien important pour leur développement international.** On peut citer, en Bretagne, la mission régionale de coordination du commerce extérieur breton (MIRCEB), qui organise de nombreuses missions de prospection collective et soutient des opérations individuelles ; dans les Pays de Loire, la création d'un fonds régional à l'exportation, d'un fonds régional d'aide sur les marchés extérieurs

---

<sup>1</sup> GPA entrepreneur, groupe projet internationalisation des PME. Medef. Mai 2001

et d'une aide au recrutement de cadres ; en Rhône-Alpes, un dispositif d'aide et de soutien à l'internationalisation des PME délégué à une structure autonome : Entreprise Rhône-Alpes International.

Loin d'être un handicap, la diversité des méthodes et des structures employées semble adaptée à chaque contexte local. Aussi serait-il envisageable d'une part, de **confier aux régions une compétence générale de soutien au développement international des PME** et d'autre part, de leur laisser le soin d'identifier, sur leur territoire, les organismes les mieux placés pour constituer des « **guichets export** », interlocuteurs uniques, près du terrain et visibles, points d'entrée des demandes des entreprises.

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

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

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

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

*c) Poursuivre la réforme des organismes nationaux d'appui au commerce extérieur*

Initiée en 1996 par le précédent gouvernement, à la suite du rapport établi par M. Jean-Claude Karpeles, **la réforme des organismes d'appui au commerce extérieur n'est toujours pas achevée**. Ses grandes orientations semblent cependant maintenues.

Le regroupement du Comité français des manifestations économiques à l'étranger (CFME) et de l'Agence pour la coopération technique, industrielle et économique (ACTIM) au sein d'une **structure unique de promotion**

**internationale** placée sous la tutelle de la direction des relations économiques extérieures, le **CFME ACTIM**, a été opéré en 1997.

En revanche, le **regroupement du CFME ACTIM et du CFCE ne semble pas, quant à lui, à l'ordre du jour.**

Si les deux organismes font en sorte de coordonner davantage leurs actions en faveur des entreprises, en particulier autour des grandes expositions françaises à l'étranger, et mènent un projet de regroupement immobilier, l'émergence d'un pôle unique de promotion et d'information sur le commerce extérieur risque encore d'attendre de nombreuses années.

**La mission d'information souhaite l'accélération de cette réforme**, seule une volonté politique forte étant susceptible de vaincre les éventuelles résistances administratives et les problèmes logistiques liés à cette **fusion pourtant nécessaire**, en vue de simplifier l'accès des entreprises aux appuis du réseau public et de leur **offrir un point d'entrée unique au soutien à l'exportation.**

Il serait également souhaitable que la structure résultant de cette fusion soit **adossée à un opérateur privé** ayant pour métier la diffusion et la commercialisation de l'information économique. L'exemple de la Coface montre qu'encadré dans un cahier des charges fixant des objectifs précis de service public, l'adossement à un opérateur privé peut être l'occasion d'un renouvellement des méthodes et d'un meilleur service aux entreprises.

*d) Accroître les synergies entre les postes d'expansion économique et le réseau des organismes consulaires*

Notre **dispositif d'appui à l'étranger** repose sur les postes d'expansion économique, les chambres de commerce et les conseillers du commerce extérieur.

Outre leurs missions régaliennes liées au développement du commerce extérieur français, les **postes d'expansion économique (PEE)** ont pour mission d'informer et d'accompagner les entreprises françaises dans leurs démarches à l'étranger -accès au marché, développement des ventes, implantation commerciale ou industrielle- en les conseillant dans la recherche de partenaires locaux et en les orientant vers les appuis français, locaux, communautaires ou internationaux adaptés à leur stratégie de développement.

Ils proposent aux entreprises une série de **prestations** (notes sectorielles, études documentaires, listes de prospects, diagnostics produits-marché, ou missions de prospection) **commercialisées par l'intermédiaire du CFCE** qui en assure la facturation, à des tarifs largement en-deçà des prix de revient. Certains documents de base présentant les caractéristiques générales

du marché du pays concerné ainsi que des fiches sectorielles sont disponibles gratuitement.

Les nombreux échanges de vues que la mission d'information a pu avoir sur le terrain, montrent que **les utilisateurs sont dans l'ensemble plutôt satisfaits des services rendus par les PEE**, même si certains constatent que la qualité et la rapidité des réponses à leurs interrogations peuvent varier notablement selon les postes. Si certains patrons de PME préféreraient que les prestations leur soient fournies à titre gratuit, **une grande majorité de chefs d'entreprises est désormais acquise au principe de la facturation**. Celle-ci permet en effet d'éliminer les demandes parasites et d'améliorer la qualité des prestations aux clients sérieux. S'agissant de service public, cette facturation doit cependant être maintenue strictement dans un système de ticket modérateur.

Les **chambres de commerce françaises à l'étranger**, pour leur part, assurent comme l'a souligné leur président, M. Serge Bellanger, deux principales catégories de services : d'une part, **l'animation de la communauté française d'affaires** dans le pays considéré ainsi que des prestations diverses aux filiales françaises (domiciliation, traductions, recrutement de personnels locaux, etc...), et d'autre part, **l'appui à l'entrée des entreprises sur le marché**, fonction rejoignant le type d'interventions des postes d'expansion économique.

Les **conseillers du commerce extérieur, qu'ils résident en France ou à l'étranger** sont, quant à eux, des responsables d'entreprise, des hommes de terrain et d'expérience, au contact permanent de la concurrence internationale et de ses réalités . Ils apportent à notre réseau diplomatique et aux postes d'expansion économique leur précieuse connaissance du marché et participent au jeu collectif de nos différents acteurs.

Comme l'a souligné M. Bruno Durieux, président du Comité national des conseillers du commerce extérieur, *« l'originalité du système français de soutien à l'exportation tient à une combinaison public/privé qui pourtant en France fonctionne rarement car elle n'est pas dans la tradition française »*.

En ce qui concerne le fonctionnement de ce dispositif d'appui, on constate que, dans les pays où elles sont actives, les chambres de commerce cherchent à développer des prestations aussi étoffées que possible, à forte valeur ajoutée, dont l'obtention est favorisée par leur rattachement au réseau français des chambres de commerce et par le savoir faire des chefs d'entreprises qui les composent. Les PEE, pour leur part, se spécialisent dans des prestations plus légères, à commencer par les réponses aux interrogations, nombreuses et très diversifiées, des petites entreprises en phase de première approche du marché, qui ont tendance à réclamer des prestations gratuites ou en tout cas peu coûteuses.

La délimitation des champs de compétence respectifs entre ces deux structures reste encore trop floue aux yeux des exportateurs, et ce en dépit du réel effort réalisé au cours des dernières années pour harmoniser dans chaque pays les prestations des deux organismes. Dans certains cas des formes de concurrence conduisent à un manque de coordination.

Les pouvoirs publics, conscients de ces difficultés, ont cherché ces dernières années à **accroître les synergies entre ces différents intervenants.**

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

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

La mission estime qu'**il convient d'aller plus loin.** Elle se félicite que les discussions entre les différents partenaires du commerce extérieur aient abouti à un **accord global pour mettre en pratique un principe de non concurrence et de complémentarité entre les deux réseaux.**

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

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

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

La mission d'information se félicite également que le financement des chambres à l'étranger soit désormais fixé sur la base d'objectifs conjoints de l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie, de la chambre de commerce et d'industrie de Paris, de la direction des relations

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

Plus généralement, M. Serge Bellanger, président de l'UCCIFE, a exposé les raisons qui plaident en faveur d'un **effort financier plus conséquent en faveur des chambres de commerce françaises à l'étranger**. La mission ne peut que l'approuver, compte tenu de leur rôle dans l'amélioration de nos actions d'appui au commerce extérieur.

*e) Adapter les aides financières aux besoins des PME*

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

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

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

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

Par ailleurs, ce même rapport ajoute que face à ces diverses aides, les chefs d'entreprise critiquent le parrainage bancaire exigé pour disposer d'une avance de trésorerie, le manque de transparence des critères d'attribution, la timidité des prises de risque de la COFACE, le manque d'information sur les aides régionales.

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

Elle suggère deux mesures pour accroître la capacité financière des entreprises qui veulent se développer à l'international :

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

– **l'instauration, pendant 5 ans, d'une franchise de charges sociales sur le premier poste entièrement consacré à l'export.** Des aides régionales existent pour financer en partie le premier poste export d'une entreprise. Cependant, ce dispositif ne répond pas vraiment aux attentes des chefs d'entreprise, qui préféreraient un système de portée plus générale sous forme de franchise de charges sociales.

Elle souhaite en outre que soit étudiée la possibilité de **mettre à disposition des entreprises exportatrices les volontaires internationaux en entreprises** pour assurer des missions liées aux exportations à partir de la France. Cette dérogation au principe selon lequel le volontaire international est affecté à l'étranger permettrait aux PME basées en France de recruter un premier cadre chargé du développement international.

#### ***D. DÉFINIR UNE POLITIQUE DE LA MOBILITÉ INTERNATIONALE ET DE L'EXPATRIATION***

Au cours de ses travaux, la mission d'information a eu le sentiment que les pouvoirs publics se cantonnaient trop souvent dans un rôle de simples spectateurs, au demeurant parfois inattentifs, face au développement des phénomènes de mobilité internationale et d'expatriation.

Peu d'instruments de mesure ont été mis en place, et encore moins d'instruments d'analyses. La connaissance des données relatives à l'expatriation reste très diffuse et les questions que celle-ci soulève ne font jamais l'objet d'une approche globale, leurs différents volets relevant de plusieurs services ministériels qui leur accordent, en général, peu d'attention. Lorsqu'il arrive, dans ces différentes administrations, que l'on s'interroge sur la signification profonde des mouvements d'expatriation, le premier réflexe est souvent de minimiser leurs effets préjudiciables ou les défauts de

compétitivité qu'ils révèlent. Inversement, les vertus de l'expatriation sont volontiers célébrées, mais rares sont les actions mises en place pour transformer en bénéfices réels ses bienfaits potentiels.

Le domaine de la recherche est à cet égard caractéristique. Les autorités de tutelle sont très convaincantes lorsqu'elles soulignent l'incontestable intérêt, pour nos jeunes docteurs, de compléter leur formation aux États-Unis. Elles le sont beaucoup moins lorsque l'on constate les faibles perspectives professionnelles offertes aux intéressés à leur retour en France et le caractère tardif et modeste des actions concrètes menées en vue de pleinement valoriser les retombées, pour la recherche française, de ces séjours à l'étranger.

Convaincue que la mobilité internationale et l'expatriation contribuent effectivement à renforcer le poids économique et culturel de la France dans un monde globalisé, la mission d'information juge que les pouvoirs publics ne peuvent se borner à prendre acte du phénomène. Il est au contraire nécessaire de **définir une politique de la mobilité internationale** et de **mettre en œuvre une véritable stratégie pour optimiser l'apport des expatriés et de tous ceux qui, amis de la France, participent peu ou prou à ce que nous appellerons la « mouvance française »**.

Cette politique passe tout d'abord par un **indispensable renforcement des moyens consacrés à notre action extérieure**, et en premier lieu de ceux du **ministère des affaires étrangères**, dont le budget actuel, minime et bien souvent première victime des arbitrages financiers, n'est pas à la hauteur des nouveaux enjeux auxquels nos représentations à l'étranger doivent faire face. La mission rejoint donc ici les inquiétudes et les demandes régulièrement par notre commission des affaires étrangères, et en particulier par son président, notre collègue Xavier de Villepin.

Quant à la stratégie à mettre en œuvre, elle pourrait s'articuler autour de trois questions :

- **comment continuer à favoriser une mobilité utile pour la France et les Français ?**

- **comment mieux structurer la « mouvance française » à l'étranger, pour la mobiliser efficacement au service de nos objectifs économiques et culturels ?**

- **comment répondre à la demande croissante de formation française à l'étranger**, pour nos enfants expatriés d'abord, mais aussi, de plus en plus, pour les jeunes étrangers, élites de demain ?

## **1. Continuer à favoriser une expatriation utile pour la France et les Français**

S'il importe de corriger les handicaps pouvant conduire à une expatriation « négative » ou à décourager l'installation ou le retour en France d'étrangers et de Français expatriés, il est tout aussi nécessaire de rester conscient des **atouts considérables, du point de vue politique, économique et culturel, liés à une présence forte à l'étranger.**

C'est un point qui est souvent souligné au Sénat, notamment par la voix des sénateurs représentant les Français établis hors de France, comme par les délégués au Conseil supérieur des Français de l'étranger (CSFE).

Par rapport à d'autres grands pays industrialisés comme le Japon, le Royaume-Uni, l'Allemagne ou l'Italie, le niveau de notre population expatriée demeure relativement modeste. Cette dernière est assez concentrée dans les pays de l'OCDE, mais beaucoup plus faible dans des zones géographiques présentant un potentiel de croissance à moyen terme, comme l'Asie-Pacifique ou l'Europe centrale et orientale. On peut également observer que dans l'optique d'une présence accrue à l'étranger, notre pays aurait tout intérêt à mieux utiliser la grande diversité culturelle des citoyens français.

La mission d'information considère donc que le souci d'améliorer l'attractivité de notre territoire doit aller de pair avec celui de **favoriser la mobilité des Français**, l'un et l'autre participant d'une même philosophie tendant à renforcer la compétitivité globale de la France. Afin de mieux jouer le jeu de l'internationalisation, il est nécessaire de développer une véritable « culture de l'expatriation » et de lever les principaux obstacles à la mobilité, qu'ils se présentent au départ vers l'étranger ou lors du retour vers la France.

### *a) Développer une « culture de l'expatriation »*

Bien des facteurs historiques, géographiques, politiques, économiques ou culturels influent sur l'inclination et l'aptitude d'une population à s'établir à l'étranger. Il ne s'agit pas ici de les évoquer tous mais simplement d'insister sur deux orientations qui, aux yeux de la mission, devraient d'autant plus retenir l'attention prioritaire des pouvoirs publics qu'elles visent, dès avant l'entrée dans la vie professionnelle, à donner au jeunes Français le goût du grand large.

### **• Renforcer l'apprentissage des langues étrangères et l'internationalisation des parcours d'enseignement**

Parce qu'il réduit la barrière linguistique tout en favorisant l'ouverture sur les autres cultures, l'apprentissage des langues étrangères constitue bien entendu l'un des tous premiers facteurs favorables à

l'expatriation. Sur ce plan, des progrès constants ont été enregistrés au cours des dernières années, comme en témoigne le niveau en langues des jeunes quittant aujourd'hui le système éducatif. Pour autant, la France continue d'accuser un retard assez évident par rapport à beaucoup de pays voisins.

Un étude réalisée en juillet 1998 par le cabinet de recrutement Michaël Page<sup>1</sup> auprès de 85 000 candidats à l'emploi signalait que, parmi les personnes ayant répondu à l'enquête, 55% des Français avaient déclaré ne parler aucune langue étrangère, contre 32% des Allemands, 21% des Danois et 13% des Néerlandais. Selon la même étude, 20% des contrôleurs financiers, 12% des directeurs financiers et 11% des directeurs fiscaux français parlaient couramment l'anglais, la proportion tombant à 6% pour les directeurs généraux, 4% pour les directeurs marketing, 3% pour les directeurs export, 2,3% pour les directeurs informatiques, 1,7% pour les directeurs d'usine et 1,3% pour les directeurs du personnel.

Sans doute les Français ont-ils ressenti moins fortement et plus tardivement que d'autres la nécessité de posséder une ou plusieurs langues étrangères. Par ailleurs, leur enseignement est jusqu'à présent resté peu valorisé dans notre système éducatif, au regard d'autres disciplines.

Face à un tel constat, la mission ne peut que plaider **pour l'accentuation**, dans l'enseignement secondaire et supérieur, mais aussi à l'école primaire, **de l'étude des langues étrangères**. Elle partage sur ce point l'objectif ambitieux que s'est assigné le ministère de l'éducation nationale et qui vise à permettre la **maîtrise de deux langues étrangères**, afin d'assurer une réelle **diversification des langues étudiées** et d'éviter un autre écueil : celui du « tout anglais ». En effet, la généralisation du choix de l'anglais, considéré comme un passeport pour la vie professionnelle, s'est accompagnée d'un déclin inquiétant de l'étude des autres langues étrangères. S'il est aujourd'hui indispensable, l'anglais ne répond pas à lui seul aux besoins qui résultent de nos échanges économiques et culturels avec d'importants ensembles géographiques non anglophones. Il est d'autre part évident qu'à l'échelle européenne, la promotion du « plurilinguisme » est de nature à préserver l'apprentissage de la langue française.

C'est pourquoi la mission souhaite que se généralise, en France et à l'échelle de l'Union européenne, l'**obligation d'étudier au minimum deux langues étrangères**. L'anglais étant devenu un instrument de travail et de communication généralisé, il serait souhaitable d'encourager les élèves à commencer par étudier, dans l'enseignement primaire, une autre langue étrangère.

---

<sup>1</sup> Citée dans le rapport de M. Georges Ricout devant le Conseil économique et social : « L'expatriation : les Français établis hors de France, acteurs du rayonnement international de notre pays » - Mai 1999.

Par ailleurs, l'internationalisation des parcours de formation est aujourd'hui une réalité de plus en plus forte dans l'enseignement supérieur, que ce soit par l'accueil d'enseignants étrangers, par le développement de stages internationaux ou par l'accomplissement à l'étranger de modules validés pour l'obtention d'un diplôme français.

Cette évolution doit être poursuivie et encouragée, notamment au travers des possibilités offertes par le programme européen Erasmus.

### **. Promouvoir le volontariat international**

Le volontariat civil a été créé par la loi du 14 mars 2000 pour prendre le relais, à compter de la suspension de la conscription, de certaines formes civiles du service national.

Parmi ces formes civiles, **le service de la coopération**, créé en 1965, a permis à plus de 150 000 jeunes Français d'effectuer une première expérience à l'étranger, que ce soit dans les services extérieurs de l'État (chancelleries diplomatiques, postes d'expansion économique, établissements culturels), dans des établissements scolaires, des universités ou des organismes de recherche, dans des associations ou, depuis 1983, dans des entreprises françaises à l'étranger. La création des coopérants du service national en entreprise (CSNE) a rencontré un succès considérable puisqu'en moins de 20 ans, près de 40.000 jeunes Français ont effectué leur service national dans une entreprise française à l'étranger.

Ces formules ont joué un rôle majeur dans le développement, chez nos compatriotes, du goût de l'expatriation. Nombre de coopérants sont restés, pour des séjours plus ou moins longs, dans leur pays d'accueil après leur service national, ou ont accompli, dans la foulée, une autre expérience d'expatriation. Tous ont bénéficié, en tout état de cause, de l'ouverture à la vie internationale inhérente à cette forme de service national.

Il faut donc se féliciter qu'à la suite de la décision de suspendre la conscription, les gouvernements successifs, avant et après 1997, aient prévu de créer un cadre juridique destiné, autant que possible, à préserver les acquis et l'esprit du service de la coopération, y compris en entreprise.

Destiné aux jeunes de 18 à 28 ans, pour une période de 6 à 24 mois, **le volontariat civil comporte un volet international** destiné à prolonger les missions jusqu'alors dévolues aux coopérants du service national, tant dans les services de l'État à l'étranger (ambassades, missions de coopération, postes d'expansion économique, services culturels) qu'auprès des organisations non-gouvernementales, des projets de développement et des entreprises françaises à l'étranger.

Lors des débats parlementaires, et notamment au Sénat par la voix de notre collègue Robert Del Picchia, rapporteur du projet de loi, se sont

exprimées les **attentes fortes**, mais également les **incertitudes autour de ce nouveau statut**. Ce dernier couvre en effet une palette de situations très différentes, puisqu'un cadre juridique uniforme s'applique aux volontaires civils à l'étranger, outre-mer ou en métropole, appelés à accomplir des missions de nature extrêmement diverses. L'ouverture sans restriction aux jeunes filles, et l'absence de tout quota, comme ceux qui limitaient l'accès au service de la coopération, permettent d'élargir le vivier potentiel des volontaires civils. On peut également penser que les volontariats pourront attirer une gamme très diversifiée de profils alors que la procédure CSNE s'avérait très sélective et largement élitiste. Inversement, la motivation puissante liée à la recherche d'alternatives au service militaire, sur laquelle reposait en partie le succès du service de la coopération, va disparaître, alors que le montant de l'indemnité prévue pour les volontaires a été fixé à un niveau modeste (3 500 francs mensuels, complétés par une prime variable selon le coût de la vie dans les différents pays).

Au titre des points positifs, on doit constater que si le volet métropolitain du volontariat civil demeure dans le flou, comme le Sénat l'avait d'ailleurs pressenti, le volet international a quant à lui été rapidement mis en place. Le ministère des affaires étrangères et celui de l'économie et des finances ont installé dès octobre dernier une structure commune, le **Centre d'information sur le volontariat international (CIVI)**, dont la gestion a été déléguée au CFME-ACTIM qui possédait l'expérience de la procédure CSNE. Un site internet ([www.civiweb.com](http://www.civiweb.com)) a été créé, rassemblant toutes les informations utiles et permettant aux jeunes d'enregistrer leur candidature, de diffuser leur curriculum vitae et de consulter les offres.

Alors que la loi a été promulguée en mars 2000, et les décrets d'application ont été publiés en décembre dernier, **plus de 16 000 candidatures**<sup>1</sup>, dont une majorité de jeunes filles, se sont déjà manifestées. En revanche, pour le moment, seuls un peu plus d'une centaine de volontaires sont effectivement partis à l'étranger, que ce soit au titre du ministère des affaires étrangères ou d'un volontariat en entreprise. Les entreprises continuent toujours à utiliser un nombre important de CSNE. Elles n'ont donc pas encore réellement opéré le « basculement » du service national au volontariat, si bien que leurs offres demeurent encore limitées (environ 250 au mois de juin).

A ce stade, la mission d'information souhaite simplement insister sur l'importance qu'elle attache au développement du volontariat international, notamment auprès des profils peu représentés dans le service de coopération. Elle préconise, en particulier à l'approche de la suspension définitive du service national, une **intensification des campagnes d'information**, à la fois auprès du grand public et par l'intermédiaire des structures en contact avec les jeunes (écoles, universités, organismes de formation, associations).

---

<sup>1</sup> 16 779 curriculum vitae enregistrés au 14 juin 2001

Mais surtout, **l'information auprès des entreprises doit être renforcée**. Ces dernières doivent être mieux sensibilisées aux possibilités ouvertes par cette nouvelle formule qui attire des candidatures de qualité, même si elles présentent un profil un peu différent des anciens CSNE, afin que dans les toutes prochaines semaines, le volontariat prenne effectivement le relais des CSNE.

*b) Lever les obstacles à la mobilité dans le sens des départs comme dans celui des retours*

Continuer à favoriser une expatriation utile pour la France et les Français passe également par une réduction progressive des principaux obstacles à la mobilité.

La conclusion de conventions bilatérales en matière fiscale ou pour la coordination des régimes de sécurité sociale, l'action de la Caisse des Français de l'étranger, qui permet, sur la base d'une adhésion volontaire, l'accès au système français de sécurité sociale ou encore l'existence d'un important réseau d'établissements scolaires français à l'étranger contribuent à faciliter les conditions matérielles d'expatriation. Les efforts en ce sens doivent être poursuivis et accentués.

La mission se félicite sur ce point des améliorations récentes qui ont permis d'élargir à des catégories jusqu'ici peu représentées, et notamment les jeunes, l'accès à la couverture de la Caisse des Français de l'étranger. Comme l'a récemment rappelé devant le Sénat notre collègue Jean Pierre Cantegrit, président de son conseil d'administration, ces mesures vont dans le sens d'un renforcement du rôle de la caisse, au bénéfice de nos compatriotes expatriés.

La mission d'information souhaite surtout insister sur le fait que, dans son esprit, **les obstacles à la mobilité doivent être pris en compte non seulement dans le sens des départs de la France vers l'étranger, mais également dans celui des retours de l'étranger vers la France**. Elle a en effet été amenée à constater que si l'expatriation soulevait des problèmes matériels, il en allait souvent de même pour les retours, que ce soit en matière administrative, sociale, fiscale ou scolaire.

En vue de faciliter les retours et d'éviter une perte préjudiciable de compétences, la mission d'information propose qu'un effort particulier soit effectué dans les domaines suivants :

- une **reconnaissance plus large des diplômes obtenus à l'étranger**, l'absence d'équivalence, due notamment aux différences d'organisation des cycles d'études, constituant parfois un obstacle à la poursuite de la formation des enfants d'expatriés en France,

- une **meilleure valorisation de l'expérience acquise à l'étranger**, alors que l'on constate trop souvent, dans le secteur public comme dans le secteur privé, des difficultés de réintégration, voire des retards de carrière,

- une **simplification des formalités** souvent complexes à accomplir, lors du retour, auprès des diverses administrations, par exemple en matière fiscale et sociale, mais aussi en vue de l'inscription des enfants dans les établissements scolaires et à l'université.

## **2. Mieux structurer la « mouvance française » à l'étranger pour la mobiliser plus efficacement en faveur de nos objectifs économiques et culturels**

La présence de **près de 2 millions de Français à l'étranger** constitue une richesse qui, aujourd'hui, ne semble pas suffisamment exploitée. Si l'on considère que ces Français doivent être autant d'« ambassadeurs » de notre pays à l'étranger et qu'il importe de **valoriser au mieux leur expérience et leurs compétences, que ce soit dans leur pays de résidence ou dans la perspective d'un retour**, il apparaît alors nécessaire d'entreprendre un vigoureux effort pour mieux connaître cette communauté et pour tenter, dans la mesure du possible, de la fédérer, d'éviter sa totale dispersion ou sa dilution dans les pays de résidence.

Une telle action doit aussi englober les ressortissants étrangers qui, francophones ou non, ont établi un lien avec notre pays, par exemple lors du passage dans un établissement d'enseignement français.

### *a) Rendre l'immatriculation plus simple et plus attractive*

L'immatriculation auprès des postes consulaires constitue le seul lien officiel entre les Français établis à l'étranger et les services de l'État. Or on constate que la part des immatriculés dans la population française à l'étranger diminue régulièrement, la population non immatriculée représentant environ, selon les estimations, 46% du total. Dans certains pays comme la Grande Bretagne, les États-Unis, le Canada ou l'Australie, on estime même que le nombre d'immatriculés est très largement supérieur à celui des personnes enregistrées auprès des consulats.

Il n'y a certes pas de raison de rendre l'immatriculation obligatoire. Il faut par ailleurs admettre qu'un certain nombre de facteurs, tels que l'éloignement du poste consulaire, l'absence de besoin ressenti d'un lien particulier avec l'administration française, la volonté d'intégration totale dans le pays d'accueil ou encore le principe de libre établissement au sein de l'espace européen, peuvent expliquer une relative désaffection vis à vis de l'immatriculation.

Pour autant, il serait très préjudiciable de renoncer à tout l'intérêt que représente cette procédure pour une connaissance relativement précise de nos communautés expatriées et pour permettre de conserver le contact avec elles.

Certains consulats pratiquent une politique active de promotion de l'immatriculation, ou de relance lorsque les intéressés n'opèrent pas le renouvellement de leur inscription.

Il convient d'aller beaucoup plus loin en s'attachant à **simplifier les procédures d'immatriculation** comme celles de renouvellement, et à les rendre plus attractives.

Les moyens actuels de communication, et en premier lieu internet, devraient permettre d'instaurer une **procédure simplifiée**, applicable à distance, d'immatriculation, quitte à ce qu'une procédure plus complète vienne postérieurement valider, si nécessaire, les éléments recueillis. En outre, les avantages attachés à l'immatriculation, notamment en matière d'allègement ou de dispense des droits de chancellerie, pourraient être renforcés.

La mission n'a pas exploré tous les moyens susceptibles de renforcer le taux d'immatriculation. Un « concours d'idée » serait certainement sur ce point un moyen de recueillir auprès des personnes concernées des suggestions intéressantes et pratiques.

*b) Renforcer la connaissance et l'analyse de la mobilité internationale*

La mission d'information a précédemment relevé **l'insuffisance et la fragilité des sources statistiques relatives à l'expatriation**, notamment de celles qui découlent de l'exploitation du fichier des immatriculations entretenu par le réseau consulaire. Il s'agit là d'une **lacune grave**, à l'heure où la mobilité internationale s'accélère et où il s'avère indispensable, non seulement d'en mesurer l'ampleur, mais surtout d'en analyser les formes, les motivations et la signification.

Étroitement corrélée à la concurrence entre nations et à leur compétitivité comparée, la mobilité internationale ne saurait rester en dehors du champ de l'analyse économique, faute d'instruments d'évaluation adaptés.

Pour remédier à cette situation, la mission d'information propose d'agir à plusieurs niveaux.

Il paraît tout d'abord nécessaire d'**améliorer le fichier des immatriculations** qui constitue la source principale de connaissance des populations françaises à l'étranger. Cette modernisation est en cours. Elle doit être amplifiée en donnant un contenu plus riche et plus pertinent aux

informations recueillies par le fichier et en améliorant les procédures de mise à jour et d'exploitation des données.

Deuxièmement, il convient de renforcer les moyens humains et matériels dont dispose le ministère des affaires étrangères pour appréhender la connaissance des populations françaises à l'étranger. Conscient des insuffisances en la matière, le Quai d'Orsay a confié à l'INSEE la conduite d'une évaluation sur ce sujet. Aux yeux de la mission d'information, la **création d'un service statistique**, comme il en existe dans bien d'autres ministères, ne serait pas superflue. Un tel service serait en particulier chargé de centraliser les besoins d'information du ministère, de veiller à l'adéquation des outils statistiques et de les adapter en conséquence.

Enfin, le ministère des affaires étrangères ne couvre pas à lui seul l'ensemble du champ des questions soulevées par l'expatriation. L'analyse de la mobilité internationale concerne tout autant le ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, le ministère de l'éducation nationale, le ministère de la recherche ou encore celui des affaires sociales. Elle constitue un sujet transversal dont la problématique relève également du commissariat général du plan. La mission d'information propose **d'organiser, à l'échelon interministériel, une fonction de recensement des informations, d'analyse et de veille sur toutes les questions liées à la mobilité internationale.**

Il s'agirait tout d'abord, à travers cette mesure, de traduire l'importance qui s'attache aux enjeux de l'internationalisation et de la mobilité.

L'objectif serait ensuite de mobiliser les différents ministères intéressés, pour rassembler tous les éléments d'information relatifs à la mobilité internationale et à l'expatriation, améliorer l'appréhension statistique et l'analyse qualitative de ces phénomènes, identifier les lacunes des sources d'information existantes et proposer les mesures pour y remédier, orienter des études et des recherches ciblées, en fonction notamment des demandes exprimées par les pouvoirs publics, participer, grâce aux données recueillies, aux travaux d'analyse sur les caractéristiques, les motivations et l'impact économique des mouvements d'expatriation.

Cette mission d'étude et de proposition devrait **fournir au pouvoir politique un ensemble d'instruments d'analyse qui lui font aujourd'hui défaut**, afin de lui permettre de mener une véritable politique de la mobilité internationale.

Elle pourrait très utilement être confiée à un organisme existant, mais sous-utilisé, le Comité interministériel des moyens de l'État à l'étranger (CIMEE), créé en 1994, qui n'a que très partiellement répondu à ses objectifs.

Rappelons qu'il s'agissait, par ce comité interministériel, de renforcer la coordination de tous les acteurs de notre action extérieure. S'il a permis d'établir un inventaire précis des effectifs et des moyens affectés à toutes les composantes de notre réseau, il n'a en revanche guère pesé sur l'élaboration de la politique gouvernementale concernant les moyens de l'État à l'étranger, comme le prévoyait son décret constitutif.

Afin de renforcer la cohérence de notre action à l'international, il serait nécessaire de **redéfinir les missions du CIMEE, pour lui confier, non seulement cette fonction de recensement et d'analyse, mais également un véritable rôle de pilotage de nos moyens à l'étranger.**

Pouvant notamment s'appuyer sur le « tableau de bord » de la mobilité internationale qu'il serait chargé d'entretenir, il devrait être **chargé d'effectuer une revue stratégique périodique des moyens consacrés à notre action extérieure** et de leur adaptation aux objectifs assignés.

*c) Mettre « en réseau » la mouvance française*

Il serait illusoire de prétendre englober, dans une organisation à caractère systématique, des communautés françaises à l'étranger par essence mobiles, diverses et hétérogènes. On ne peut pour autant laisser purement et simplement jouer une tendance naturelle à la dispersion et à la dilution.

De multiples structures concourent aujourd'hui à l'organisation des communautés françaises à l'étranger. Il s'agit notamment des services de l'État, des établissements d'enseignement, des chambres de commerce, des conseillers du commerce extérieur de la France, des différents clubs d'affaires, et du milieu associatif, notamment l'Union des Français de l'étranger, l'Association démocratique des Français de l'étranger, les Accueils français à l'étranger ainsi que de nombreuses associations.

Par ailleurs, sont représentées à l'étranger un grand nombre d'entités françaises, qu'il s'agisse d'entreprises, d'organismes publics ou d'organisations non gouvernementales.

Enfin, **au delà des seuls citoyens Français, existe dans chaque pays une composante étrangère que l'on peut rattacher à la « mouvance française »**, du fait par exemple de son passage dans des établissements d'enseignement français, à l'étranger ou en France.

La mission d'information juge indispensable de **mieux connaître et structurer cette « mouvance française » afin de la mobiliser.** Ce rôle d'organisation et d'animation revient à nos représentations diplomatiques, et en premier lieu aux ambassadeurs, dont la fonction a considérablement évolué. Elle ne se limite plus aux contacts bilatéraux, mais s'est élargie, notamment vers la promotion des intérêts économiques et culturels de notre pays.

Aujourd'hui, le « **nouvel ambassadeur** » doit être, au cœur de chacune de nos communautés, l'animateur de la « **mouvance française** », celui qui réunit et fait agir et gagner ensemble, bref, le « **capitaine de l'équipe France** ».

Ici encore, les nouvelles technologies et internet peuvent favoriser, à partir des différents éléments de cette « **mouvance française** », la constitution et l'**animation de « réseaux » au sein desquels serait entretenu un flux régulier d'informations, de contacts et d'échanges.**

L'un des participants à notre forum internet suggérait « *la consolidation d'une banque de données, de réseaux répertoriant de manière ouverte les compétences, les expériences, mettant en relation les entreprises désireuses d'exporter, d'investir à l'étranger, ou inversement des sociétés étrangères voulant s'implanter en France, et l'énorme gisement de compétences* » constitué par les Français ayant l'expérience de l'expatriation.

Dans le même esprit, il serait utile qu'une structure comme Espace emploi international, créée par l'ANPE International et l'Office des migrations internationales, puisse exploiter, au profit des entreprises françaises recherchant une expérience à l'international ou une bonne connaissance des langues étrangères, le vivier constitué par les Français expatriés.

A l'image du fichier des stagiaires étrangers entretenu par l'ACTIM, il est nécessaire que soit créé dans chaque pays un **fichier rassemblant tous ceux** dont on sait, qu'à un moment ou à un autre de leur parcours, ils ont été **en contact avec le système d'enseignement français.**

Cette mobilisation de la « **mouvance française** » suppose aussi une **volonté plus générale de renforcer les moyens, et surtout la coordination, de notre action extérieure.** Celle-ci repose sur un réseau de représentations à l'étranger dense et universel, sans doute le plus complet et le plus élaboré au monde après celui des États-Unis, caractérisé par une multiplicité d'intervenants : ambassades et consulats, postes d'expansion économique, paieries, agences financières du trésor, attachés douaniers, attachés fiscaux, attachés de défense, d'armement, attachés de police, bureaux de la Datar, attachés agricoles, conseillers sociaux.

Le besoin de coordination entre ces différents acteurs a conduit à réaffirmer une nouvelle fois les prérogatives de l'ambassadeur. La revitalisation du Comité interministériel des moyens de l'État à l'étranger (CIMEE), dont la mission a précédemment souligné la nécessité, favoriserait grandement la fédération de la « **mouvance française** ».

*d) Renforcer le rôle du CSFE*

En dehors de la France, peu de pays ont mis en place une représentation institutionnelle de leurs citoyens expatriés. Des organes de représentation, comportant le plus souvent des membres élus, existent en Espagne, en Suisse, en Italie et au Portugal, et dans ces deux derniers pays, les citoyens expatriés disposent d'une représentation parlementaire spécifique.

En France, la représentation des Français établis à l'étranger repose sur 12 sénateurs, élus au scrutin proportionnel par un collège de 150 délégués, eux mêmes élus pour 6 ans au suffrage universel direct par les Français établis hors de France et inscrits sur les listes électorales des consulats. Ces 150 délégués élus composent, avec les 12 sénateurs et 21 membres désignés par le ministre des affaires étrangères, le **Conseil supérieur des Français de l'étranger (CSFE)**, présidé par le ministre des affaires étrangères.

Institution originale, créée en 1948 et réformée en 1982, pour instaurer le principe de l'élection de la plupart de ses membres, le CSFE est un organe consultatif, compétent sur toutes les questions intéressant la situation des Français établis hors de France. Il a grandement contribué à favoriser le règlement d'une série de problèmes propres aux expatriés, dans le domaine social, fiscal ou éducatif.

Aux yeux de la mission d'information, le CSFE doit constituer une pièce essentielle de notre dispositif pour **mieux prendre en compte les enjeux de l'expatriation** et **assurer un lien permanent entre le pays et les communautés expatriées**.

Conscient qu'en dépit des résultats positifs de l'action entreprise auprès des pouvoirs publics, son rôle actuel demeurerait en deçà de la contribution qu'il pouvait potentiellement apporter à la collectivité nationale, le CSFE a entrepris, avec l'approbation du ministre des affaires étrangères, un **processus de rénovation**. Une « commission temporaire de la réforme », dont nos collègues Guy Penne et Robert Del Picchia sont respectivement président et rapporteur, effectue actuellement un important travail de réflexion et de proposition autour des thèmes suivants : les élections au CSFE, le fonctionnement du CSFE, les structures institutionnelles et la carte électorale.

Bien que ce travail soit encore en cours, on peut dire que les objectifs poursuivis consistent à **renforcer la représentativité du CSFE**, notamment affaiblie par le faible taux de participation aux élections des délégués au CSFE, et à **lui donner des compétences, des moyens et un statut lui permettant de mieux remplir sa double mission en faveur des Français de l'étranger et au service de la présence et du rayonnement de la France dans le monde**.

Il n'appartient pas à la mission d'information d'anticiper sur les conclusions du travail entrepris, qui s'effectue de surcroît dans un esprit consensuel entre les différentes composantes du CSFE. Elle se limitera à constater que tout ce qui contribuera à mobiliser la communauté française expatriée et à favoriser ses échanges avec les pouvoirs publics ira dans le bon sens. Il est par ailleurs évident que dans son esprit, **le CSFE est appelé à occuper une place de tout premier plan dans la définition de la politique de la mobilité internationale et de l'expatriation** qu'elle appelle de ses vœux.

### **3. Répondre à la demande croissante de formation française, tant pour les jeunes Français à l'étranger que pour les jeunes étrangers**

La mission ne peut évoquer l'ensemble des actions de nature à conforter, à travers sa présence à l'étranger, le rayonnement culturel ou économique de notre pays. Parmi ces actions, la **politique de coopération** et d'aide au développement constitue un volet majeur, qu'il faut préserver et améliorer. Elle nous permet d'établir un lien étroit avec tous les pays de la zone de solidarité prioritaire, et tout particulièrement ceux avec lesquels nous partageons une histoire commune, notamment en Afrique.

La mission souhaite ici insister sur l'importance qu'elle attache au **développement de la formation française à l'étranger**, que ce soit pour les enfants de nos communautés expatriées, ou pour les élèves étrangers.

Elle évoquera principalement l'enseignement scolaire, même s'il faut aussi veiller au rayonnement de notre enseignement supérieur et développer l'appui à la formation professionnelle à l'étranger. A ce titre, il serait nécessaire de regrouper et fédérer les efforts que nos entreprises déploient pour la formation de leurs personnels à l'étranger, avec le soutien de l'État, et notamment des équipes pédagogiques spécialisées dans l'enseignement professionnel.

Au cours de ses déplacements ou à l'occasion des échanges établis dans le cadre des auditions ou du forum internet, la mission d'information a pu mesurer le rôle important du réseau des établissements scolaires français à l'étranger pour nos communautés expatriées. Elle a malheureusement constaté qu'**en raison de charges accrues**, dont une large partie se répercute directement sur les familles, **et de sévères contraintes budgétaires**, ce réseau **peine à s'adapter à l'expansion de la présence française à l'étranger**, au risque de voir une partie de nos compatriotes, et surtout de leurs enfants, perdre un lien culturel essentiel avec notre pays. Les moyens consacrés par l'État au fonctionnement de ces établissements paraissent de moins en moins à la hauteur des demandes qui affluent vers nos établissements et de l'enjeu que

représente le maintien et le développement de l'enseignement français à l'étranger.

*a) Un outil remarquable au service de l'expatriation et de l'influence française*

Le réseau des établissements scolaires français à l'étranger constitue un dispositif remarquable et sans équivalent dans le monde, aucun autre pays n'ayant mis en place des structures d'ampleur comparable.

Il compte près de **410 établissements** homologués par le ministère de l'éducation nationale, répartis sur **127 pays**, qui scolarisent **240 000 élèves**, dont **35 % de Français**. Ces établissements dispensent un enseignement conforme à celui des établissements publics français.

Depuis la loi du 6 juillet 1990 créant l'**Agence pour l'enseignement français à l'étranger (AEFE)**, l'organisation de ce réseau a été profondément modifiée.

Établissement public placé sous la tutelle du ministère des affaires étrangères, l'AEFE assure la gestion de l'ensemble des moyens affectés par l'État au réseau des établissements scolaires français à l'étranger.

Toutefois, le réseau comporte **deux types bien distincts d'établissements** : ceux qui relèvent d'une gestion directe de l'AEFE ou qui sont conventionnés par elle, et les établissements non conventionnés.

L'AEFE a en charge la **gestion directe de 65 établissements** et elle a **passé convention avec 203 autres établissements**, gérés par des associations à statut privé étranger (associations de parents d'élèves) ou par l'Alliance française ou la Mission laïque française. Dans ces établissements, l'AEFE affecte et rémunère des personnels titulaires de l'éducation nationale, attribue des subventions de fonctionnement et d'investissements et verse des bourses aux enfants français.

On compte par ailleurs **141 établissements non conventionnés**. L'AEFE peut verser des subventions de fonctionnement à ces établissements ainsi que des bourses aux élèves français qui y sont scolarisés, mais l'essentiel de leur fonctionnement repose sur des financements privés.

Ce réseau poursuit une **double vocation** :

- **accompagner l'expatriation** de nos compatriotes en prolongeant à l'étranger le **service public d'éducation au bénéfice des jeunes Français**,

- contribuer, par la scolarisation des élèves étrangers, à la **politique culturelle extérieure de la France**.

A travers ces deux missions, **le réseau d'enseignement scolaire français à l'étranger paraît doit jouer un rôle central dans une politique de la mobilité et de l'expatriation.**

D'une part, il doit **faciliter et accompagner l'expatriation**, en assurant aux Français de l'étranger des garanties pour la scolarisation de leurs enfants, tout en maintenant un lien culturel avec la France. Les nombreux témoignages recueillis par la mission d'information, notamment lors du forum internet, montrent en effet que **la scolarisation dans le réseau français est un facteur favorable au retour en France**, la scolarisation dans un établissement local entraînant au contraire une assimilation très rapide de la 2<sup>ème</sup> génération au pays d'accueil et parfois même une perte de l'usage du français, qui rendent souvent le retour moins facile.

D'autre part, ce réseau constitue un **moyen privilégié d'attirer dans un environnement francophone des élites étrangères.**

Ces ambitions sont aujourd'hui contrariées par les limites imposées aux moyens financiers des établissements français à l'étranger, qui conduisent à pratiquer des frais de scolarité élevés, à ne répondre que partiellement aux besoins dans les zones géographiques où l'augmentation de la population française est la plus forte, et à restreindre les possibilités d'accueil pour les élèves étrangers.

*b) Une expansion bridée par de lourdes contraintes financières*

#### **. Un fonctionnement qui reste largement à la charge des familles**

Regroupés au sein du budget de l'AEFE, **les crédits publics** affectés aux établissements scolaires français à l'étranger **ne couvrent qu'une partie de leurs frais de fonctionnement**, dont la moitié demeure à la charge des familles.

Ainsi, pour l'année scolaire 1998/1999, le **coût global de l'enseignement français à l'étranger** représentait **3 976 millions de francs**, dont 1 784 millions de francs (44,9%) couverts par la subvention de l'État, **1 953 millions de francs (49,1%) à la charge des familles** et 238 millions de francs (6%) à la charge des pays d'accueil ou de sociétés.

La rémunération des personnels constitue l'essentiel des dépenses et obéit à des modalités de financement différentes selon les types de personnels.

Les établissements français emploient en effet **trois catégories de personnels** : des agents expatriés, recrutés en France pour une mission maximum de 6 ans dans le même pays, des agents « résidents », recrutés dans le pays de résidence mais considérés comme des titulaires de la fonction publique, et enfin des « recrutés locaux », rémunérés selon des bases locales.

Les fonctionnaires expatriés qui, outre leur salaire, perçoivent une indemnité d'expatriation, sont entièrement rémunérés par l'Agence pour l'enseignement français à l'étranger. Les « résidents » sont rémunérés de France, sur une base française, mais les établissements assument environ 50% de leur rémunération. Enfin, les « recrutés locaux » sont entièrement à la charge des établissements.

Il résulte de ces éléments que les « frais d'écolage » à la charge des familles demeurent importants, même s'ils varient considérablement d'un pays à l'autre. En moyenne, ils se situent entre 12 000 francs et 20 000 francs par an, mais aux États-Unis ou en Asie, ces chiffres sont très largement dépassés. En revanche, ces frais sont sensiblement équivalents entre familles françaises et ressortissants du pays d'accueil, des tarifs plus élevés pouvant être appliqués aux étrangers tiers.

**Frais de scolarité annuels dans  
quelques établissements scolaires français à l'étranger**

Ville	Etablissement	Frais de scolarité annuels
Londres	Lycée Charles de Gaulle	De 18 546 F à 22 566 F
New York	Lycée français	De 50 120 F à 75 180 F
Chicago	Lycée français	De 52 170 F à 69 500 F
San Francisco	Lycée La Pérouse	De 51 060 F à 62 160 F
Boston	Ecole bilingue	De 54 000 F à 57 000 F
Washington	Lycée français Rochambeau	De 50 895 F à 66 185 F
Montréal	Collège Stanislas	De 7 870 F à 12 753 F
Madrid	Lycée français	De 13 585 F à 16 700 F
Münich	Lycée Renoir	De 11 792 F à 18 626 F
Sydney	Lycée Condorcet	De 10 000 F à 31 000 F
Rome	Lycée Chateaubriand	De 15 892 F à 18 809 F
Tokyo	Lycée franco-japonais	De 29 000 F à 35 000 F
Mexico	Lycée franco-mexicain	De 14 300 F à 23 400 F
La Haye	Lycée Van Gogh	De 13 880 F à 43 779 F
Singapour	Lycée français	De 22 387 F à 54 533 F
Hong Kong	Lycée Victor Segalen	De 34 600 F à 56 200 F
Pékin	Lycée français	De 21 420 F à 37 800 F

(Source : AEFÉ)

L'attribution de **bourses scolaires** doit en principe permettre d'atténuer l'impact de ces frais de scolarité élevés. L'augmentation significative de l'enveloppe globale ne compense pas, loin s'en faut, celle des besoins d'un nombre de plus en plus élevé de « cas sociaux », notamment au sein des communautés où la proportion de binationaux est forte.

• **Des besoins nouveaux, un budget contraint**

Si l'on s'en tient aux 268 établissements relevant de l'AEFE, on constate depuis 1993 une augmentation significative de leurs effectifs, qui sont

passés de 150 294 élèves pour l'année scolaire 1993-1994 à 158 477 élèves pour l'année scolaire 1999-2000. Cette progression de 8 000 élèves supplémentaires (+ 5,7 %) est entièrement imputable à l'accroissement, en nombre identique, des élèves français. Elle est très inférieure à l'augmentation, durant la même période, de la population française à l'étranger (15% d'expatriés supplémentaires de 1995 à 1999). Par ailleurs, ce bilan montre qu'en 6 ans, le nombre d'étrangers scolarisés dans nos établissements a stagné.

On remarque par ailleurs que la répartition géographique des effectifs scolarisés diffère très sensiblement de celle des populations françaises à l'étranger. La part de l'Afrique, du Maghreb et du Moyen-Orient dans les effectifs est relativement plus forte, alors que celle de l'Europe occidentale, et surtout de l'Amérique du nord est inférieure au poids de ces zones dans la population française à l'étranger. Les conditions historiques de création des établissements français à l'étranger, mais également l'intensité des besoins dans des régions du monde où l'offre locale d'éducation n'est pas satisfaisante, expliquent cette situation. Par ailleurs, l'Amérique du nord comporte un nombre important d'établissements homologués mais non conventionnés situés hors du réseau de l'AEFE.

**Établissements du réseau AEFE**  
**Evolution des effectifs scolarisés**

<b>Nationalité</b>	<b>1996-1997</b>	<b>1997-1998</b>	<b>1998-1999</b>	<b>1999-2000</b>
Français	64 090	64 605	66 069	66 951
Nationaux	71 735	70 680	72 062	70 415
Etrangers - tiers	21 190	20 759	19 803	21 111
<b>Total</b>	<b>157 015</b>	<b>156 084</b>	<b>157 934</b>	<b>158 477</b>

(Source : AEFE)

Cette progression des effectifs ne doit pas masquer qu'**il devient de plus en plus difficile à l'AEFE de faire face à sa double mission : assurer le service public de l'éducation au profit des familles françaises expatriées et participer à l'action culturelle extérieure de la France.**

Depuis plusieurs années déjà, confrontée à une **forte tension budgétaire**, l'AEFE procède à un mouvement du **substitution d'emplois de résidents à des emplois d'expatriés**. Compte tenu du régime indemnitaire de ces derniers, les coûts salariaux correspondants sont environ 2,5 fois plus élevés que ceux des résidents. On comptait, dans le réseau de l'AEFE, 2 035 expatriés et 3 533 résidents en 1994. Pour l'année scolaire 1999/2000, il n'y avait plus que 1 754 expatriés pour 3 978 résidents. La création de postes de résidents répond aussi pour partie à la nécessité de remplacer les coopérants du

service national, qui n'étaient plus que 358 en 1999/2000 contre près de 500 avant la réforme de la conscription.

Inspirée par un souci de contenir les coûts salariaux, cette politique vient d'être fortement affectée par le **mouvement social** qui s'est propagé, au cours des derniers mois, dans les établissements scolaires français à l'étranger, et qui a pris pour cible la disparité des statuts et des régimes de rémunération des personnels exerçant dans ces établissements. A la suite des concertations engagées avec les personnels, le principe d'une poursuite de la transformation de postes d'expatriés en postes de résidents a été réaffirmé, les résidents obtenant par ailleurs une revalorisation de leur condition (versement de majorations familiales et d'une indemnité de résidence remplaçant la prime de cherté de vie allouée par les établissements). En l'attente d'une refonte des textes réglementaires, des mesures transitoires ont été mises en œuvre dès la rentrée de septembre 2000, notamment en matière de majorations familiales.

Cette importante refonte de la situation des personnels doit en principe s'opérer à coût budgétaire constant. Il y a tout lieu de penser que si tel est bien le cas, les tensions déjà très fortes en matière de charges de personnels seront accentuées et que pour une part, elles risquent de se reporter sur les familles, au travers des frais de scolarité.

Dans un tel contexte, **il devient difficile de répondre aux besoins liés à l'accroissement rapide de la population française à l'étranger**, notamment dans des pays comme le Royaume-Uni ou les États-Unis. Toutefois, compte tenu du caractère prioritaire de cette mission, il est probable que l'AEFE sera amenée réduire l'autre volet de son action, en **limitant**, selon des critères de priorité, **le nombre d'élèves étrangers** accueillis dans ses établissements. La mission considère que **ceci n'est pas acceptable**.

Rien ne serait plus grave que de ne plus pouvoir répondre à l'attente de tous ceux qui, à l'étranger, souhaitent étudier dans nos écoles, et donc dans notre langue et notre culture. Pour nombre d'entre eux, ces élèves étrangers, futurs décideurs, seront nos alliés de demain.

Il nous faut au contraire une grande politique, une politique ambitieuse pour l'enseignement français à l'étranger.

**Évolution du budget de l'AEFE**  
(en millions de francs)

Année	1996 (1)	2000 (2)	2001 (3)	2001/1996
Subvention de l'Etat	1 807,7	1 994,2	2 035,9	+ 12,6%
Participation des établissements à la rémunération des résidents	318,2	385,3	393,3	+ 23,6%
Produits financiers	13,1	8,0	50,0 (4)	-
Autres recettes	8,2	3,2	8,9	-
<b>Total recettes</b>	<b>2 147, 2</b>	<b>2 390,7</b>	<b>2 488,1</b>	<b>+ 15,9%</b>
Rémunérations et charges sociales	1 741,6	1 938,3	2 027,7	+ 16,4%
<i>dont expatriés</i>	922,8	980,7	1 041,1	+ 12,8%
<i>résidents</i>	636,3	764,6	813,9	+ 27,9%
CSN	60,8	53,1	29,2	- 52,0%
Autres dépenses	357,9	452,4	460,4	+ 28,6%
<i>dont bourses scolaires</i>	186,6	232,0	242,0	+ 29,7%
<b>Total dépenses</b>	<b>2 099,5</b>	<b>2 390,7</b>	<b>2 488,1</b>	<b>+ 18,5%</b>

(1) *Compte administratif 1996*

(2) *Budget primitif 2000*

(3) *Budget prévisionnel 2001*

(4) *dont prélèvement sur fonds de roulement*

c) *Assurer le développement du réseau scolaire français à l'étranger en transférant une part de son financement au ministère de l'éducation nationale*

En dépit de son rôle stratégique, le réseau scolaire français à l'étranger demeure dans une situation financière précaire. La totalité des crédits qui lui sont affectés relèvent du budget du ministère des affaires étrangères, qui n'est ni le mieux doté, ni le mieux protégé. Ce budget présente par ailleurs une forte sensibilité aux aléas de gestion, et notamment aux annulations de crédits intervenant en cours d'exercice budgétaire.

Confronté depuis plusieurs années à des contraintes budgétaires qu'il ne parvient pas à desserrer, le ministère des affaires étrangères ne paraît pas en mesure aujourd'hui d'imprimer à lui seul au réseau des établissements scolaires français à l'étranger le nouvel élan nécessaire pour défendre la présence éducative et culturelle française dans un monde concurrentiel.

**La scolarisation d'enfants étrangers**, hautement souhaitable, **risque actuellement d'être sacrifiée** en raison des contraintes financières, **sans pour autant que l'accueil des enfants français ne se situe à la hauteur des besoins** nouveaux générés par l'accroissement de notre communauté expatriée.

La mission d'information constate que si le développement de l'action culturelle extérieure relève pleinement des attributions du quai d'Orsay, il est moins logique de lui faire supporter seul le coût de la scolarisation des jeunes Français dans des établissements homologués par le ministère de l'éducation nationale et doté en personnels par ce dernier.

Dans ces conditions, elle juge indispensable de permettre une **implication plus forte du ministère de l'éducation nationale** dans le maintien du réseau scolaire français à l'étranger. **Un principe simple serait d'inscrire au budget de ce dernier les coûts correspondant à la scolarisation des jeunes Français, dans le cadre de la mission de service public qui incombe à ce ministère.** Le ministère des affaires étrangères serait pour sa part responsable des moyens dévolus à l'accueil d'enfants étrangers, conformément à sa vocation en matière d'action culturelle.

Au delà des aspects budgétaires, ce partenariat entre les deux ministères permettrait de mieux prendre en compte le **lien, aujourd'hui très insuffisant, entre l'enseignement scolaire français à l'étranger et le système universitaire français**, la proportion d'élèves du réseau de l'AEFE prolongeant leurs études dans les universités françaises étant anormalement faible. Il pourrait également favoriser une **meilleure valorisation de la mobilité des personnels de l'éducation nationale** effectuant un temps de service à l'étranger, en leur proposant, à leur retour en France, des affectations en rapport avec l'expérience acquise à l'étranger.

## **EXAMEN ET ADOPTION DU RAPPORT PAR LA MISSION**

Réunie le jeudi 14 juin sous la présidence de M. Denis Badré, la mission a procédé à l'examen du rapport sur les questions relatives à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises.

En introduction, **M. André Ferrand, rapporteur**, a rappelé le contexte international, caractérisé par un monde ouvert, où les Etats sont en compétition.

Ainsi, il a noté que les compétences, les capitaux, les entreprises circulaient librement. L'accélération du commerce mondial, l'internationalisation croissante des entreprises, l'augmentation sans précédent des investissements directs à l'étranger, la montée en puissance des fusions-acquisitions, la mobilité accrue de la main-d'œuvre qualifiée, traduisent cette réalité.

Dans ce contexte, il a souligné que l'identité nationale des entreprises était de plus en plus difficile à définir et que leur choix de localisation et de

développement dépendait moins de considérations nationales. Il a ajouté que les talents libres, généralement jeunes, « citoyens du monde », allaient vers ceux qui savent les attirer.

Il a alors constaté que la promotion des territoires nationaux sur les marchés mondiaux devenait un impératif pour les gouvernements. Il a estimé que la course pour attirer entreprises, capitaux et compétences nécessitait des politiques économiques centrées sur l'attractivité du territoire, alors que s'impose la systématisation des comparaisons internationales et le « benchmarking ». Il a noté que cette concurrence s'exerçait au vu de critères objectifs (indicateurs fiscaux, juridiques et sociaux), mais aussi de critères plus subjectifs, liés à l'image que présente chaque pays.

Puis, **M. André Ferrand, rapporteur**, a présenté la deuxième partie du rapport, qui dresse le constat de la mobilité, mais également l'exode des compétences.

Il a estimé à 1.900.000 le nombre de Français à l'étranger (dont 1 million d'immatriculés), soit une augmentation de 15 % en 4 ans (fin 1995 à début 2000), notamment aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne.

Il a déclaré que l'expatriation touchait en priorité les personnels qualifiés, à savoir les professions intellectuelles.

Puis il a cité l'étude réalisée pour le Sénat sur les diplômés d'HEC expatriés, qui souligne les motivations positives de leur expatriation. Toutefois, il s'est inquiété de ce que les 24 % qui ne veulent pas revenir expriment une forme de rejet de la France (dénonciation d'une fiscalité dissuasive, de la lourdeur administrative et réglementaire, d'une mentalité conservatrice qui pénalise l'initiative et la réussite, des grèves à répétition...).

Il a alors regretté que la France perde effectivement, dans un contexte propice à la mobilité des personnes, au travers de certaines formes d'expatriation, une partie de ses forces vives.

Puis **M. André Ferrand, rapporteur**, s'est interrogé sur les phénomènes de délocalisation. Il a souligné que, depuis cinq ans, une croissance explosive des investissements directs français à l'étranger était constatée, alors qu'au cours de la même période, le nombre des filiales françaises a augmenté de 21 % et celui de leurs salariés, de 47 %.

Il a expliqué que les délocalisations vers les pays à faible coût de main-d'œuvre, soit directement, soit par la voie de la sous-traitance, étaient concentrées sur les secteurs traditionnels (textile, habillement, chaussure, horlogerie, jouet).

Il s'est toutefois inquiété de la délocalisation de services à haute valeur ajoutée, comme les services financiers français vers Londres ou le

développement des centres d'appels téléphoniques dans certains pays européens.

Il en a déduit que l'internationalisation des entreprises françaises accentuait les risques de délocalisation, les choix de réalisation d'investissements nouveaux prenant de moins en moins en compte l'ancrage national de la société.

Ensuite, **M. André Ferrand, rapporteur**, a souligné le caractère massif des délocalisations de patrimoines, même si le phénomène semblait en voie de ralentissement.

Il a considéré que les études effectuées par la direction générale des impôts minimisaient le phénomène et ne reflétaient donc pas la réalité d'un phénomène, puisque de nombreux patrimoines se délocalisent avant leur assujettissement à l'ISF.

Ainsi, il a évalué à 500 milliards de francs au minimum, sur la période 1996-2000, les pertes de capitaux liées à ces délocalisations.

Il a alors considéré que le phénomène de délocalisation de patrimoines, bien supérieur aux estimations officielles, n'entraînait que des conséquences négatives pour l'économie française, pour laquelle cela constitue une « perte sèche ».

Puis **M. André Ferrand, rapporteur**, a souligné les atouts de la France, malheureusement gâchés par des choix à contre-courant. Il a tout d'abord énuméré les principaux avantages de la France, tels que sa tradition industrielle et entrepreneuriale, sa position centrale en Europe, ses infrastructures, la taille de son marché, son niveau de formation et l'aptitude à la créativité.

Toutefois, il a regretté que la prolifération législative et réglementaire, l'inadéquation de notre appareil public de recherche à un environnement concurrentiel, la lourdeur de la fiscalité des personnes et des entreprises, l'accroissement du coût du travail, notamment par le biais des « 35 heures », pénalisaient la compétitivité de la France.

Un large débat s'est alors ouvert à l'occasion de l'examen des propositions contenues dans le rapport.

**M. Philippe Adnot**, tout en se déclarant favorable au renforcement de l'enseignement des langues vivantes, s'est interrogé sur la proposition visant à inciter que la première langue étudiée ne soit pas l'anglais. Par ailleurs, citant l'exemple américain, il a prôné une plus grande autonomie des universités françaises et leur mise à disposition de fonds importants, destinés à attirer les meilleurs enseignants et les meilleurs étudiants. Il a également souhaité que le rapport fasse état d'un bilan des entrées des étrangers sur notre territoire,

notamment en ce qui concerne les étudiants. Enfin, il a émis des réserves sur l'éventuelle création, sous la forme d'un observatoire de la mobilité internationale, d'une structure administrative nouvelle.

**Mme Marie-Claude Beaudeau** a tenu à manifester l'opposition de son groupe au contenu du rapport et à ses conclusions. Elle a demandé au président, qui l'a accepté, de pouvoir insérer dans le rapport une contribution de son groupe précisant ses réserves à l'égard du rapport.

**M. Robert Del Picchia** est intervenu pour s'interroger sur le sens général du rapport, notamment sur le point de savoir s'il faut ou non promouvoir l'expatriation. Puis il a fait part de ses réticences sur le titre, estimant que la notion de mondialisation dépassait l'objet du rapport qui porte uniquement sur l'expatriation. S'agissant de l'éventuelle création d'un observatoire de la mobilité internationale, il a souligné qu'il existait déjà un comité interministériel des moyens de l'Etat à l'étranger (CIMEE) qui « végétait ». Par ailleurs, il s'est interrogé sur la proposition visant à confier aux régions une compétence générale sur les actions de soutien à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME). Il a justifié sa position en faisant remarquer que les régions disposaient déjà desdites compétences.

**M. Jean-Pierre Cantegrit** a souligné la qualité du rapport. Il a ajouté que la problématique de l'expatriation avait été analysée rigoureusement et que le rapport avait le mérite de poser clairement la question de la compétitivité de la France. Il a tenu à souligner le paradoxe suivant : alors que le nombre de nos compatriotes installés à l'étranger s'accroît, les grandes entreprises françaises envoient de moins en moins leurs cadres à l'étranger et préfèrent embaucher des « locaux ». Il s'est alors interrogé sur les moyens pour augmenter l'implantation des Français à l'étranger si le nombre des expatriations organisées par les entreprises diminue. Il a souligné la coexistence de deux sortes d'expatriation, à savoir celle liée à l'expatriation de cadres français dans le cadre de leurs entreprises et les départs individuels, qui ne s'accompagnent pas forcément du maintien d'un lien avec notre pays.

En réponse, **M. André Ferrand, rapporteur**, s'est montré favorable à l'augmentation de l'autonomie des universités françaises. Il a également souligné la nécessité de faire apprendre aux enfants en primaire une autre langue que l'anglais, quand tous pourront l'apprendre en sixième et qu'ils seront incités à progresser dans cette langue devenue un instrument de communication et de travail généralisé.

Il a également constaté qu'il existait deux types d'expatriation, à savoir la « bonne » mobilité qu'il faut encourager, et l'exode. Tout en insistant sur le fait qu'il ne prônait aucunement une politique visant à freiner l'expatriation, il a regretté que certains de nos contribuables quittent le

territoire pour échapper à l'impôt et ajouté qu'il était indispensable d'encourager leur retour.

En ce qui concerne l'observatoire de la mobilité internationale, **M. André Ferrand, rapporteur**, a constaté le manque de statistiques sur ce phénomène, et notamment sur l'expatriation des Français. Il a précisé que la revitalisation du CIMEE était une des propositions du rapport et envisagé que celui-ci puisse reprendre les missions confiées à un éventuel observatoire.

**M. André Ferrand, rapporteur**, s'est montré attaché au maintien de la proposition qui vise à accorder aux régions la possibilité de créer un guichet unique pour favoriser l'internationalisation des PME.

*Enfin, après que Mme Marie-Claude Beaudeau eut voté contre et que M. Léon Fatous se fut abstenu, le rapport a été adopté par la mission.*

**CONTRIBUTION DE MME MARIE-CLAUDE BEAUDEAU,  
SÉNATRICE DU GROUPE COMMUNISTE  
RÉPUBLICAIN ET CITOYEN**

Le rapport de la mission d'information sur l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises intitulé « Mondialisation : réagir ou subir ? » appelle plusieurs observations.

On peut, à la lecture des conclusions du rapport, partager certaines des préconisations, comme par exemple la nécessité de développer l'apprentissage précoce des langues étrangères dans notre pays.

Il n'empêche que sur bien des points, ces conclusions sont éminemment discutables.

Ainsi, si l'on peut constater dans la dernière période une augmentation du nombre des Français s'étant expatriés, force est de constater que ce phénomène peut aussi trouver explication dans un faisceau de facteurs occultés dans les conclusions du rapport.

Premier facteur : la qualité de la formation initiale dans notre pays, pleinement due à l'efficacité de notre service public d'éducation, n'est pas sans susciter les convoitises de certains pays où l'accès à une véritable qualification est plus inégalitaire.

C'est ainsi que les faiblesses du système éducatif américain, sans doute pour partie incapable de fournir aux entreprises du pays les cadres et les salariés qualifiés dont elles ont besoin, motivent que les États-Unis tentent par tous moyens d'attirer les élites formées ailleurs.

Second facteur : la relative vitalité démographique de notre pays le met en situation d'être plus jeune et donc plus disponible que d'autres pour attiser la convoitise de pays dont le déclin démographique est plus marqué (Royaume-Uni ou Allemagne, par exemple).

Troisième facteur : il convient aussi de ne pas oublier, qu'au-delà du débat sur le contenu de notre système de prélèvements, persiste dans les entreprises de notre pays une politique de déflation salariale particulièrement préjudiciable à la préservation et au développement des compétences des salariés.

Cette politique est d'ailleurs soutenue par ceux-là mêmes qui se plaignent aujourd'hui de l'exode de salariés qualifiés.

Quatrième facteur : les dernières années ont été marquées par des politiques restrictives de recherche et développement publics, politiques restrictives d'ailleurs largement soutenues par ceux-là mêmes qui aujourd'hui s'étonnent du développement de l'expatriation et qui ont privé un grand nombre de jeunes qualifiés de débouchés professionnels, notamment dans le domaine des doctorants et ce, dans de multiples domaines scientifiques et techniques.

Dans ce contexte, la motivation essentielle des recommandations du rapport s'avère bien moins attentive à l'expatriation qu'au débat fiscal et social interne.

On a l'impression que les conclusions du rapport ne visent *in fine* qu'à justifier la distribution de cadeaux fiscaux aux revenus les plus élevés ou aux entreprises, lors même que ces dispositions n'ont pas fait la démonstration de leur pleine efficacité.

Cela est notamment vrai pour ce qui concerne le crédit d'impôt recherche.

Une véritable politique de développement de la recherche publique et une politique de l'emploi fondée sur la reconnaissance effective des qualifications et des compétences, notamment en termes de rémunération, seraient à la base d'une meilleure insertion professionnelle de nos jeunes diplômés.

Compte tenu de ces observations, je tiens à indiquer que je partage pas les conclusions du rapport de la mission.

## ANNEXE 1

### LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES

#### *Mardi 19 septembre 2000*

- **M. Hervé Le Bras**, Directeur des études à l'Institut national d'études démographiques (INED) ;
- **M. Michel Didier**, Directeur du Centre de recherches sur l'expansion de l'économie et le développement des entreprises (Rexecode).

#### *Mercredi 20 septembre 2000*

- **M. Christian de Perthuis**, " Chief economist " au Bureau d'informations et de prévisions économiques (BIPE).

#### *Jeudi 28 septembre 2000*

- **M. Jean-Paul Betbèze**, Directeur des études économiques et financières du Crédit Lyonnais ;
- **M. Lionel Fontagné**, Directeur du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII).

#### *Vendredi 29 septembre 2000*

- **M. Hervé-Antoine Couderc**, Avocat associé, responsable du département patrimoine du cabinet Andersen Legal.

#### *Mercredi 18 octobre 2000*

- **M. Frédéric Donnedieu**, Avocat associé, responsable du cabinet et des activités fiscales Andersen Legal.

#### *Jeudi 19 octobre 2000*

- **M. Claude Allègre**, Ancien ministre, Professeur à l'Université Paris VII - Denis Diderot.

***Lundi 23 octobre 2000***

- **M. Jacques Lévy**, Directeur de l'Ecole des mines de Paris.

***Mardi 24 octobre 2000***

- **M. Bernard Monassier**, Notaire ;
- **M. Bernard Ramanantsoa**, Directeur général du groupe HEC.

***Mercredi 25 octobre 2000***

- **M. Maurice de Kervenoael**, Président et **Mme Isabelle Grevez**, Déléguée générale de l'Association des anciens élèves du groupe HEC ;
- **M. Jean-Pierre Millot**, Délégué de l'Association des anciens élèves de Sciences Po ;
- **M. Eric Chaney**, Directeur de la recherche économique de la banque Morgan Stanley Dean Witter.

***Jeudi 9 novembre***

- **M. Jean-Pierre Thomas**, Associé gérant de Lazard Frères - gestion ;
- **M. Jean-Claude Trichet**, Gouverneur de la Banque de France ;
- **Mme Claire Pike**, Secrétaire générale de l'Institution européenne d'administration des affaires (INSEAD) ;
- **M. Richard Descoings**, Directeur de l'Institut d'études politiques de Paris (IEP) ;
- **M. Christian Vulliez**, Directeur général adjoint, chargé de la formation à la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP).

***Mercredi 15 novembre 2000***

- **M. Michael Jaffe**, Associé fiscaliste du Cabinet d'avocats Landwell & Partners ;
- **M. Gérard de Bartillat**, Président du directoire de la Banque Eurofin ;
- **M. Jean-Luc Dubois**, Directeur et **M. François Raynaud**, Directeur adjoint de l'Espace emploi international de l'Agence nationale pour l'emploi (ANPE), accompagnés de **M. Nicolas Delsalle** et **Mme Bernadette Fouquet**.

***Jeudi 16 novembre 2000***

- **M. Jean-Paul Fitoussi**, Président de l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) ;
- **M. André Grandjean**, Délégué général de l'Association des anciens élèves de l'école des mines ;
- **M. Daniel Gourisse**, Directeur et **M. Daniel Grimm**, Directeur-adjoint de l'Ecole centrale ;
- **M. Didier Vuchot**, Vice Chairman Europe du Cabinet Korn Ferry.

***Jeudi 30 novembre 2000***

- **M. Rémi Barré**, Directeur de l'Observatoire des sciences et des techniques (OST) ;
- **M. Alain Py**, Directeur des ressources humaines de la Société générale, et **M. Olivier Robert de Massy**, Directeur général adjoint et Directeur des affaires sociales de l'Association française des banques (AFB) ;
- **M. Artur Marcinkiewicz**, Consultant à l'international au Cabinet Alexandre TIC ;
- **M. Marc-Antoine Autheman**, Directeur général du Crédit agricole - Indosuez.

***Mercredi 6 décembre 2000***

- **M. Jean François-Poncet**, Président de la commission des Affaires économiques et du plan du Sénat, Président du groupe de travail sur l'expatriation des jeunes Français.

***Jeudi 7 décembre 2000***

- **M. Jack Anderson**, Directeur GEMS France au Cabinet Ernst & Young ;
- **M. Yann Kergall**, avocat chez UGCC & associés, secrétaire général du comité national des conseillers du commerce extérieur de la France;
- **M. Bernard Lemée**, Directeur des ressources humaines de BNP-Paribas.

***Mardi 19 décembre 2000***

- **M. Jean-Pierre Lafon**, Directeur des Français à l'étranger et des étrangers en France au ministère des Affaires étrangères, et **M. Frédéric Journès**, conseiller des affaires étrangères.

***Mercredi 20 décembre 2000***

- **M. Jean Lemerle**, Président de l'Université Paris VI (Pierre et Marie Curie).

***Vendredi 5 janvier 2001***

- **M. Mark Wells**, Directeur des ressources humaines de OTIS France.

***Mercredi 10 janvier 2001***

- **M. Jean-Pierre Cossin**, Secrétaire général du Conseil des impôts ;
- **M. Michel Lacombe**, Chairman de Microsoft Europe, Moyen Orient et Afrique.

***Jeudi 11 janvier 2001***

- **Mme Concetta Lanciaux**, Vice-présidente chargée des ressources humaines du Groupe LVMH ;
- **M. Gilles Garin**, Président de DHL-France ;
- **M. Patrick Mermilliod**, Président de Bosch-France ;
- **Mme Brigitte Chassagnon**, Directeur de la gestion individuelle de Renault ;
- **M. Didier Lombard**, Ambassadeur délégué aux investissements internationaux .

***Jeudi 1er février 2001***

- **MM. Alexandre Joubert-Bompard et Claude Wendling**, Inspecteurs des finances, coauteurs avec M. Frédéric Lavenir du rapport « L'entreprise et l'Hexagone ».

***Vendredi 2 février 2001***

- **M. Emmanuel Quidet**, Associé Ernst and Young Moscou.

***Jeudi 8 février 2001***

- **M. Jean Arthuis**, Sénateur ;
- **M. Michel Pébereau**, Président de BNP-Paribas ;
- **Mme Dominique Calman**, Directeur des Ressources Humaines d'IBM France accompagnée de **Mme Annie Thezier** ;

- **M. Edouard Salustro**, président du conseil de surveillance du cabinet d'experts-comptables RSM Salustro-Reydel, Conseiller du commerce extérieur ;
- **M. Hubert Testard**, Chef du Service des affaires multilatérales et de l'information économique à la Direction des relations économiques extérieures (DREE).

*Lundi 5 mars 2001*

- **M. Vincent Courtilot**, Directeur de la recherche au ministère de la Recherche ;
- **M. Guillaume Sarkozy**, Président de l'Union des industries textiles ;
- **M. Jacky Lesueur**, Secrétaire général de la Fédération des finances CGTFO, accompagné de **Mme Michèle Macron**, **M. Bernard Boidin** et **M. Marc Héritier**.

*Mardi 27 mars 2001*

- **M. Jacques Verva**, Avocat ;
- **Mme Elisabeth Hervier**, Présidente de la Commission du commerce international de la chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP), et **M. Hugues du Rouret**, membre de la CCIP.

*Mercredi 28 mars 2001*

- **M. Bruno Durieux**, Président du Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF) ;
- **M. Jean-Claude Larue**, Président d'Infogrames-Europe ;
- **M. Bernard Gentil**, direction des Français de l'étranger du ministère des Affaires étrangères.

*Vendredi 30 mars 2001*

- **MM. Yves Robin**, Directeur général adjoint de l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI), et **Pierre Gervois**, chargé de mission au service des relations économiques internationales de l'ACFCI ;
- **M. Bernard Larrouturou**, Président de l'Institut national de recherche en informatique et en automatique (INRIA).

***Mardi 10 avril 2001***

- **M. Bruno Delaye**, Directeur général de la coopération internationale et du développement au ministère des Affaires étrangères.

***Mercredi 11 avril 2001***

- **M. Hilman Khat**, Ministre conseiller, chef du service économique à l'Ambassade d'Allemagne.

***Jeudi 12 avril 2001***

- **M. Serge Bellanger**, Président de l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE).

***Mardi 24 avril 2001***

- **M. Guy Penne**, Sénateur, Président de l'Association démocratique des Français de l'étranger (ADFE) ;
- **M. Gérard Pélisson**, Président de l'Union des Français de l'étranger (UFE).

***Mercredi 25 avril 2001***

- **M. Hervé Le Floc'h-Louboutin**, Directeur de la législation fiscale au ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie.

***Jeudi 26 avril 2001***

- **M. Michel Guillou**, Directeur de l'Institut d'étude de la mondialisation et de la francophonie de l'Université Jean Moulin de Lyon III ;
- **M. Jean-Daniel Gardère**, Directeur général du Centre français du commerce extérieur (CFCE) ;
- **M. Alain Carpentier**, Chef du service de cardiologie de l'hôpital européen Georges Pompidou.

***Vendredi 4 mai 2001***

- **MM. Gérard de la Martinière** membre du conseil et **Arnaud de Bresson**, délégué général de Paris Europlace
- **M. Arnaud de Bresson**, Délégué général de Paris Europlace ;
- **M. Hervé Le Floc'h-Louboutin**, Directeur de la législation fiscale au Ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie.

***Mercredi 9 mai 2001***

- **Mme Valeria Spinelli**, Premier conseiller aux affaires économiques et commerciales de l'ambassade d'Italie, accompagnée de **M. Massimo Mamberti**.

- Table ronde sur l'expatriation des joueurs de football :

- **M. Jean-Jacques Amorfini**, Vice-Président de l'Union nationale des footballeurs professionnels et **M. Denis Provost**, conseiller fiscal ;
- **M. Philippe Diallo**, Directeur de l'Union des clubs professionnels de football ;
- **M. Jacques Donzel**, Conseiller technique auprès de Mme la Ministre de la jeunesse et des sports ;
- **M. André Bodji**, Secrétaire général de l'Union nationale des entraîneurs et cadres techniques du football et **M. Bernard Simondi**, Secrétaire général adjoint ;
- **M. Laurent Perpère**, Président délégué du Paris-Saint-Germain ;
- **M. Frédéric Potet**, Journaliste au service des sports du Monde ;
- **M. Jacky Soulard**, Directeur du Centre de formation du FC Nantes.

***Jeudi 10 mai 2001***

- **M. François Huwart**, Secrétaire d'Etat au commerce extérieur ;
- **M. Jacques Creyssel**, Directeur délégué au Mouvement des entreprises de France (MEDEF), et **M. Jean-Pierre Philibert**, Directeur des relations avec les pouvoirs publics ;
- **M. Jean-Pierre Philippe**, Conseiller auprès de M. le Ministre de l'éducation nationale ;
- **M. François Villeroy de Galhau**, *Directeur général des impôts au ministère de l'Economie, des finances et de l'industrie* ;
- **M. Roger Fauroux**, Président du Haut Conseil à l'Intégration.

***Mercredi 16 mai 2001***

- **Mme Florence Parly**, Secrétaire d'Etat chargée du budget.

***Jeudi 17 mai 2001***

- **M. Luc Montagnier**, Président de la Fondation mondiale Recherche et prévention SIDA.

***Lundi 21 mai 2001***

- **M. Ronald Soriano**, Premier secrétaire aux affaires commerciales à l'Ambassade des Etats-Unis à Paris.

***Mardi 22 mai 2001***

- **M. Christian Pierret**, Secrétaire d'Etat à l'industrie.

***Mercredi 30 mai 2001***

- **M. Roger-Gérard Schwarzenberg**, Ministre de la recherche.

***Jeudi 31 mai 2001***

- **M. Nasser Mansouri-Guilani**, Responsable du secteur économique de la Confédération Générale du Travail (CGT), accompagné de **MM. Denis Durand et Pierre-Yves Chanu**.

## **ANNEXE II**

### **PROGRAMME DES DÉPLACEMENTS**

**DE LA MISSION D'INFORMATION CHARGÉE D'Étudier LES  
QUESTIONS LIÉES À L'EXPATRIATION DES COMPÉTENCES, DES  
CAPITAUX ET DES ENTREPRISES**

## I. ÉTATS-UNIS - 15-22 JANVIER 2001

### 1. Washington

Le 15 janvier 2001

*Soir :*

- Réception pour la Communauté française offerte par le consul général **M. Gilles Montagnier**

Le 16 janvier 2001

*Matin*

- Petit-déjeuner de travail offert par **M. François Barry-Delongchamps** Ministre-Conseiller,
- Réunion avec des industriels français du secteur des biotechnologies : **M. Patrick Hervy** (président, diabetex), **M. Jacques Besnainou** (directeur général bionet inc), **M. Jean Paul Hofmann** (large scale biology corp.)
- Entretiens avec **M. James Earl** (Directeur International, COVAD) et **M. Richard R. Saul**, Vice-président International de "Pharma" (association des industries pharmaceutiques).

*Déjeuner :*

- Déjeuner offert par **M. Jean-François Boittin**, avec des directeurs français d'entreprises du secteur des nouvelles technologies de l'information (et e-business) :  
**M. Jean-Luc Alarcon** (vice-président META Media),  
**M. Guillaume Girard** (vice-président mercator capital),  
**M. Jean-Luc Abaziou** (président ericsson IP),  
**M. Didier Vergamini** (directeur eB2X),  
**M. Philippe Jouanneau** (directeur excub inc)

*Après-midi :*

- Entretien avec **Mme Katherine Shaw**, membre du Council of Economic Advisors, spécialiste de l'immigration.
- Entretien avec **M. Jean-François Large**, conseiller scientifique

## 2. - Boston

Le 17 janvier 2001

*Matin*

- Petit déjeuner de travail avec **M. Stephane Chmelewsky**, consul général
- Entretien avec des Universitaires français de Harvard University : **M. Claude Lechêne**, Professeur, Département de Biologie, Harvard; **M. Jean-Pierre Kinet**, Senior Scientist, Département de Pathologie, Harvard;
- Entretien avec **M. Olivier Blanchard**, Professeur d'Économie, MIT

*Déjeuner :*

- Déjeuner avec des universitaires français offert par le Consul Général **M. Stephane Chmelewsky**, en présence de **M. André Maman**, sénateur, ainsi que de :  
**M. Philippe Leboulch**, Genetix Pharmaceuticals;  
**M. Christian Leguern**, Professeur, Harvard Medical School, Biotransplant;  
**M. Christophe Chamley**, Professeur d'Economie, Boston University
- Rencontre avec des chercheurs français de Millennium Pharmaceuticals:  
**M. Jean-Luc Villeval**, Senior Scientist;  
**M. Chris Clément**, Business Manager,
- Rencontre au MIT avec les post-docs français de la région de Boston

Le 18 janvier 2001 – Boston

*Matin*

- Entretien avec un entrepreneur français installé autour de la Route 128 (Biotechnologies) : **M. Bernard Malfroy**, fondateur et PDG, Eukarion

*Déjeuner*

- Déjeuner au Consulat Scientifique de Suisse en présence de M. Xavier Contesse, Consul de Suisse, ainsi que d'entrepreneurs français et des représentants du Forum 128 :  
**M. Jean Rauscher**, Président My French Store;  
**Mme Anne Ertlé**, Idiom ;  
**Mme Marie Landel**, Landel Associates;  
**M. Michel Cormon**, Worldwide Technology Consulting ;  
**M. Maurice Gervais**, Président de la Chambre de commerce Franco-Américaine de Boston,

**Mme Elise Dembele**, Chambre de commerce Franco-Américaine de Boston ;  
**M. Didier Mascarelli**, SLP Infoware;  
**M. Claude Ranoux**, Président, Biofertec;  
**M. Alain Marbach**, Président, Schneider Automation ;  
**M. Georges Puravet**, poste d'expansion économique

### 3. New York

#### Le 18 janvier 2001

Dîner offert par **M. Richard Duqué**, consul général, présence de :

**Mme Nicole Hirsh**, Déléguée au Conseil supérieur des Français de l'étranger

**M. Renaud Granel**, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger

**Mme Bénédicte Contamin**, Consule générale adjointe

**M. Jean-Raphael Peytregnet**, consul chef du service de presse

**M. Pierre Bulher**, conseiller culturel

**M. Jean-Christophe Donnelier** conseiller commercial

**M. Rémi Girardot** Représentant de la DATAR invest in France

**M. Sébastien Cochard**, attaché financier

**M. Jean Jacques de Saint-Andrieu**, Président du comité des association française de New-York

**M. Bernard Frélat** président de rail Europe

**M. Jean Louis Turlin**, directeur de France Amérique

#### Le 19 janvier 2001

##### *Matin*

- Réunion de travail au PEE avec la DATAR/Invest in France et l'Agence financière en présence de :  
**Mme Nicole Lawson**, Manager International Saint Gobain ;  
**Mme Laurence Teinturier**, Président France Ligne;  
**M. Christian Louis**, Vice Président Human Resources Air France;  
**M. Jean Wiart**, Vice Président Les Metalliers Champenois ;  
**M. Grégoire Sentilhes**, Président Next Stage Ventures ;  
**M. Paul Chatelus**, Président Du Parc, Lyons & Associates

*Déjeuner*

- *Déjeuner offert par le Conseiller Commercial **M. Jean-Christophe Donnelier**, en présence de*
  - M. Michel Avenas**, President Vivendi North America;
  - M. Guy Peyrelongue**, President L'Oreal;
  - M. Jean Rosanvallon**, President Dassault Falcon Jet Corp
- *Réunion avec **M. Jérôme Brunel**, président de la filiale américaine du Crédit Lyonnais*
- *Point de presse (française) au Consulat Général*

#### 4. Chicago

*Le 22 janvier 2001*

*Matin*

- Petit déjeuner de travail avec des cadres français d'entreprises américaines offert par M. **M. Jean-René Géhan**, consul général en présence de M. **Olivier Vasserot**, conseiller commercial ainsi que de :

**M. Jean-Pierre Rosso**, président directeur général de Case-New Holland,

**M. Didier Varlet**, président directeur général de Carr Future et président du Crédit agricole - Indosuez US,

**M. Hervé de La Vauvre**, président directeur général de Griffith Laboratories,

**M. Jean-Marie Grouard**, président directeur général de Hilton international,

- Rencontre avec **M. Pierre-André Chiappori** de l'Université de Chicago
- Visite du fonds d'investissement William Blair & Company

*Déjeuner*

- Déjeuner offert par **M. Olivier Vasserot**, conseiller commercial avec les conseillers du commerce extérieur de la France, en présence de **M. Philippe Martin** délégué au Conseil supérieur des français de l'étranger

## II. SOPHIA-ANTIPOLIS – 22 FÉVRIER 2001

### 11h30

Visite de l'**Institut EURECOM**, Institut d'enseignement supérieur et de recherche en systèmes de communication, avec :

- **M. Christian Wellekens**, professeur.

### 12h30

Déjeuner de travail avec :

- **M. Ahmet Aykac**, directeur de l'Institut Theseus
- **M. Philippe Bardey**, président du Club des Dirigeants
- **M. Pierre Laffitte**, président de la Foundation Sophia Antipolis
- **M. Claude Giafferri**, directeur product management Amadeus
- **M. Sam Jabbour**, directeur systems planning Amadeus
- **M. Denis Lacroix**, développement distributed systems Amadeus
- **M. Günter Schmidt-Taube**, directeur exécutif de Castify Networks.

### 14h30 - 18h00

Réunion de travail à la Fondation Sophia Antipolis, avec :

- **M. André Denis**, président du Club High Tech
- **M. Jean Pierre Faurie**, directeur du CRHEA
- **M. Jamel Gafsi**, Castify Networks
- **M. Jacques Gros**, président de Telecom Valley
- **M. François Helt**, président directeur général DUST
- **M. Pierre Laffitte**, président de la Foundation Sophia Antipolis
- **M. Philippe Mariani**, assistant parlementaire
- **M. Jörk Nonnenmacher**, Castify Networks
- **M. Günter Schmidt-Taube**, directeur exécutif de Castify Networks
- **M. Carlo Tarantola**, président de ACM
- **M. Athanese Vafeas**, Technofi
- **Mme Pauline Weber**, responsable du développement des entreprises –  
Chambre de commerce Nice Côte d'Azur.

### 18h00

Point presse

### III. TOULOUSE – 29 MARS 2001

#### 10h00

Réunion au **laboratoire mixte CNRS - Pierre Fabre** :

Accueil de la délégation par le **M. Jean Cros**, directeur de IPBS,

Présentation de l'IPBS : politique de valorisation.

Débat en présence de :

- **M. Bernard Salles**, Directeur de l'Ecole doctorale "Biologie Santé" de Toulouse
- **M. Jean-Philippe Girard**, Chargé de recherche INSERM
- **Mme Anne Sophie Gourves**, doctorante
- **M. Sébastien Careno**, doctorant.

#### 11h30

Entretien à l'**Institut d'économie industrielle (IDEI)** avec **MM. Jean-Jacques Laffont**, directeur, et **Jean Tirole**, directeur scientifique.

#### 13h00

Déjeuner de travail avec des personnalités du monde de la recherche de la région :

- **Mme Armelle Barelli** (directrice-adjointe du CNRS)
- **M. Alain Beneteau** (Premier Vice-Président du Conseil régional Midi-Pyrénées)
- **Mme Mireille Blanc** (directrice de l'INSERM)
- **M. Jean Cros** (directeur du laboratoire IPBS)
- **M. Jean-Jacques Favier** (directeur adjoint du CNES)
- **M. Jean-Jacques Laffont** (directeur de l'IDEI)
- **M. Jean Tirole** (directeur scientifique de l'IDEI).

#### 15h00 - 17h00

Réunion de travail, organisée par **Midi-Pyrénées Expansion**, conduite par **M. Claude Ducert**, président, sur les thèmes suivants :

1. Les facteurs d'attractivité / non attractivité de la France pour l'implantation d'entreprises ;
2. Les Français expatriés de retour à Toulouse : leurs analyse et point de vue.

Participants :

**M. Guy Boy**, directeur de l'Institut européen de l'ingénierie et des sciences cognitives (EURISCO)

**M. Cyrille Cocchi**, directeur de BITS Corporation France (GB)

**Mme Laurie Farris**, Consul des Etats-Unis

**M. Christophe Furger**, Novaleads

**M. Jean Tirole**, directeur scientifique de l'Institut d'économie industrielle

**M. Jean-Philippe Hanff**, directeur de Midi-Pyrénées Expansion.

#### 17h00

Point presse

#### IV. LONDRES – 4 ET 5 AVRIL 2001

Le 4 avril 2001

10h30

Thème 1 : Eléments de comparaisons économiques, financiers et fiscaux  
Réunion de travail avec

- **M. Jean-Pierre Landau**, ministre conseiller pour les affaires financières
- **M. Philippe O'Quin**, ministre conseiller pour les affaires économiques et commerciales
- **Mme Chantal Marchand**, attachée fiscale près l'ambassade de France à Londres.

13h00

Thème 2: L'attrait du Royaume-Uni pour les cadres, les entreprises et les hommes d'affaires français se renforce-t-il aujourd'hui ?

Déjeuner de travail avec des chefs d'entreprise et des banquiers :

- **M. Nègre**, SLE-UK
- **M. Godec**, *ex* Elf-UK
- **M. Gilles Avenel**, Norman Sun Consulting
- **M. Bataille**, Société Générale
- **M. Boris**, BNP-Paribas
- **M. Gérard Ocquidant**, Mazars Neville Rusell
- **M. Pascal D'Hont**, Ernst&Young
- **M. David Azema**, président d'Eurostar
- **M. Stéphane Boujnah**, Technology Group, CSFB
- **M. Jean-Pierre Landau**, ministre conseiller pour les affaires financières
- **M. Philippe O'Quin**, ministre conseiller pour les affaires économiques et commerciales
- **Mme Nathalie Tournyol du Clos**, attachée financière

15h30 – 20h00

Thème 3 : La Cité de Londres, l'effet de place sur l'expatriation des compétences

1) 15h30 - Le point de vue d'une grande banque française implantée à Londres (types de recrutement, salaires, fiscalité, coûts, etc...)

Réunion de travail, avec :

- **M. Christophe Nigond**, directeur financier du Crédit Lyonnais
- 2) 18h30 - Témoignages de Traders français basés à Londres
- **M. Marek Musiela**, Head of Quantitative Research, interest rates
- **M. Frédéric Dumas**, Essec, Bond Trader
- **M. Gael Lledo**, Market risk
- **M. Luc Cardyn**, Head of Emerging Market Syndication.

Le 5 avril 2001

8h00-12h00

Thème 4 : La City de Londres, l'effet de place sur l'expatriation des compétences

1) 8h00 - Entretien avec M. Marc Odendall, Head of M&A, Technology Group, CSFB

2) 10h00 - Entretien avec **M. Jean François Marchal**, Chief Executive Crédit Agricole/Indosuez, et visite de la salle de marché

13h00

Thème 5 : Expatriation après la formation initiale

Déjeuner de travail avec

- **M. Jean-Michel Fouquet**, proviseur du lycée français Charles de Gaulle de Londres

- **M. Ludovic Bessière**, responsable du bureau Emploi du centre Charles Péguy

- **Mme Stéphanie Villemagne**, directrice du CEI

- **Mme Françoise Bourolleau**, consul général de France

- **M. Charles Tombarel**, délégué du Conseil supérieur des Français de l'étranger

- **M. Daniel Coccoli**, délégué du Conseil supérieur des Français de l'étranger

- **Mme Isabelle Lauzeral**, présidente de la jeune chambre de commerce francobritannique

- **M. Philippe O'Quin**, ministre conseiller pour les affaires économiques et commerciales

- **M. Nicolas de Moucheron**, conseiller commercial.

14h15

Point Presse avec les journalistes correspondants de la presse française à Londres

14h45 – 17h15

Thème 6 : Expatriation et internationalisation des grandes entreprises françaises

1) 14h45 - 15h45 - Entretien avec

- **M. P-A de Chalendar**, délégué UK de St Gobain

- **M. Philippe O'Quin**, ministre conseiller pour les affaires économiques et commerciales

2) 16h15 à 17h15, entretien avec

- **M. Pascal d'Hont**, Ernst&Young, French Tax Desk.

## 1. Bruxelles – 9 avril 2001

### 9h45

Réunion de travail avec les chefs de service à la résidence de l'ambassadeur

Participants :

- **M. Francis Hurtut**, ministre-conseiller
- **M. Olivier Mauvisseau**, consul général de France
- **M. Dominique Frachon**, délégué de la DATAR
- **M. Philippe Malo**, conseiller commercial
- **M. Michel Dupont**, attaché fiscal

Exposés : 1) Présence économique française en Belgique (Ambassadeur)  
2) Le système fiscal belge (M. Dupont)  
3) Cadre juridique de l'implantation en Belgique (PEE).

### 11h00

Réunion de travail avec les représentants du secteur économique :

- **M. Pierre de Waziers**, administrateur délégué de la Société SIBS
- **M. Bruno Dupont**, associé-gérant d'Euralia-Guerin
- **M. Roland Lastenouse**, PDG d'Europool
- **M. Jérôme Le Roy**, gérant de Le Roy & Cie
- **M. Marc Debailleul**, administrateur délégué de Bailleul Products.

### 13h00

Déjeuner de travail avec :

- **M. Benoît Nibelle**, cabinet Deloitte & Touch
- **M. Fabrice de Boissieu**, directeur « Grandes entreprises et Institutionnels »  
- Crédit commercial de France.
- **M. Pierre de Waziers**, administrateur délégué de la Société SIBS
- **M. Bruno Dupont**, associé-gérant d'Euralia-Guerin
- **M. Paul-François Gauvin**, directeur général de BNP-Paribas
- **M. Jacques Le Ster**, directeur général de Rail Europe Benelux, président de la section Belgique des conseillers du commerce extérieur de la France
- **Mme Christine Morin-Postel**, présidente de la Chambre française de commerce et d'industrie de Belgique
- **M. Guy Jorion**, Cabinet Fidex
- **M. Francis Hurtut**, ministre-conseiller
- **M. Olivier Mauvisseau**, consul général de France
- **M. Dominique Frachon**, délégué de la DATAR
- **M. Philippe Malo**, conseiller commercial
- **M. Michel Dupont**, attaché fiscal

### 15h00

Entretien avec **M. Lofti Belhassine**, administrateur de Liberty Surf Croup et de Event Network

16h00

Réunion au consulat général, avec les délégués au Conseil supérieur des Français de l'étranger :

- Mme Gabrielle Théry-Monseu,**
- Mme Marie-Claire Simon,**
- M. Alexandre Laurent**
- Mme Catherine de Vallois**

16h45

Conférence de presse

## 2. Bruxelles – 3 mai 2001

10h45

Entretien avec **M. Philippe Etienne**, représentant permanent adjoint de la France près de l'Union européenne.

11h30

Entretien avec **M. Vanden Abeele**, directeur général « Fiscalité et union douanière » de la Commission européenne.

13h15

Déjeuner de travail avec des conseillers à la Représentation permanente :

- **Mme Jeanne Monfret**, recherche
- **M. Antoine de Salins**, responsable de la cellule financière)
- **M. Emmanuel Gabla**, société de l'information.

15h30

Entretien avec **M. Robert Verrue**, directeur général de la « société de l'information » de la Commission européenne.

17h00

Entretien avec **M. Raffaele Liberali**, directeur « Espace européen de la recherche : facteur humain » à la direction générale « Recherche » de la Commission européenne.

**ANNEXE III**

**COMPTES-RENDUS D'AUDITIONS  
PUBLIÉS AU BULLETIN DES COMMISSIONS**

*Audition de*  
*Monsieur Claude ALLEGRE*  
*Ancien Ministre*  
  
*Professeur à l'Université Paris VII Denis Diderot*  
  
*Jeudi 19 octobre*

M. Denis Badré, président, après avoir accueilli **M. Claude Allègre**, lui a indiqué que la mission commune d'information souhaitait connaître son appréciation sur l'étendue et la signification du phénomène de l'expatriation de chercheurs français à l'étranger, sur les politiques publiques en la matière et sur la situation dans les pays étrangers.

**M. Claude Allègre** a tout d'abord estimé que la fuite des cerveaux dans la recherche française constituait un phénomène bien réel, qui avait pu être temporairement stabilisé, mais qui risquait de se poursuivre à l'avenir.

Il a évoqué, en premier lieu, l'abaissement de l'âge de la retraite à 65 ans pour les directeurs de recherche et à 68 ans pour les professeurs d'université, qui a pour effet d'entraîner le départ de scientifiques français de renommée mondiale, comme le professeur Luc Montagnier. Il a considéré que le statut de professeur émérite n'offrait pas un cadre adapté à la poursuite des recherches pour des scientifiques, dont certains sont encore au sommet de leur capacité de production. Cette situation paraît d'autant plus inquiétante, selon **M. Claude Allègre**, que la relève de ces chercheurs de stature internationale n'est pas garantie et que la perte de ces "leaders", dont beaucoup pourraient poursuivre leur carrière aux Etats-Unis, se ressentira nécessairement sur le niveau de la recherche française.

Il a évoqué, en premier lieu, l'abaissement de l'âge de la retraite à 65 ans pour les directeurs de recherche et à 68 ans pour les professeurs d'université, qui a pour effet d'entraîner le départ de scientifiques français de renommée mondiale, comme le professeur Luc Montagnier. Il a considéré que le statut de professeur émérite n'offrait pas un cadre adapté à la poursuite des recherches pour des scientifiques, dont certains sont encore au sommet de leur capacité de production. Cette situation paraît d'autant plus inquiétante, selon **M. Claude Allègre**, que la relève de ces chercheurs de stature internationale n'est pas garantie et que la perte de ces "leaders", dont beaucoup pourraient poursuivre leur carrière aux Etats-Unis, se ressentira nécessairement sur le niveau de la recherche française.

**M. Claude Allègre** a ensuite abordé le problème de l'exode des jeunes chercheurs.

Il a rappelé qu'à son arrivée au ministère de l'éducation, de l'enseignement supérieur et de la recherche, il avait décidé de procéder à des recrutements très importants de chercheurs afin de résorber le goulet d'étranglement qui avait été créé par la forte réduction du nombre de postes, ces derniers n'étant en outre pas toujours pourvus du fait de procédures très complexes. Alors que le manque de débouchés avait provoqué le départ de nombreux jeunes chercheurs à l'étranger, notamment aux Etats-Unis, cette politique de création de postes a pu stopper le phénomène sans toutefois l'inverser : en fait une part importante des chercheurs qui effectuent un stage postdoctoral aux Etats-Unis, après leur thèse, y sont recrutés par des centres de recherche et y demeurent.

**M. Claude Allègre** a alors évoqué le cas particulier des jeunes créateurs d'entreprises, en soulignant que la loi sur l'innovation et la recherche, que le Sénat avait d'ailleurs approuvée à l'unanimité, avait apporté de nombreuses améliorations, autorisant les chercheurs à mener des activités de consultants d'entreprises, à siéger au sein de conseils d'administration ou à valoriser l'exploitation de leurs recherches. En revanche, les multiples obstacles administratifs qui entravent la création de jeunes entreprises demeurent, alors même que la France est en mesure de mobiliser des capitaux suffisants pour financer les " start up ".

Revenant sur l'exode des jeunes chercheurs, **M. Claude Allègre** a jugé que le niveau du financement de la recherche était en France satisfaisant. En revanche, le très grand nombre de chercheurs, relativement bien supérieur à celui des Etats-Unis, limite les moyens alloués à chaque équipe de recherche, d'autant que le financement de gros équipements est privilégié au détriment des ressources des laboratoires. **M. Claude Allègre** a estimé à ce propos que la décision de construire un synchrotron en Ile-de-France pénalisait les universités de la région qui obtiendront moins de crédits, alors même que l'Europe se dotait déjà de capacités supérieures à celles des Etats-Unis dans ce domaine.

**M. Claude Allègre** a alors relevé un certain nombre de handicaps qui pénalisent la compétitivité de la recherche française. Il a déploré que l'innovation et l'excellence soient insuffisamment reconnues, estimant, notamment, que les projets novateurs ne sont pas toujours soutenus, les grands établissements de recherche fonctionnant sur la base de commissions élues qui ne favorisent pas le renouvellement et les recherches originales. Regrettant ce contexte institutionnel, il a souligné qu'il jouait pour beaucoup dans le départ de jeunes chercheurs, citant l'exemple de l'un d'entre eux qui, après avoir effectué un stage postdoctoral en Grande-Bretagne, n'a pas été recruté par le Centre national de la recherche scientifique (CNRS), mais a, en revanche, été nommé professeur à Cambridge. Il a considéré que la qualité de la vie en

France, comme l'obstacle de la langue, atténuent légèrement un phénomène d'exode qui pourrait être beaucoup plus important.

Evoquant la situation des autres pays européens, **M. Claude Allègre** a observé que la Grande-Bretagne était parvenue à enrayer la fuite de ses chercheurs, alors qu'en revanche, l'émigration de scientifiques allemands aux Etats-Unis s'accélère notablement, sous l'effet notamment de certains obstacles administratifs qui ont été imposés dans la gestion des laboratoires. Dans ce contexte, les Etats-Unis poursuivent leur politique d'accueil très large de jeunes diplômés pour des stages postdoctoraux, ces stages étant accordés à hauteur de 50 % à des chercheurs étrangers, essentiellement européens et asiatiques, la recherche postdoctorale représentant elle-même environ la moitié de la recherche américaine. Cet afflux de jeunes docteurs permet un écrémage des meilleurs, qui se voient offrir des postes intéressants et de véritables responsabilités de direction d'équipe de recherche.

En conclusion, **M. Claude Allègre** s'est déclaré pessimiste sur l'évolution de la recherche française et européenne. Seuls les Pays-Bas et la Grande-Bretagne avaient, à ses yeux, une volonté véritable de reconnaître l'excellence, alors que l'évaluation de la recherche demeure encore peu répandue en France, comme en témoignent les obstacles posés à la publication d'indicateurs tels que les "index de citations". **M. Claude Allègre** a appelé de ses vœux une profonde réforme de la recherche publique, en soulignant les nombreux écueils politiques auxquels elle risquerait de se heurter, ce qui pourrait justifier le recours à un référendum.

A la suite de cet exposé, M. André Ferrand, rapporteur, a interrogé **M. Claude Allègre** sur les mesures concrètes qui permettraient d'améliorer la compétitivité de la recherche française et de freiner l'exode des chercheurs, sur les liens entre le monde de l'industrie et celui de la recherche et sur l'accueil en France de chercheurs étrangers.

M. Philippe Adnot a souligné les effets positifs de la loi sur l'innovation et la recherche, tout en regrettant qu'elle s'avère difficile à mettre en œuvre. Citant l'exemple du Canada, où bien des obstacles à la valorisation de la recherche ont été levés, il a souhaité que la législation française soit encore assouplie.

M. Robert Del Picchia s'est interrogé sur la politique d'accueil en France d'étudiants et de chercheurs étrangers et a évoqué à ce propos le rôle d'Edufrance.

En réponse à ces différentes interventions, **M. Claude Allègre** a apporté les précisions suivantes :

- le rétablissement à 70 ans de l'âge de la retraite des professeurs d'université serait de nature à enrayer le départ prévisible de scientifiques de stature internationale ;

- la puissance de la recherche américaine repose sur les universités et sur les liens que celle-ci entretient avec l'industrie ; alors que les industriels américains se concentrent sur le développement technologique, ils soustraient une large part de la recherche aux équipes universitaires ;

- le financement direct de la recherche par l'industrie est très marginal en France, comme d'ailleurs en Italie ou en Allemagne, alors qu'il s'est développé aux Pays-Bas, par exemple à l'université de Delft ;

- l'insuffisance de liens avec l'université est un handicap pour la recherche française, car l'université permet un effet multiplicateur extrêmement rapide des fruits de la recherche, tant par la stimulation permanente entre étudiants et professeurs que par la restitution immédiate dans l'enseignement des résultats des recherches nouvelles ;

- l'appel à des informaticiens étrangers en Allemagne ne constitue pas un bon palliatif à l'exode des scientifiques, car les pays européens ont besoin de conserver leurs propres capacités intellectuelles ;

- l'accueil en France de chercheurs étrangers ne sera profitable que si ces derniers améliorent le niveau de nos équipes de recherche ;

- Edufrance a permis une augmentation de 20 % en deux ans de flux d'étudiants étrangers accueillis en France, tout en parvenant à porter à 30 millions de francs, sur un budget de 50 millions de francs, la part de son autofinancement ;

- la loi sur l'innovation et la recherche constitue un progrès important, même si certaines dispositions, comme le plafonnement des rémunérations susceptibles d'être tirées de la valorisation de ses recherches, par un professeur d'université, paraissent trop détaillées et rigides ;

- il est regrettable qu'un grand débat sur la recherche n'ait pu être organisé au Parlement ces dernières années ;

- il serait souhaitable que l'Union européenne utilise les fonds qu'elle consacre à des programmes de recherche, pas toujours justifiés, à l'édification d'un système européen de stages postdoctoraux, afin de favoriser une circulation des chercheurs en Europe, qui est aujourd'hui beaucoup trop faible, et qui favorise l'exode aux Etats-Unis ;

- la mondialisation impose plus que jamais une exigence d'excellence dans la recherche.

*Audition de*

*Monsieur Jean-Pierre THOMAS*

*Associé-gérant de Lazard Frères Gestion*

**Jeudi 9 novembre 2000**

Après avoir rappelé la dimension internationale de la banque Lazard et ses activités dans le domaine des fusions-acquisitions, des fonds d'investissement et de la gestion de capitaux, **M. Jean-Pierre Thomas** a présenté les principales observations tirées de son expérience professionnelle au sujet du phénomène d'expatriation des compétences, des entreprises et des capitaux.

S'agissant de l'expatriation des personnes physiques, il a estimé que la France souffrait de plusieurs handicaps. Le premier tient au poids considérable que représente, en matière d'imposition du capital, le cumul de l'impôt sur la fortune (ISF) et de droits de succession élevés. Ce niveau de prélèvement avoisine, voire dépasse celui des rendements que peut procurer une gestion active des capitaux. Il aboutit à créer chez les détenteurs d'actifs un sentiment d'incompréhension sur la finalité d'un système fiscal susceptible d'entamer progressivement leur capital.

Evoquant les catégories de cadres ou d'entrepreneurs qui, au fil de leur réussite, commencent à se constituer un capital, **M. Jean-Pierre Thomas** a souligné l'insuffisance du plafond des plans d'épargne en actions, qui devrait être au moins porté de 600.000 à 1 million de francs. Il a également considéré que l'obligation de constituer ces plans de plus de 50 % d'actions françaises ne se justifiait plus, la diversification des marchés étant facteur de moindre risque et de rendement plus élevé.

Il a ensuite abordé la question du niveau de l'impôt sur le revenu, estimant que le taux élevé d'imposition pour les tranches supérieures était de moins en moins supporté par les jeunes cadres ou créateurs d'entreprise. Il a préconisé la mise en place du prélèvement à la source pour diminuer cette sensibilité à l'impôt sur le revenu et la réduction du taux d'imposition maximal, qui se situe au moins 10 points au-dessus de celui de nos principaux partenaires. Il a considéré que l'instauration des stock-options avait constitué pour les sociétés un moyen de contourner, au profit de leurs cadres supérieurs, l'effet de l'imposition marginale à 54 %. Il a enfin souhaité qu'à défaut de réduction notable de ce taux d'imposition supérieur, des moyens soient trouvés afin d'en rendre l'application moins douloureuse. Parmi les types de solutions possibles, il a cité la transformation de l'imposition de la tranche supérieure en

emprunt à long terme destiné à réduire la dette publique. Une telle solution aurait l'avantage de redonner un sens à l'imposition, tout en offrant aux contribuables concernés une perspective de retour sur leur contribution.

**M. Jean-Pierre Thomas** a ensuite déploré que le système fiscal français décourage l'installation de ressortissants étrangers fortunés, puisqu'après 6 mois de séjour en France au cours desquels aucun impôt ne leur est demandé, ils se trouvent imposés sur la totalité de leur patrimoine, y compris pour la partie située hors de France. Il a suggéré l'instauration d'une imposition forfaitaire de ces résidents, à l'instar des pratiques en vigueur dans plusieurs pays européens, et a évoqué le cas du Maroc qui applique, pour sa part, un système dégressif particulièrement avantageux pour les gros patrimoines.

**M. Jean-Pierre Thomas** a estimé qu'outre le niveau de rémunération après impôt, les systèmes de rémunération différée jouaient un rôle important dans la capacité des entreprises à attirer des cadres dirigeants ou à conserver les leurs. De ce point de vue, at-il poursuivi, la France ne possède ni fonds de pension, ni système d'intéressement véritablement compétitif. Jugeant positives les mesures prévues par le projet de loi sur l'épargne salariale, il les a néanmoins trouvées très insuffisantes, en particulier du fait du plafonnement à 30.000 francs de la participation de l'entreprise. Il a regretté la complexité des formules d'épargne salariale relevant de la législation des assurances, appelant de ses vœux un système simple et universel capable de mobiliser l'épargne sur le long terme. Il a rappelé qu'à niveau de rémunération sensiblement équivalent à celui proposé en France, les entreprises américaines offraient en outre à leurs cadres la perspective de revenus de remplacement garantis par les fonds de pension.

En conclusion, **M. Jean-Pierre Thomas** a souligné le risque de voir des pans entiers d'activité quitter la France, comme cela est déjà le cas pour l'analyse financière, les professionnels français ayant rejoint Londres ou les Etats-Unis. Il a insisté sur l'avantage considérable qu'il y aurait à généraliser l'actionnariat salarié et le système des stock-options, afin de renforcer une motivation qui n'est pas aujourd'hui suffisamment encouragée.

A la suite de cet exposé, M. André Ferrand, rapporteur, a interrogé **M. Jean-Pierre Thomas** sur l'imposition des plus-values, sur les moyens d'attirer en France des détenteurs de patrimoines importants et sur ses propositions relatives à l'imposition des tranches supérieures de revenus.

M. Marcel-Pierre Cléach a évoqué l'incidence du niveau d'imposition des plus-values sur les décisions d'expatriation prises par les chefs d'entreprises ayant vendu leur société.

**M. Jean-Pierre Thomas** a alors apporté les précisions suivantes :

- c'est moins le niveau de tel ou tel impôt que le cumul de l'impôt sur la fortune et des droits de succession qui constitue un facteur décisif de l'expatriation des patrimoines, le dé plafonnement de l'ISF ayant fortement contribué à amplifier le mouvement ;

- les étrangers résidents en France au-delà de 6 mois sont imposés sur leur patrimoine mondial ; il faudrait substituer à ce système de « tout ou rien » une imposition forfaitaire moins dissuasive ;

- la progressivité de l'impôt sur le revenu est beaucoup trop rapide, les revenus « moyens-supérieurs » étant lourdement imposés ; le taux maximal d'imposition devrait se situer aux alentours de 40 % pour s'accorder avec le régime pratiqué par nos principaux partenaires ;

- notre système fiscal est extrêmement dissuasif pour les jeunes créateurs d'entreprises : soumis à l'ISF si, du fait de l'appel à des investisseurs extérieurs, ils ne sont propriétaires que de moins de 25 % de leur société, ils peuvent être très lourdement imposés à la vente de leurs parts de société s'ils conservent plus de 25 % du capital.

*Audition de*

*Monsieur Jean-Claude TRICHET*

*Gouverneur de la Banque de France*

**Jeudi 9 novembre 2000**

En introduction, **M. Jean-Claude Trichet** a constaté l'augmentation des investissements industriels directs français à l'étranger : alors qu'ils s'élevaient à 40,9 milliards d'euros en 1998, ils se montaient à 101,4 milliards d'euros en 1999 et atteignaient déjà 52,5 milliards d'euros pour les sept premiers mois de l'année 2000. Au total, sur les deux dernières années, le montant des investissements directs à l'étranger pourrait être équivalent aux montants cumulés sur les sept années précédentes.

Il a ensuite comparé ces chiffres avec l'évolution des investissements directs étrangers en France qui se sont élevés à 26,5 milliards d'euros en 1998, 36,7 milliards d'euros en 1999 et 25 milliards d'euros pour les sept premiers mois de l'année 2000. Tout en remarquant que ces derniers augmentaient moins rapidement que les investissements français à l'étranger, il a jugé la situation globalement positive parce qu'elle témoigne de la montée en puissance de l'économie française et de son internationalisation croissante. Il a ajouté que ce phénomène était loin d'être achevé.

Toutefois, **M. Jean-Claude Trichet** a insisté sur la nécessité d'une évolution parallèle des flux d'investissements sortants et entrants afin que l'épargne française ne se contente pas de financer les économies étrangères.

Puis, **M. Jean-Claude Trichet** a souligné l'urgence de développer d'une manière générale l'attractivité de la France au regard des capitaux étrangers. Il a rappelé que la libéralisation totale des mouvements de capitaux avait imposé des contraintes d'égalisation des conditions en matière fiscale auxquelles la France ne pouvait déroger sous peine d'être sanctionnée par les investisseurs.

Il a alors relevé certaines anomalies typiquement françaises. D'abord, il s'est inquiété du fait que de nombreux emplois de très haut niveau exercés dans les services financiers ne soient pas nécessairement créés spontanément en France et à Paris mais à l'étranger. Cette observation était aussi valable pour les emplois de haut niveau dans le secteur de la communication, du conseil, des quartiers généraux des entreprises.

**M. Jean-Claude Trichet** a alors essayé de comprendre les raisons de cette relative désaffection pour la création en France d'activités et d'emplois extrêmement importants économiquement. Il a estimé que le déplafonnement de la cotisation de l'impôt de solidarité sur la fortune avait joué dans ce domaine un rôle négatif. Il a également évoqué les distorsions existant entre la France et d'autres pays européens au sujet du coût, pour l'employeur, des salariés qui ont une valeur internationale de marché et qui peuvent donc imposer à leur entreprise leur niveau de salaire net d'impôts et taxes. Ainsi, selon une étude menée par l'association Paris-Europlace, pour assurer un revenu net, après impôt et cotisations, de 450.000 francs à un résident non marié, un employeur français devrait dépenser 1,450 million de francs contre respectivement 740.000 francs, 820.000 francs et 963.000 francs dans trois pays voisins qui constituent autant d'implantations alternatives éventuelles. Il a précisé que le surcoût s'atténuait lorsque le résident était marié et avait deux enfants mais qu'il était encore supérieur de 45 % par rapport à la moyenne des trois pays mentionnés précédemment. Si le revenu net après impôt se monte à 900.000 francs, le coût total pour l'employeur français s'élèverait à 3,660 millions de francs, soit plus de quatre fois le revenu net du salarié après taxes et cotisations. Il serait 2,3 fois moins élevé pour un employeur dans le pays d'implantation le plus «compétitif». Il a déclaré que cette distorsion n'était absolument pas tenable et allait directement à l'encontre des intérêts de l'économie française, de la croissance française et de la création d'emplois en France.

**M. Jean-Claude Trichet** s'est alors inquiété de l'information de l'opinion publique sur la question de l'attractivité économique de la France. Il a rappelé que la libéralisation des capitaux au début des années 1990 avait été précédée en France par la publication d'un rapport -confié à l'époque à M. Daniel Lebègue- qui s'interrogeait sur les mesures à prendre pour éviter les délocalisations. On avait ensuite, tout au long des années 1990, perdu de vue dans une large mesure les contraintes imposées par les libéralisations de mouvements de capitaux intervenues dans les années 1980 et en 1990.

Un large débat s'est alors instauré.

M. André Ferrand, rapporteur, a souligné la difficulté d'obtenir des chiffres précis sur les expatriations et a insisté sur le besoin de faire de la pédagogie auprès de tous les acteurs économiques pour les sensibiliser à la nécessité de rendre notre pays attractif pour les investisseurs étrangers et les entrepreneurs.

M. Philippe Adnot s'est demandé s'il ne fallait pas distinguer les investissements physiques des simples prises de contrôle d'entreprises déjà existantes. Il a également regretté que trop peu de jeunes Français aillent à l'étranger.

M. Marcel-Pierre Cléach a jugé accablant le coût de revient pour une entreprise française d'un salarié ayant une valeur internationale. Il a alors estimé que l'analyse de la direction générale des impôts relative à l'impact des mesures fiscales sur l'expatriation sous-évaluait le phénomène et s'est inquiété de la montée en puissance d'une « révolte » fiscale.

En réponse, **M. Jean-Claude Trichet**, gouverneur de la Banque de la France, a insisté sur la difficulté culturelle pour la France à prendre pleinement conscience de l'eupéanisation et de l'internationalisation de son économie qui s'étaient formidablement accélérées au cours des vingt dernières années. Il a rappelé que dans les années 80 un consensus multipartisan s'était dégagé sur la nécessité d'adapter la France à son environnement économique. Cette stratégie avait alors permis d'obtenir de grands succès et a permis de donner à notre économie aujourd'hui un niveau de compétitivité exceptionnel qui explique largement notre niveau actuel de croissance et nos surplus externes. Il a regretté un certain affaiblissement apparent de ce consensus.

Puis **M. Jean-Claude Trichet** a tenu à relativiser la différence entre les investissements physiques et les prises de contrôle. Il a, par ailleurs, constaté que les services à haute valeur ajoutée seront prédominants dans les économies pour les années à venir et a souhaité que la France ne passe pas à côté de cette évolution essentielle en raison notamment de sa politique fiscale.

En conclusion, il a cependant fait preuve d'optimisme en rappelant les succès économiques français et en notant que si le Parlement français pouvait légitimement s'inquiéter du phénomène d'expatriation et du relatif manque d'attractivité de la France pour les cadres supérieurs étrangers ayant une valeur internationale de marché, ce mouvement n'était pas irréversible, et qu'il ne dépendrait que de nous de créer un environnement plus favorable.

*Audition de*

*Monsieur Jean-Paul FITOUSSI*

*Président de l'Observatoire français  
des conjonctures économiques*

**Jeudi 16 novembre 2000**

En introduction, **M. Jean-Paul Fitoussi**, président de l'Observatoire français des conjonctures économiques a indiqué que l'étude des mouvements d'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises était d'autant plus complexe qu'il était difficile d'identifier en les isolant, parmi les motivations de ces expatriations, raisons fiscales, raisons culturelles, raisons tenant à la spécificité des postes proposés à l'étranger.

Il a considéré qu'une expatriation importante et généralisée des hommes et des entreprises pouvait, en effet, être une source de déséquilibre économique, mais qu'en l'état actuel des connaissances, ce phénomène apparaissait très limité. Il a indiqué que l'expatriation des agents économiques restait marginale et ne concernait qu'une minorité de hauts revenus ou de personnes très qualifiées. Il a souligné que le nombre de ressortissants français à l'étranger ne représentait que 2 % de la population française, contre 11,3 % en Italie, 5 % en Allemagne ou 12 % en Suisse. Evoquant les mouvements de capitaux, il a précisé que les investissements directs français à l'étranger atteignaient 543 milliards de francs, soit 6,1 % du PIB en 1999.

**M. Jean-Paul Fitoussi**, a ensuite exposé les principales conclusions d'une étude effectuée par le ministère de l'économie et des finances sur l'expatriation fiscale des agents économiques. Il a indiqué que, selon cette étude, le nombre de contribuables redevables de l'impôt sur le revenu partis à l'étranger était évalué à 25.000 en 1997 et à 24.000 en 1998, précisant que ces contribuables étaient en moyenne plus jeunes, que leur revenu était supérieur et que la proportion de traitements et salaires était plus forte que pour la moyenne des contribuables français.

Il a estimé que la principale motivation de ces contribuables était la recherche d'opportunités d'emplois plus intéressantes à l'étranger qu'en France. Il a fait observer que la destination de ces contribuables était variée, 61 % d'entre eux ayant comme destination l'Europe, 15 % l'Amérique du Nord, dont 11 % les Etats-Unis. Il a souligné que la proportion de contribuables expatriés en 1997 ne représentait qu'un pour 1000, la perte induite de rendement de l'impôt sur le revenu pouvant être estimée à un peu moins de 550 millions de francs. Il a jugé

que, seul, le taux d'expatriation des contribuables ayant des revenus supérieurs à 1 million de francs apparaissait significatif puisqu'il atteignait, en 1998, 0,3 % des contribuables, relevant que cette catégorie ne représentait cependant que 325 contribuables.

Evoquant les redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) partis à l'étranger en 1997 et 1998, il a indiqué que leur nombre était, selon cette même étude, de l'ordre de 350 contribuables, soit 0,2 % des redevables de l'ISF. Il a estimé que la perte en capital pour la France pouvait être estimée à 13 milliards de francs et la perte d'impôt qui en résultait, à environ 140 millions de francs par an. Il a considéré que pour évaluer l'impact économique de ce phénomène, il faudrait également apprécier le nombre de patrimoines étrangers qui se délocalisent en France. Il a indiqué que les redevables de l'ISF partis à l'étranger en 1997 et 1998 étaient plus jeunes et plus riches que la moyenne des assujettis à l'ISF et pouvaient être répartis en deux catégories : un petit groupe, représentant 20 % d'entre eux, détenant un patrimoine supérieur à 100 millions de francs, pour lequel la délocalisation résulte vraisemblablement de raisons essentiellement fiscales et, le reste, représentant 80 % d'entre eux pour lesquelles la délocalisation relève, sans doute, plus d'une obligation ou d'une opportunité professionnelle.

Evoquant le rapport de la commission des affaires économiques du Sénat sur la fuite des cerveaux, **M. Jean-Paul Fitoussi**, président de l'Observatoire français des conjonctures économiques, a également souligné que les communautés françaises à l'étranger comprenaient certes des catégories socio-professionnelles au niveau de qualification extrêmement variable, mais que les cadres et les professions intellectuelles étaient proportionnellement mieux représentés parmi les expatriés qu'au sein de la population active en France. Il a fait observer que cette sur-représentation s'était accentuée au cours des dernières années du fait du flux croissant des expatriés qualifiés.

Après avoir estimé que l'évolution des flux d'investissements directs français à l'étranger était difficile à interpréter, il a indiqué que ces investissements représentaient, en moyenne, dans les années 80, 8,6 % des investissements directs à l'étranger de l'ensemble des pays de l'OCDE, contre 9,8 % dans les années 90. Il a relevé qu'à l'inverse, les investissements directs étrangers en France s'élevaient, en moyenne, à 6,3 % de l'ensemble des investissements directs des pays de l'OCDE contre 8 % dans les années 90. Il a fait observer que les flux entrants connaissaient donc une croissance plus importante que les flux sortants, ce qui expliquait que l'écart entre ces flux se resserrait. Il a jugé que cette évolution correspondait à une insertion normale de la France dans l'économie européenne, et plus généralement dans l'économie mondiale. Il a noté que cet écart était beaucoup plus prononcé en Allemagne et au Royaume-Uni qu'en France, relevant en revanche qu'aux Etats-Unis, les flux entrants étaient nettement supérieurs aux investissements directs américains à l'étranger.

**M. Jean-Paul Fitoussi** a enfin évoqué les comparaisons entre le système fiscal français et les systèmes fiscaux étrangers. Il a souligné que l'on assistait à une convergence structurelle des systèmes fiscaux des pays de l'OCDE. A titre d'exemple, il a relevé que le niveau et la dispersion des taux d'imposition sur les bénéficiaires avaient considérablement diminué, revenant en Europe, en moyenne, de 38,8 % à 35,6 %. Il a également indiqué que le taux d'imposition effectif sur les sociétés était revenu en Europe de 13,5 % en 1985 à 8,3 % en 1995, le taux effectif français étant de 6,5 % en 1995 contre 10 % aux Etats-Unis et 20 % au Japon. Il a estimé qu'il était donc peu probable que les taux d'imposition sur les sociétés puissent expliquer des mouvements d'expatriation de facteurs de production.

En conclusion, **M. Jean-Paul Fitoussi**, président de l'Observatoire français des conjonctures économiques a considéré qu'il ne semblait pas y avoir à l'œuvre un processus d'expatriation nuisible à la France, même si une petite fraction de détenteurs de patrimoine particulièrement élevé était, sans doute, concernée par des délocalisations fiscales.

M. André Ferrand, rapporteur, a souhaité savoir comment on pouvait expliquer la différence entre les chiffres du ministère des finances, qui évalue à 13 milliards de francs la perte de capital annuelle de la France en raison de l'expatriation de redevables de l'impôt sur l'ISF, et les chiffres évoqués par certains cabinets d'avocats fiscalistes auditionnés, qui font état d'une perte comprise entre 500 et 1.000 milliards de francs pour la période correspondant à l'étude du ministère des finances.

Soulignant qu'il était normal que la majorité des expatriés soient des salariés, compte tenu du nombre important des employés de filiales françaises implantées à l'étranger, il a estimé, en revanche, plus préoccupant le nombre croissant d'entrepreneurs français qui s'expatrient à l'étranger. Il a évoqué, d'une part, le cas des jeunes créateurs d'entreprises innovantes qui partent dans les pays anglo-saxons et, d'autre part, le cas des chefs d'entreprises qui, ayant réussi, s'expatrient pour revendre leur société et échapper ainsi à la fiscalité française. Il a relevé que la majorité des chefs d'entreprise qui s'expatrient ainsi, le font contraints et forcés, alors même qu'ils souhaiteraient pouvoir rester dans un pays auquel ils se sentent attachés.

**M. Jean-Paul Fitoussi**, président de l'Observatoire français des conjonctures économiques, s'est interrogé sur la façon dont les données évoquées par les bureaux d'avocats fiscalistes étaient élaborées. Il a considéré que l'expatriation d'un chef d'entreprise qui vend sa société avait des conséquences limitées, dans la mesure où cette entreprise restait en France et continuait à participer au développement économique du pays.

Il a considéré que l'expatriation de jeunes entrepreneurs et cadres particulièrement dynamiques posait plus largement le problème du nomadisme fiscal. Il a indiqué que ces derniers optimisaient leur situation fiscale en se

formant dans des pays comme la France, où il existait des formations d'excellence financées par les contribuables, poursuivaient leur carrière dans des pays où la fiscalité des revenus et du patrimoine est moins élevée jusqu'au moment où, fondant une famille, ils souhaitaient s'installer dans un pays bénéficiant d'un système éducatif et social plus généreux. Il a souligné que ces personnes accepteraient volontiers de payer des impôts pour financer les services publics tels que les systèmes éducatifs ou de santé, mais que paradoxalement, par leur attitude, ils contribuaient à une dégradation du financement de ces services. Il a déclaré qu'une expatriation de plus de 1.000 milliards de francs de capitaux constituerait, si elle était avérée, un phénomène aux conséquences économiques graves.

M. André Ferrand, rapporteur, s'est interrogé sur les raisons qui permettaient d'écarter l'hypothèse selon laquelle l'étude du ministère des finances et de l'industrie sur l'expatriation des redevables de l'ISF sous-estimait très largement l'ampleur du phénomène.

**M. Jean-Paul Fitoussi**, président de l'Observatoire français des conjonctures économiques, a observé que si l'expatriation des capitaux était aussi élevée qu'il avait été indiqué, celle-ci aurait eu des conséquences non négligeables sur le marché financier français, les capacités de financement des entreprises françaises et, in fine, sur les taux d'intérêt pratiqués par les banques. Il a souligné que ce n'était pas le cas et qu'en conséquence on pouvait en déduire que l'ampleur du phénomène était bien plus limitée. Il a, par ailleurs, relevé que l'appréciation de ce phénomène devrait en toute objectivité inclure une évaluation de l'apport des capitaux étrangers à l'économie française. Il a enfin indiqué que le système fiscal et social français était particulièrement pénalisant pour les entreprises individuelles, mais que, paradoxalement, on ne retrouvait pas trace, dans les statistiques, d'une expatriation importante de cette catégorie d'agents économiques. Il en a conclu qu'il y avait sans doute là une piste de réflexion à explorer.

*Audition de*

*Monsieur Jean FRANÇOIS-PONCET*

*Président de la commission des affaires économiques,*

*Président du groupe de travail sur l'expatriation des  
jeunes Français*

**Mercredi 6 décembre 2000**

En introduction, **M. Jean François-Poncet** a rappelé que le rapport du groupe de travail sur l'expatriation des jeunes Français avait pour objectifs de mesurer l'ampleur des expatriations de cadres et d'entrepreneurs français dans les pays anglo-saxons, d'analyser les motifs de ces départs, d'en évaluer les conséquences pour la collectivité nationale et d'en tirer des enseignements sur les moyens de favoriser la création d'entreprises en France.

**M. Jean François-Poncet** a tout d'abord exposé les conclusions du groupe de travail quant à l'évaluation quantitative et qualitative du phénomène. Il a souligné que cette évaluation était rendue particulièrement difficile par l'absence de statistiques fiables et exhaustives. Il a notamment relevé que les chiffres donnés par les consulats français sur les communautés françaises établies à l'étranger n'étaient que des estimations fondées sur le nombre des Français immatriculés.

Il a indiqué que le recoupement de nombreuses sources d'information, tant françaises qu'étrangères, soulignait, néanmoins, une accélération importante des flux de Français hautement qualifiés vers les Etats-Unis. Il a souligné que la caractéristique marquante de ces expatriés résidait dans leur niveau élevé de formation.

Après avoir décrit les différentes catégories de Français expatriés, cadres, créateurs d'entreprise, chercheurs, investisseurs, il a relevé que cette émigration concernait plus particulièrement les secteurs des nouvelles technologies. Il a indiqué à ce propos que le chiffre évoqué par la presse de 40.000 créateurs d'entreprises innovantes françaises installés dans la Silicon Valley était largement surévalué, puisqu'il correspondait à l'ensemble de la population française installée, enfants et personnes âgées compris, dans l'ensemble de la Californie. Il a précisé qu'on pouvait estimer de 7 à 10.000 le nombre de cadres informaticiens français travaillant dans la Silicon Valley et à plusieurs centaines le nombre d'entreprises françaises créées dans cette région.

**M. Jean François-Poncet** a ensuite décrit les principales motivations de ces expatriés. Soulignant que ces motivations étaient aussi hétérogènes que le profil des expatriés, il a toutefois relevé que celles-ci traduisaient avant tout un environnement favorable à la création et au développement des entreprises.

Il a indiqué qu'une des motivations des jeunes diplômés était la volonté d'acquérir une expérience internationale devenue nécessaire à leur réussite professionnelle dans une économie en voie de mondialisation. Il a fait observer que le monde anglo-saxon exerçait sur l'élite de la jeunesse française un attrait indéniable, tant en raison de ses performances économiques, qu'à cause de l'esprit entrepreneurial qui y règne. Il a relevé que la principale raison évoquée par les cadres et entrepreneurs interrogés par le groupe de travail était la recherche d'un environnement administratif et fiscal plus accueillant que celui qui leur est offert en France. Il a, en outre, mis l'accent sur le rôle essentiel d'« investisseurs providentiels » dans la création d'entreprises innovantes aux Etats-Unis.

Après avoir évoqué la situation en France, en Angleterre et aux Etats-Unis en matière de formalités administratives, de flexibilité du droit du travail et de fiscalité des personnes et des entreprises, il a estimé que la France perdait ses créateurs d'entreprise, faute de leur offrir un environnement porteur.

**M. Jean François-Poncet** a alors souligné que les pouvoirs publics, conscients d'un phénomène qu'ils s'efforçaient cependant de minimiser, avaient pris dans le secteur des nouvelles technologies de nombreuses mesures pour rendre l'environnement de la création d'entreprises innovantes en France plus compétitif.

Après avoir détaillé ces dispositions qui ont permis de relancer le capital-risque et d'offrir aux entreprises innovantes un cadre juridique plus adapté, il a estimé que ces mesures, pour utiles qu'elles soient, n'ont pas suffi à freiner les départs.

Il a fait observer que les progrès enregistrés ces dernières années en France devaient, en effet, être comparés à ceux effectués par les autres pays concurrents. Il a indiqué, à ce propos, que le niveau de développement du marché français des nouvelles technologies de l'information était très en deçà du marché anglais. Il a, en outre, relevé que les mesures adoptées en France pour favoriser le développement des entreprises innovantes apparaissaient, par comparaison avec celles adoptées dans plusieurs pays d'Europe et aux Etats-Unis, d'une portée encore trop limitée. Il a notamment attiré l'attention sur le fait que ces mesures n'ont pas réussi à enrayer l'expatriation des entrepreneurs qui, ayant réussi, quittent la France pour échapper à la fiscalité française en général et à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) en particulier.

**M. Jean François-Poncet** a estimé qu'il était essentiel d'arrêter l'hémorragie de cadres et d'entrepreneurs à laquelle on assistait parce qu'elle pénalisait gravement un secteur stratégique de l'économie. Il a jugé que si ces expatriations pouvaient apparaître, en première analyse, positives, illustrant une plus grande ouverture des jeunes Français sur le monde, elles portaient néanmoins gravement atteinte au développement en France de la nouvelle économie.

Il a souligné que cette nouvelle vague d'émigration privait la France d'une élite, certes peu nombreuse, mais dont le rôle économique était essentiel, observant que le pourcentage de diplômés sortant des écoles d'ingénieurs et de commerce qui créent leur propre entreprise était si faible que des délocalisations, même numériquement limitées, auraient à moyen terme des conséquences très sérieuses.

Il a fait observer que les pouvoirs publics avaient la tentation de banaliser et de minimiser le phénomène. Evoquant le directeur du service de la législation fiscale du ministère de l'économie et des finances qui avait notamment estimé, lors d'une audition par le groupe de travail, que l'expatriation de ces cadres et entrepreneurs du secteur des nouvelles technologies n'avait aucun effet macro-économique, il a jugé que si les pouvoirs publics attendaient que cette émigration ait un effet macro-économique, il sera trop tard pour agir. Le moteur à explosion n'avait, a-t-il rappelé, pas d'effet macro-économique en 1860, on sait ce qu'il en est advenu quelques décennies plus tard.

**M. Jean François-Poncet** a indiqué que les conséquences de ce phénomène sur la compétitivité future de la France imposaient de prendre d'urgence des mesures correctrices. Il a estimé qu'une première voie consisterait à inaugurer sur tous les fronts une politique différente de celle pratiquée depuis des décennies par tous les gouvernements qui se sont succédé. Il faudrait alléger le taux des prélèvements obligatoires, simplifier radicalement les procédures, rendre plus flexible la législation du travail et faire évoluer l'état d'esprit de l'administration, a-t-il précisé. Il a indiqué que le groupe de travail, tout en souhaitant un tel changement de cap, a choisi par réalisme une seconde voie plus modeste qui ne vise que le créneau des créateurs d'entreprise et le secteur des nouvelles technologies.

Il a conclu que la France ne retiendrait son élite et n'attirerait à elle celle des autres pays que si elle surmontait ses blocages idéologiques et mettait en œuvre une politique qui misait résolument sur l'innovation, la jeunesse et, par conséquent, l'avenir.

Après avoir félicité **M. Jean François-Poncet** pour la clarté de son exposé, M. Denis Badré, président, a rappelé qu'il était intervenu lors de la discussion de la première partie de la loi de finances, pour souligner combien le ministère des finances sous-estimait les effets pervers de l'ISF.

M. André Ferrand, rapporteur, a indiqué qu'il ne manquerait pas de tirer profit des nombreux enseignements qu'il avait tirés des travaux du groupe de travail sur l'expatriation des jeunes Français auxquels il avait participé.

**M. Jean François-Poncet** a souligné que ce n'était pas la première fois dans l'histoire de France que l'on assistait à une expatriation des élites, rappelant que lors de la révocation de l'Edit de Nantes, et de la Révolution française, un tel phénomène s'était déjà produit, avec des conséquences très dommageables pour la collectivité nationale.

M. Léon Fatous a fait observer que les Français expatriés en Californie vivaient dans des situations très inégales, et pour certains, précaires. Il a souligné que les investissements français à l'étranger contribuaient à la richesse nationale tout comme les investissements étrangers en France. Il a relevé que si ces investissements directs entraînaient, dans les premiers temps, l'expatriation de nationaux à l'étranger, ces derniers étaient progressivement remplacés par des cadres locaux.

**M. Jean François-Poncet** a indiqué, à ce sujet, qu'on ne pouvait assimiler la situation des cadres salariés d'entreprises françaises implantées à l'étranger, qui contribuaient au commerce extérieur de la France, à celle des créateurs d'entreprises français qui s'expatrient dans ces mêmes pays. Il a souligné que l'expatriation de ces derniers, souvent issus de grandes écoles financées par l'impôt, avait un coût important pour la collectivité nationale.

Après que M. Léon Fatous eut évoqué la situation des entreprises qui se délocalisaient dans des pays à faible coût de main-d'œuvre, **M. Jean François-Poncet** a indiqué que l'expatriation des jeunes cadres et entrepreneurs des nouvelles technologies illustre la faible compétitivité de l'environnement entrepreneurial français, soulignant qu'en s'expatriant, un certain nombre de Français votaient ainsi « avec leurs pieds ».

Tandis que M. André Lejeune s'est inquiété de ce que la France ne réussisse pas à retenir ses meilleurs éléments, M. Léon Fatous, qui est intervenu pour contester l'analyse des causes de l'expatriation, s'est enquis du poids du produit de l'impôt de solidarité sur la fortune dans l'ensemble des recettes fiscales.

En réponse à ces interventions, **M. Jean François-Poncet** a indiqué que l'ISF avait un effet psychologique et économique inversement proportionnel à sa part, par ailleurs réduite, dans les recettes fiscales de l'Etat.

*Audition de*

*Monsieur Jean ARTHUIS*

*Sénateur*

**Jeudi 8 février 2001**

**M. Jean Arthuis** a tout d'abord rappelé le contexte qui l'avait conduit, lorsqu'il était rapporteur général de la commission des finances du Sénat, à réaliser un rapport d'information, publié en juin 1993, sur les délocalisations industrielles. Constatant, comme élu local, l'érosion du tissu économique et le poids des multiples obstacles sociaux et fiscaux grevant la compétitivité des entreprises, il avait alors voulu alerter les responsables politiques et économiques sur la nécessité de profondes réformes pour consolider nos entreprises et l'emploi, dans un contexte d'internationalisation et de concurrence entre les territoires.

**M. Jean Arthuis** a estimé que, depuis lors, deux éléments importants avaient profondément modifié l'appréciation de notre compétitivité : la création de l'euro, qui efface les fluctuations monétaires et leur incidence sur la compétitivité, et le développement considérable des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Citant l'exemple d'un chercheur français dans le domaine biomédical qui avait quitté la France pour les Etats-Unis, faute d'un environnement adapté à ses projets, **M. Jean Arthuis** a considéré que le problème des délocalisations d'activités demeurerait néanmoins très actuel. A l'heure de la mondialisation, il a jugé plus nécessaire que jamais de s'interroger sur l'adaptation de notre système fiscal. Il a déploré, à cet égard, l'absence d'un véritable débat spécifique d'orientation, qui permettrait de définir les axes d'une fiscalité moderne. Soulignant le niveau trop élevé des charges pesant sur les salaires, il a souhaité que leur soient substitués des prélèvements à caractère plus universel, tels que l'impôt sur la consommation.

En conclusion, il a estimé que vouloir réduire les freins à la compétitivité conduisait à examiner l'ensemble de l'environnement social, fiscal et réglementaire et à engager l'indispensable réforme de l'Etat.

M. André Ferrand, rapporteur, s'est interrogé sur la possibilité de distinguer, dans les investissements effectués à l'étranger, ceux qui témoignent d'une perte de compétitivité de notre pays et ceux qui sont positifs pour l'économie nationale.

**M. Jean Arthuis** a tout d'abord souligné que la notion de nationalité des entreprises était de moins en moins pertinente, ce qui se traduisait par une moindre solidarité de fait entre les entreprises et l'Etat, garant de la cohésion nationale. S'agissant des investissements effectués à l'étranger, il a indiqué qu'ils pourraient bien entendu avoir des retombées bénéfiques, mais qu'il importait aussi de maintenir l'investissement effectué sur le territoire national. Il a déploré, à cet égard, l'insuffisante orientation de l'épargne nationale vers ce type d'investissements. Enfin, il a souligné la nécessité de veiller à un équilibre entre flux sortants et entrants. Il a regretté, à ce propos, l'absence de politique claire pour attirer en France des étrangers de haut niveau.

Evoquant l'idée de transférer sur la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) une part du financement de la protection sociale, M. André Ferrand s'est demandé si une telle solution était compatible avec l'harmonisation fiscale européenne.

**M. Jean Arthuis** a tout d'abord, une nouvelle fois, regretté l'absence de véritable débat d'orientation fiscale, le Parlement se contentant chaque année de se prononcer a posteriori sur des choix arrêtés au cours de l'été par le Gouvernement, dans le cadre contraint de l'examen de la loi de finances. S'agissant de la TVA, trop souvent injustement critiquée, il a estimé que si elle se substituait aux charges sociales sur salaires, nos produits se trouveraient favorisés à l'exportation alors que les importations viendraient contribuer au financement de notre système de solidarité. Les choix européens ont certes encadré l'évolution des taux de TVA, mais des disparités importantes demeurent entre les différents pays de l'Union européenne.

Répondant aux observations de MM. André Vallet, Robert Del Picchia et André Ferrand, rapporteur, **M. Jean Arthuis** a estimé que, faute d'avoir engagé les réformes structurelles nécessaires et réduit la dépense publique, la France demeurait confrontée à la réalité de prélèvements obligatoires élevés. Il a plaidé en faveur d'une révision de nos prélèvements qui pèsent trop lourdement sur l'entreprise, et a déploré l'absence d'harmonisation fiscale européenne, certains pays faussant le jeu de la libre circulation des personnes et des capitaux en pratiquant des taux de prélèvement exagérément bas sur certains types d'activités et de revenus. Il a également souligné l'inutilité de maintenir des taux d'imposition trop élevés, dès lors que ceux-ci aboutissent à provoquer des phénomènes d'évasion de la matière imposable et, finalement, de moindres rentrées fiscales.

**M. Jean Arthuis** a enfin souhaité que les conditions du débat politique permettent désormais d'absorber avec lucidité et franchise des enjeux tels que l'évolution de notre fiscalité et du financement de notre système social.

*Audition de*

*Monsieur Michel PÉBEREAU*

*Président de BNP-Paribas r*

**Jeudi 8 février 2001**

En introduction, **M. Michel Pébereau** a fait remarquer que le thème choisi par la mission d'information était fondamental, mais difficile à traiter en l'absence d'informations fiables au niveau macroéconomique. Il a ajouté que ses propos devraient être considérés comme un simple témoignage au niveau microéconomique sur les questions liées à l'expatriation des capitaux et des compétences.

**M. Michel Pébereau** a alors constaté que la France disposait de véritables atouts pour séduire les entreprises. D'abord, elle exerce une grande attractivité naturelle du fait de son climat, de son charme, de sa qualité de vie. Ensuite, les compétences et la capacité de travail de sa main-d'œuvre sont reconnues par tous. Enfin, elle dispose d'une capacité d'épargne élevée, autant de la part des particuliers que des entreprises. Toutefois, de nombreux handicaps empêchent l'installation d'activités économiques en France, tandis qu'un certain nombre de nos concitoyens s'expatrient.

**M. Michel Pébereau** a ainsi souligné que si les grands pays européens qui ont adopté depuis quelques années des dispositifs visant à attirer les activités économiques à haute valeur ajoutée et les fortunes, la France n'a pas fait de même. Il a alors cité quatre exemples témoignant de cette spécificité française et concernant les salariés percevant de hautes rémunérations, les entrepreneurs sur le point de vendre leur entreprise, les patrimoines importants et les entreprises.

**M. Michel Pébereau** a tout d'abord évoqué l'exemple du secteur bancaire, où de fortes rémunérations sont perçues par un nombre significatif de salariés, du fait des bénéfices qu'ils font réaliser à l'entreprise qui les emploie, essentiellement dans les activités de marché de capitaux. Il a cité une étude de Francis Lefèvre utilisée par Paris Europlace qui compare les sommes qu'à salaire égal, un employeur doit verser selon la localisation du salarié. Ainsi, pour un revenu de 900.000 francs nets d'impôts et de charges sociales par an, un cadre célibataire coûtera à son employeur 3,663 millions de francs s'il est employé en France, 2,095 millions de francs en Allemagne, 1,584 million de francs au Royaume-Uni et 1,350 million de francs en Suisse. Cet écart joue un rôle important pour les choix de localisation d'activités, telles que les salles de marché ou la banque privée internationale, les intérêts

convergençs des entreprises et des cadres concernés n'étant guère favorables à une implantation en France.

**M. Michel Pébereau** a souligné que cet écart s'était creusé au cours des dix à vingt dernières années et était lié au déplaçonnement des cotisations sociales, au fort taux marginal de l'impôt sur le revenu, désormais parmi les plus élevés depuis que nos principaux partenaires ont réduit leur propre taux marginal, et à des fiscalités spécifiques comme la taxe sur les salaires, qui pénalise les activités bancaires en France par rapport aux autres pays, plus lourdement encore pour les hautes rémunérations que pour les autres.

**M. Michel Pébereau** a précisé que la fusion entre la BNP et Paribas avait fourni l'occasion de mesurer l'importance de ces problèmes, puisqu'elle avait posé la question de la localisation de certaines activités de marché. Il a constaté que les spécialistes de marché se déplaçaient beaucoup plus facilement de Paris à Londres que de Londres à Paris, ce dernier mouvement étant en pratique très rare. Il a jugé cette situation d'autant plus préoccupante que la construction européenne entraînerait une concentration des places financières en Europe : sans mesure fiscale adaptée, Paris risquerait d'être défavorisée, alors que les banques françaises et les cadres français disposent, dans ce domaine, d'une excellente compétitivité. Il a alors suggéré deux réformes posant moins de problèmes de principe que l'abaissement du taux marginal de l'impôt sur le revenu au niveau anglais ou allemand ou le replaçonnement des cotisations sociales (qui seraient pourtant très rationnels) : la création d'un régime fiscal dérogatoire pour les étrangers qui s'installeraient temporairement à Paris et la révision de la taxe sur les salaires (son abrogation, ce qui serait le plus logique, ou l'unification de ses taux au niveau de la première tranche de 4,25 %).

**M. Michel Pébereau** a ensuite évoqué la question des entrepreneurs qui créent ou qui vendent leur entreprise. Il a constaté que la cession d'une entreprise entraînait en France des taxations répétées : impôt sur les plus-values réalisées lors de la cession, impôt sur le revenu selon un barème fortement progressif, impôt de solidarité sur la fortune et droits de mutation en cas de succession. En conséquence, de nombreux entrepreneurs quittent notre territoire pour échapper à cette taxation répétée. Trois destinations sont particulièrement prisées : la Suisse, pour l'entrepreneur qui a vendu son entreprise et ne reprend plus d'activité, le Royaume-Uni, pour celui qui crée ou gère une entreprise, et la Belgique pour des personnes qui n'ont pas d'activité salariée mais ont cédé leur entreprise ou ont un patrimoine important en valeurs mobilières. **M. Michel Pébereau** a souligné que la création du marché unique européen avait fait disparaître tout obstacle réglementaire, moral ou social à ces déplacements à l'intérieur de l'Union Européenne.

En ce qui concerne les patrimoines importants, **M. Michel Pébereau** a déclaré que la limitation du plafonnement de la cotisation de l'impôt de solidarité sur la fortune, votée en 1995, avait eu des conséquences désastreuses en matière de délocalisation des fortunes, dès lors qu'elle conduisait à prélever sur le capital lui-même, et non plus seulement sur ses produits. Il a, en outre, insisté sur l'effet du cumul de l'imposition sur les successions et de l'impôt sur la fortune. Il a estimé que l'impôt sur la fortune serait mieux accepté s'il était transformé en avance sur les droits de succession.

Puis **M. Michel Pébereau** a évoqué les deux obstacles auxquels se heurtent les entreprises pour rester compétitives, à savoir un système d'imposition de plus en plus pénalisant et une réglementation très complexe. Sur le plan fiscal, il a notamment signalé la persistance de taxes spécifiques, telles que la contribution spéciale sur les frais généraux des activités financières, vieille de 20 ans, qui n'avait plus de justification aujourd'hui. Sur le plan législatif, il a souligné la multiplication des régimes de sanctions pénales dans les textes liés à l'activité des chefs d'entreprises. Par ailleurs, il a critiqué la lourdeur et la complexité croissantes de la réglementation du travail. Il a également estimé que la réduction systématique du temps de travail par voie législative n'était pas favorable au développement de l'économie de services.

En conclusion, **M. Michel Pébereau** a considéré que sur les dix ou vingt dernières années, l'évolution de l'environnement fiscal et réglementaire français par rapport à celle des autres grands pays européens avait créé certains facteurs d'incitation à l'expatriation pour ceux qui créent ou vendent une entreprise, comme pour ceux disposant de rémunérations élevées. Il a observé que pour des entrepreneurs et cadres de haut niveau, il apparaissait préférable que les règles de droit confèrent au contrat avec le salarié une considération équivalente à la loi, et que la loi ne cherche pas à régler trop en détail les conditions de ces contrats. Il a estimé que des mesures ciblées permettraient de relancer la compétitivité de la France au regard de ses grands concurrents économiques.

Un large débat s'est alors ouvert.

M. André Ferrand, rapporteur, a regretté que les atouts de la France soient gâchés par une fiscalité trop lourde. Il a également demandé des renseignements supplémentaires sur la position de la place financière de Paris par rapport à celle de Londres et sur les conséquences des fusions de grands établissements financiers en matière de localisation de leurs activités.

M. Robert Del Picchia a constaté que l'inadaptation de notre fiscalité et l'excessive réglementation constituaient les deux principaux obstacles à la capacité pour la France d'attirer les capitaux et les compétences

étrangers. Il a alors demandé des précisions sur les mesures les plus urgentes à prendre pour « redorer » l'image de marque de la France.

**M. Michel Pébereau** a confirmé que les lourdeurs et la complexité de la législation du travail constituaient des éléments particulièrement dissuasifs pour les entrepreneurs. Il a souligné que si les prélèvements forfaitaires libératoires évitaient l'imposition au taux marginal de l'impôt sur le revenu à la plupart des revenus des placements à taux d'intérêt, cet avantage était refusé aux revenus des actions, alors que l'orientation de l'épargne vers les actions est à l'évidence un objectif essentiel pour le développement économique. Le patrimoine investi dans le capital des entreprises est ainsi pénalisé.

En ce qui concerne la concurrence entre les places financières de Paris et de Londres, il a rappelé que la suprématie de cette dernière ne s'était vraiment affirmée que depuis le début des années 80. Il a estimé que la France avait conservé de grands établissements bancaires, alors que les grandes banques d'affaires britanniques étaient passées sous contrôle étranger. Il a ajouté que Paris disposait de trois avantages : la France a adopté l'euro ; elle dispose d'un tissu économique plus dense ; enfin, Paris serait l'une des villes les plus attractives du monde pour des personnes à revenus élevés si sa pénalisation fiscale était supprimée ou sensiblement réduite. Si l'Etat et les acteurs de la profession conjuguait leurs efforts, Paris pourrait avoir un rôle de grande place financière européenne, aux côtés de Londres.

**M. Michel Pébereau** a alors suggéré quelques réformes pour renforcer la compétitivité de notre pays. Il a proposé que l'impôt sur la fortune (ISF) soit assimilé au paiement anticipé des droits de succession sur le patrimoine transmis, que les actions détenues par les salariés des entreprises soient considérées comme des biens professionnels au regard de l'ISF et que le taux marginal de l'impôt sur le revenu soit sensiblement diminué afin de revenir à un niveau proche des taux pratiqués en Allemagne et au Royaume-Uni. Il a considéré que l'on était sans doute allé trop loin dans le dé plafonnement des cotisations sociales et que l'on pourrait s'inspirer de certaines pratiques étrangères qui, par exemple, excluent les rémunérations supplémentaires exceptionnelles de l'assiette des cotisations.

*Audition de*

*Monsieur Alain CARPENTIER*

*Chef du service de cardiologie  
de l'Hôpital Européen Georges Pompidou*

*Jeudi 26 avril 2001*

Après avoir indiqué qu'il tenterait de répondre aux différentes préoccupations de la mission d'information en s'appuyant sur son expérience personnelle dans le domaine de la recherche médicale, **le Professeur Alain Carpentier** a rappelé les conditions particulières dans lesquelles s'exerçait cette dernière, notamment au sein de Centres hospitaliers et universitaires accueillant des praticiens qui assument une triple fonction de soins, d'enseignement et de recherche.

Il a en premier lieu estimé que, dans le domaine de la recherche médicale, la « fuite des cerveaux » constituait incontestablement une réalité, bien que le phénomène demeure limité en valeur absolue, en raison de la diminution globale des effectifs d'étudiants en médecine et du recrutement de médecins. Il a ajouté que la moitié environ des élèves qu'il avait lui-même formés occupaient actuellement des postes éminents à l'étranger, aux États-Unis, en Grande-Bretagne ou encore en Australie. Il faut y voir, a-t-il poursuivi, une certaine reconnaissance de la valeur du système de formation français, mais malheureusement, ces départs ont laissé en France un vide qui n'a pu être comblé que par le recrutement, dans les centres hospitaliers non universitaires, de médecins étrangers dont la formation et les capacités ne sont pas toujours équivalentes.

Au delà de cet appauvrissement de la médecine française, du fait des départs de praticiens renommés, il s'est vivement inquiété du déclin de la recherche médicale française, illustré à ses yeux par la diminution du nombre de publications françaises dans les plus grandes revues scientifiques, par celle du nombre des brevets déposés par des chercheurs français ou par la moindre représentation de ces derniers dans les grands congrès médicaux internationaux.

**Le Professeur Alain Carpentier** a ensuite analysé les causes de cette situation.

Il a tout d'abord estimé que la place accordée à la recherche médicale durant les études de médecine était très insuffisante, puisqu'en pratique, et à la différence de ce que l'on constate aux États-Unis, l'accès à la

recherche n'est ouvert qu'après le succès à l'internat. Il lui a paru nécessaire de prévoir un enseignement à la recherche dès le 1er cycle des études médicales, ainsi qu'il l'avait proposé lorsqu'il présidait le comité pour la réforme des études médicales mis en place par M. Claude Allègre, ministre de l'éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche. Il a également estimé souhaitable d'opérer, lors de ces études, une différenciation entre les étudiants qui s'orientent vers la recherche et ceux qui se destinent uniquement aux soins.

Il a par ailleurs déploré que les activités de recherche soient moins reconnues et valorisées que celles de soins et d'enseignement, les chercheurs en médecine pouvant à juste titre s'estimer pénalisés dans leur carrière par rapport aux praticiens hospitalo-universitaires.

Il a ensuite mis l'accent sur les conditions d'exercice de la recherche, qui n'étaient pas, en France, aussi satisfaisantes que dans d'autres pays, du triple point de vue de la liberté du chercheur, de ses moyens et de la reconnaissance dont il bénéficie. La liberté laissée aux jeunes chercheurs lui est apparue très insuffisante, en particulier au regard de l'expérience que certains avaient pu acquérir aux États-Unis lors de stages post-doctoraux, car les structures et les procédures administratives françaises demeurent trop contraignantes. Les moyens matériels et financiers n'atteignent pas le niveau souhaitable, bien qu'un effort de relèvement ait été opéré ces dernières années sous l'impulsion de M. Claude Allègre. Les chercheurs ont aussi besoin de reconnaissance et de considération, non pas, comme aux États-Unis, en termes de gains financiers liés à la valorisation de leur recherche, mais plutôt par l'assurance d'un cadre d'exercice stable et de possibilités de promotion et d'accès aux postes de responsabilités.

Enfin, **le Professeur Alain Carpentier** a mentionné une difficulté provoquée, au cours des années récentes, par les règles excessivement contraignantes imposées pour la participation de médecins du secteur public aux congrès médicaux à l'étranger, l'autorisation du Conseil de l'Ordre des médecins étant désormais requise en complément de celle du chef de service. Précisant que cette autorisation imposait une procédure lourde, et qu'elle n'était accordée qu'une fois sur deux, il a estimé que la volonté d'éviter certaines dérives liées à la prise en charge, par des laboratoires, de ces déplacements, n'aurait pas du conduire à instituer une mesure aussi inadaptée qui se répercute aujourd'hui sur la participation française à des rencontres internationales indispensables à la stimulation de la recherche.

**Le Professeur Alain Carpentier** a ensuite évoqué les orientations que l'on pouvait à ses yeux définir pour enrayer le déclin de la recherche française. Il a estimé qu'il fallait se garder de transposer aveuglément en France des méthodes anglo-saxonnes qui n'étaient pas nécessairement en harmonie avec notre culture propre et a souligné à ce propos les effets

néfastes, aux États-Unis, d'une évaluation des chercheurs exclusivement fondée sur des critères quantitatifs, tels le nombre de brevets déposés.

Il a réitéré son souhait d'une prise en compte, dès les premières années d'études médicales, d'une formation pour et par la recherche. S'agissant de la valorisation des chercheurs, il a estimé que ceux-ci devraient pouvoir accéder à des postes de chefs de service hospitaliers, alors qu'aujourd'hui, les responsabilités les plus éminentes sont réservées aux seuls cliniciens. Enfin, il a préconisé la création, au sein des organismes universitaires et de recherche, de structures d'accueil exclusivement réservées aux jeunes chercheurs, notamment à ceux qui effectuent des stages post-doctoraux à l'étranger. Il a précisé qu'il avait mis en place une telle structure à l'hôpital européen Georges Pompidou, dans le but de pouvoir offrir durant 3 ans à des jeunes chercheurs un cadre de travail favorisant leur recrutement futur par un organisme de recherche ou les préparant à créer leur propre laboratoire.

Un débat s'est ensuite engagé avec les membres de la mission d'information.

A la suite d'une question de M. Denis Badré, président, **le Professeur Alain Carpentier** a indiqué qu'une entreprise américaine lui avait permis de valoriser ses recherches sur les valves cardiaques. Les ressources ainsi obtenues ont financé son laboratoire, qui fonctionne aujourd'hui avec 92% de recettes provenant de l'étranger et qui emploie en France, sous contrat privé, 10 chercheurs, dont 5 Français et 5 étrangers. Il a souhaité que cet exemple soit suivi par le plus grand nombre possible de chercheurs français, le dépôt et l'exploitation de brevets permettant d'obtenir les financements privés indispensables au fonctionnement de ce type de structures.

A la suite de questions de M. André Ferrand, rapporteur, il a renouvelé son souhait d'un assouplissement des règles encadrant la participation à des congrès à l'étranger et d'une meilleure reconnaissance de la recherche en terme de carrières. Il a jugé nécessaire une formation à l'anglais, ainsi que la possibilité de séjours à l'étranger, au cours des études médicales, en vue de renforcer la place des chercheurs français dans la communauté scientifique internationale. Il a regretté le déclin de la coopération française dans le domaine médical et hospitalier, soulignant qu'à la suite de la suspension de la conscription, le rôle joué par les médecins qui effectuaient leur service national en coopération n'avait pas été relayé.

A M. Michel Souplet qui lui demandait si les chercheurs étrangers accueillis en France pour leur formation revenaient dans leur pays d'origine, **le Professeur Alain Carpentier** a répondu que pour sa part, il avait toujours posé une telle condition à l'accueil de médecins étrangers dans son équipe,

afin de donner tout son sens à cette forme de coopération et de favoriser de réelles retombées pour le pays d'origine.

Enfin, à la suite d'une remarque de Mme Maryse Bergé-Lavigne, il a observé que les chercheurs français qui partaient aux États-Unis y bénéficiaient de rémunérations bien plus avantageuses qu'en France. La perspective de conditions de vie plus confortables participe donc de leur décision, sans que l'on puisse pour autant considérer que leur motivation repose sur la perspective de faire fortune, à la différence de l'état d'esprit que l'on rencontre plus volontiers chez les chercheurs américains.

<p style="text-align: center;"><i>Table ronde</i></p> <p style="text-align: center;"><i>sur l'expatriation des joueurs de football</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Mercredi 9 mai 2001</b></p>
--

La mission commune d'information chargée d'étudier l'ensemble des questions liées à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises, a organisé une **table ronde réunissant plusieurs personnalités du monde du football** afin d'examiner les conséquences de l'expatriation des joueurs de football français en Europe.

A titre liminaire, **M. Denis Badré, président**, a souligné le rapprochement qui avait été fait, à plusieurs reprises, entre la situation de certaines professions hautement qualifiées dans le domaine de la finance et les sportifs de haut niveau, lors des précédentes auditions. Il a observé que l'ensemble de ces salariés étaient parfaitement mobiles en Europe et possédaient des compétences qu'ils pouvaient très facilement exercer hors de France. Il a remarqué que, dans ces conditions, la localisation de ces salariés dépendait grandement de l'environnement social et fiscal des différents pays européens.

**M. Denis Badré, président**, s'est interrogé en particulier sur le caractère positif, ou négatif, de ce phénomène d'expatriation, ainsi que sur l'opportunité du financement public de la formation professionnelle des joueurs, dans la mesure où cet investissement bénéficie de moins en moins aux clubs nationaux.

**M. Denis Badré, président**, a souhaité que les débats permettent de mesurer l'importance et la gravité du phénomène d'expatriation des joueurs de football, et d'esquisser d'éventuelles solutions.

**M. Laurent Perpère, président délégué du Paris-Saint-Germain,** a rappelé que les joueurs de football de haut niveau possédaient des compétences très pointues qui faisaient qu'ils étaient très recherchés. Il a souligné leur grande mobilité et leur forte employabilité qui les rapprochaient d'autres professions, comme les pilotes de ligne ou certains spécialistes des marchés financiers.

Il a considéré que, compte tenu de la faible durée de leur carrière professionnelle, les joueurs étaient amenés à maximiser leurs gains afin d'assurer leur avenir, ce qui les amenait à privilégier les clubs qui leur permettaient d'obtenir le revenu net le plus élevé.

**M. Laurent Perpère** a souligné qu'il s'agissait là du premier exemple de salarié européen. Il a observé que l'environnement français était extrêmement pénalisant pour les clubs nationaux compte tenu du niveau des prélèvements obligatoires. Il a expliqué que, lorsqu'un club comme le PSG versait à un joueur un revenu net de 100 francs, le coût total pour le club s'élevait à 330 francs, alors qu'il ne s'élevait qu'à 185 francs pour un club britannique.

**M. Jean-Jacques Amorfini, vice-président de l'union nationale des footballeurs professionnels,** a considéré que l'expatriation des joueurs de football avait été organisée par les clubs, qui pouvaient ainsi obtenir un bénéfice financier du fait du transfert. Il a expliqué que le départ de nombreux jeunes joueurs s'expliquait par les contrats et les plans de carrière qui leur étaient proposés par les clubs étrangers, alors que ces joueurs n'étaient considérés que comme des stagiaires dans les clubs français. Il a observé que ces joueurs étaient le plus souvent satisfaits de leur expatriation et notamment de l'environnement qu'ils pouvaient trouver, tant sur le plan de l'encadrement que de l'émulation.

**M. Philippe Diallo, directeur de l'union des clubs professionnels de football,** a rappelé que l'expatriation des sportifs exerçant des disciplines individuelles, comme le sport automobile et le tennis, était un phénomène déjà ancien. Il a souligné que cette tendance avait touché le football à l'issue de l'arrêt Bosman rendu le 15 décembre 1995 par la Cour de justice des communautés européennes qui avait libéralisé le marché du travail dans le football et provoqué l'augmentation du nombre de transferts.

Il s'est interrogé sur le fait de savoir si le footballeur devait être considéré comme un salarié ordinaire, compte tenu des spécificités de la relation salariale entre le joueur et son employeur. Il a expliqué, en effet, que les rapports de force jouaient en faveur des salariés lorsque ceux-ci étaient talentueux.

Il a souligné la nécessité pour les instances sportives ainsi que pour les pouvoirs publics de définir des règles qui permettent de mettre un terme aux distorsions de concurrence entre les différents pays européens.

**M. André Bodji, secrétaire général de l'union nationale des entraîneurs et cadres techniques du football**, a remarqué qu'il existait deux catégories d'entraîneurs : les plus connus, qui étaient très recherchés, et les autres, qui pouvaient rencontrer des difficultés pour exercer leur profession.

**M. Bernard Simondi, secrétaire général de l'union nationale des entraîneurs et cadres techniques du football**, a estimé que la situation des entraîneurs n'était pas fondamentalement différente des celles des joueurs du fait de l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande en entraîneurs reconnus au niveau européen.

**M. Jacky Soulard, directeur du centre de formation du Football-club de Nantes**, a expliqué que les clubs formateurs rencontraient les plus grandes difficultés à conserver leurs joueurs étant donné le caractère directement employable de ceux-ci.

**M. Laurent Perpère** a considéré qu'il était indispensable d'adopter des règles spécifiques afin de préserver l'activité des clubs qui procèdent à des efforts importants de formation. Il a souligné, par ailleurs, la nécessité d'harmoniser les règles de gestion des clubs au niveau européen, afin d'éviter que certains puissent procéder à des surenchères du fait du caractère peu rigoureux de leur propre gestion.

**M. Denis Provost, conseiller fiscal de l'union nationale des footballeurs professionnels**, a rappelé que la carrière de footballeur était caractérisée par sa brièveté, l'irrégularité des revenus et les difficultés de reconversion. Il a observé que ces spécificités justifiaient des adaptations par rapport au droit fiscal. Il a souligné que le droit actuel ne comprenait que de légers aménagements concernant en particulier la possibilité de choisir une imposition sur le revenu étalée sur plusieurs années, ainsi que la possibilité de déduire les dépenses de reconversion qualifiante.

**M. Jacques Donzel, conseiller technique au cabinet de Mme Marie-George Buffet, ministre de la jeunesse et des sports**, a insisté sur la nécessité de préserver la capacité des clubs à former de jeunes joueurs. Il a rappelé que cet investissement était considérable, puisqu'il était souvent nécessaire de former 10 à 12 jeunes pour découvrir un jeune talent et qu'il fallait prévoir des parcours de reconversion pour les autres. Il a observé que, si le football souffrait de la concurrence européenne, il n'était pas pour autant envisageable de mettre en place un régime fiscal complètement dérogatoire du fait de l'incompréhension que cela ne manquerait pas de provoquer chez les autres contribuables. Il a expliqué que le Gouvernement avait par conséquent

privilegié la voie de l'étalement de la fiscalité et des charges sociales plutôt que celle de l'allégement.

**M. Jacques Donzel** a réaffirmé la nécessité de préserver l'unité et la spécificité du mouvement sportif français et d'éviter la banalisation du sport comme activité économique.

**M. André Ferrand, rapporteur**, s'est interrogé sur les modalités de rémunération des joueurs, ainsi que sur les raisons qui pouvaient amener certains joueurs étrangers à venir exercer dans notre championnat.

**M. Léon Fatous** a souhaité savoir quel était le nombre d'entraîneurs en France. Il a demandé également des précisions sur les modalités de financement de transfert des joueurs.

**M. Laurent Perpère** a expliqué que la rémunération des joueurs était composée du salaire, d'avantages en nature comme la mise à disposition d'un véhicule, de primes de victoire ou de qualification, ainsi que d'une prime à la signature. Il a précisé qu'il n'existait pas de contrat d'image pris en charge par les clubs et que, contrairement à d'autres pays, les joueurs ne bénéficiaient pas systématiquement d'une quote-part sur le montant des transferts.

Il a remarqué que les joueurs étrangers étaient relativement peu nombreux et qu'ils considéraient souvent le passage par un club français comme une étape avant de rejoindre un grand club européen.

Il a observé que l'âge de départ des jeunes joueurs français vers l'étranger avait tendance à décroître, puisque ce phénomène concernait maintenant des joueurs âgés de 15 ans. Il a expliqué que la réforme envisagée avait pour objet de préserver la relation entre le joueur et le club formateur jusqu'à 23 ans

**M. Frédéric Potet, journaliste au service des sports du journal Le Monde**, a considéré qu'il était contradictoire de regretter le départ des jeunes joueurs français, alors même que les clubs recrutaient de très jeunes joueurs africains.

**M. Jacky Soulard** a remarqué qu'il existait une différence notable entre ces deux phénomènes, puisque les clubs français proposaient des formations aux jeunes joueurs africains, au contraire des grands clubs européens concernant les jeunes joueurs français.

**M. Jacques Donzel** a estimé que le phénomène des départs précoces était particulièrement inquiétant. Concernant les réformes à entreprendre, il a cité le projet de fonds d'épargne reconversion qui devrait permettre aux joueurs de mieux négocier leur fin de carrière. Il a souligné, par ailleurs, que les aspects fiscaux ne suffisaient pas à expliquer les distorsions de concurrence en Europe qui trouvaient également leur origine dans les

différences de moyens financiers des clubs, ainsi que dans le montant des droits de retransmission télévisée.

**M. André Bodji** a considéré qu'il était également nécessaire de réfléchir à des aménagements de la situation sociale et fiscale des entraîneurs. Il a précisé que l'organisation qu'il représentait comptait 260 membres, avant d'observer que les grands clubs comptaient plusieurs entraîneurs auxquels s'ajoutaient les entraîneurs de 300 clubs amateurs.

En conclusion, **M. Denis Badré, président**, a remarqué que le succès de l'équipe nationale et des joueurs français trouvait son origine dans le primat donné à la formation. Il a souligné la nécessité d'établir des règles respectueuses des joueurs qu'il convenait de considérer avant tout comme des personnes. Il a observé qu'à la différence de certaines activités économiques confrontées à une concurrence mondiale, l'activité des clubs devait faire face à une concurrence essentiellement européenne.

*Audition de*

*Monsieur François HUWART  
Secrétaire d'Etat au commerce extérieur*

**Jeudi 10 mai 2001**

En introduction, **M. François Huwart** s'est félicité de ce que la mission d'information du Sénat, en se saisissant de la question large de l'expatriation, ait souhaité éclairer le pays sur les difficultés, réelles ou supposées, qui pouvaient en découler, soulignant qu'à un moment où l'essentiel de la croissance économique française dépendait de sa capacité à exporter, il convenait de s'interroger sur les avantages que la France pouvait tirer, au plan national, d'une forte présence à l'étranger, qu'il s'agisse des hommes, des entreprises ou des capitaux.

Après avoir observé que la mobilité internationale des biens, des capitaux et des hommes, comme l'ouverture des économies, ne pouvaient que s'accélérer, il a rappelé que, depuis 1950, les échanges mondiaux avaient été multipliés par 18, les investissements directs par 2.500, tandis que le produit intérieur brut mondial ne s'était accru que de 5 %. Il a précisé que le montant des investissements directs à l'étranger dans le monde a atteint en 1999 des niveaux records (865 milliards de dollars, 27 % de plus qu'en 1998), et qu'ils pourraient être une nouvelle fois dépassés en 2000, une première estimation de la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED), annonçant un chiffre de l'ordre de 1.100 milliards de dollars. Il a estimé que cette évolution, portée par les fusions et acquisitions, était la manifestation d'une recomposition internationale des grandes entreprises.

**M. François Huwart** a ensuite évoqué la présence des entreprises françaises à l'étranger. Il a souligné que les flux de la France vers l'étranger avaient connu en 1999 une progression record, enregistrant leur quatrième année de progression consécutive avec une augmentation de 148 % par rapport à 1998. Il a indiqué que le montant des investissements français à l'étranger s'était établi à près de 665 milliards de francs, plaçant ainsi la France au troisième rang mondial, derrière le Royaume-Uni et les Etats-Unis. Il a noté que l'expatriation d'un cadre français, comme l'investissement direct à l'étranger, étaient des phénomènes ambivalents, observant que si certains pouvaient être une ressource perdue, il préférerait dire que c'était un atout pour le rayonnement international de la France.

Il a estimé à ce propos que la présence commerciale de la France et le nombre de nos expatriés étaient très largement liés. Il a ainsi relevé qu'au niveau global, la relation était, en moyenne, quasiment de 1 pour 1 : chaque expatrié correspondant, à peu près, à un million de francs exportés. Il y a noté, à titre d'exemple, qu'avec 141.000 Français en Belgique, les exportations françaises dans ce pays étaient de 132 milliards de francs et qu'au Soudan, avec 500 Français, on constatait un peu plus de 500 millions exportés.

Il a interprété ces résultats comme signifiant que les facteurs liés à la proximité géographique, aux affinités culturelles et linguistiques et à la richesse du pays, qui favorisaient les exportations, étaient aussi largement ceux qui dictaient l'expatriation. Il a jugé que cela montrait également que les deux phénomènes étaient très largement imbriqués, observant que les entreprises françaises en s'implantant à l'étranger, drainaient avec elles des expatriés, qui, eux-mêmes, contribuaient au développement de services pour la communauté française. Il a indiqué qu'à l'inverse, la présence d'une communauté riche pouvait être un facteur de succès pour une entreprise désireuse de s'implanter, celle-ci pouvant plus facilement s'entourer de conseils sur les particularités du marché et recruter sur place des cadres français bien intégrés au tissu local.

Evoquant les communautés françaises à l'étranger, **M. François Huwart**, secrétaire d'Etat au commerce extérieur, a indiqué que, compte tenu de la population immatriculée dans les consulats et de l'estimation de la population non immatriculée, on pouvait considérer que 1.900.000 Français vivaient à l'étranger. Il a souligné que ce chiffre était en constante augmentation (+ 9 % entre 1997 et 1999), observant cependant que moins de 3 % des Français vivent à l'étranger -46 % d'entre eux bénéficient de la double nationalité- dont plus de la moitié résident en Europe occidentale.

Il a estimé que plusieurs facteurs tels que la persistance d'entraves juridiques, fiscales, sociales à l'expatriation mais également les difficultés à surmonter les différences culturelles et linguistiques, expliquaient cette faible présence française humaine à l'étranger qui, d'une certaine manière, pouvait être considérée comme un handicap à notre rayonnement international. Il a indiqué que 55 % des Français déclaraient ne pas parler une seconde langue, alors que 30 % des Allemands étaient dans le même cas. Il a fait observer que le Gouvernement français avait pris conscience de cette difficulté et mis en place les mécanismes qui devraient permettre rapidement l'enseignement d'une seconde langue, et ce dès le plus jeune âge de scolarisation des enfants.

**M. François Huwart** a ensuite évoqué le nouveau dispositif relatif aux volontaires à l'international, qui prendra le relais des coopérants du service national (CSN), permettant aux jeunes filles et garçons, qui le souhaitent, de connaître une première expérience professionnelle à l'étranger. Il a estimé que ce dispositif constituait un atout pour ces jeunes dans la poursuite de leur carrière et permet à certains d'entre eux de se découvrir une vocation d'expatrié. Il a indiqué que 14.700 jeunes filles et garçons s'étaient portés candidats, dont 65 % de filles.

Il a relevé que le démarrage était plus progressif pour les entreprises, très intéressées par cette nouvelle formule, mais qui avaient encore beaucoup recours aux CSN durant cette année charnière entre les deux dispositifs.

Analysant ensuite la qualité du réseau de soutien au développement international des entreprises, **M. François Huwart**, secrétaire d'Etat au commerce extérieur a indiqué qu'il constatait à chacune de ses visites combien la présence française en réseau, à travers les agents de la DREE en service dans plus de 160 postes d'expansion économique dans le monde, était appréciée. Il a estimé que cette administration était pour lui un symbole de modernité de l'Etat, citant, à titre d'exemple, la mise en place d'un site internet commun à tous les pays concernés par l'élargissement de l'Union européenne qui permettait, avec d'autres outils, une forte réactivité aux crises comme celle de la fièvre aphteuse.

Après avoir souligné que ce réseau était aujourd'hui en pleine évolution, il a indiqué que les marchés en pleine croissance des pays émergents constituaient l'une de ses priorités et que dans le cadre des négociations de l'Organisation mondiale du commerce, quinze correspondants multilatéraux avaient été nommés afin de jouer un rôle actif de recueil d'informations et de diffusion.

En conclusion, il a donné son sentiment sur les conséquences réelles de la présence française à l'étranger. Il a estimé que celle-ci tend à stimuler les échanges, observant que l'exemple allemand montrait combien une forte présence à travers le monde de ressortissants germaniques ayant gardé des liens forts avec leur pays, permettait une forme de « drainage des énergies ». Il a estimé qu'il fallait donc favoriser le maintien de ce lien fort entre les expatriés et la France. Il a relevé que les autorités consulaires et les postes d'expansion économique y contribuaient, tout comme les chambres de commerce françaises à l'étranger et les conseillers du commerce extérieur, dont il a souligné le rôle. Il a jugé que ce réseau était un atout du rayonnement et du développement de l'économie française dans la concurrence mondiale.

M. André Ferrand, rapporteur, a remarqué que nombre de chefs d'entreprises auditionnés par la mission estimaient que, si les pouvoirs publics parvenaient à mettre la France au même niveau que ses partenaires en matière de fiscalité et de formalités administratives, celle-ci serait sans doute, compte tenu de ses nombreux atouts, un des pays les plus compétitifs des économies développées. Il a relevé que pénaliser ainsi les entreprises françaises dans la compétition internationale revenait à les faire « courir un sprint avec des semelles de plomb ».

**M. François Huwart** a indiqué que la France disposait, en effet, de nombreux atouts dans la compétition internationale et, en particulier, d'infrastructures performantes et d'une main-d'œuvre qualifiée. Il a, en outre, rappelé que la France était pour les investissements internationaux un territoire attractif en raison de la forte croissance de l'économie française. Il a concédé que

l'on pouvait sans doute mieux faire notamment en matière fiscale, mais que la perception qu'ont les entreprises étrangères des performances de la France était globalement positive. Il a relevé que l'Allemagne, qui était mieux placée que la France en matière d'accueil des investissements étrangers, avait des handicaps comparables à la France en matière de fiscalité, de charges sociales ou de droit du travail.

M. André Ferrand, rapporteur, a demandé quelles étaient, selon lui, les mesures qu'il convenait de prendre pour renforcer l'attractivité du territoire français.

**M. François Huwart**, secrétaire d'Etat au commerce extérieur, a indiqué qu'une amélioration de la fiscalité des entreprises était sans doute souhaitable. Il a fait observer que l'essentiel des investissements étrangers en France provenait de pays membres de la Communauté européenne. Il a indiqué que les mesures à prendre pour attirer ce type d'investissements étaient différentes de celles en direction d'investissements directs en provenance d'autres pays. Il a souligné que ce type d'investissement concernait, en effet, essentiellement les secteurs à forte valeur ajoutée dans lesquels les entreprises étrangères venaient s'installer en France pour bénéficier du gain de productivité lié à la qualité de la main-d'œuvre. Il a, par ailleurs, indiqué que pour ce qui était des mesures fiscales, la secrétaire d'Etat au budget, Mme Florence Parly, qui devrait être prochainement auditionnée par la mission d'information, devrait apporter, dans ce domaine, des précisions utiles.

M. Léon Fatous a souhaité savoir quel était le nombre d'Allemands et d'Italiens expatriés à l'étranger par comparaison au nombre de Français. Citant l'exemple des entreprises Renault implantées en Amérique Latine, il a fait observer que les opinions sur les avantages et les inconvénients de la présence d'entreprises françaises à l'étranger étaient très divergentes, certains dénonçant les effets pervers d'investissements considérés comme des délocalisations, d'autres jugeant la présence française à l'étranger encore insuffisante.

**M. François Huwart** a indiqué que la proportion d'Allemands expatriés à l'étranger était de 4 %, celle des Italiens de 10 %, contre 3 % pour la France. Il a considéré que la présence des investissements français à l'étranger était une bonne chose pour l'économie française, qu'elle contribuait au développement de nos exportations et ce faisant à la croissance française. Il a rappelé que le développement international des entreprises avait créé en France l'année dernière près de 35.000 emplois.

Evoquant les auditions de la mission d'information, M. André Ferrand, rapporteur, a souligné qu'il était très difficile d'obtenir une estimation fiable du nombre de ressortissants français.

M. Denis Badré, président, s'est interrogé sur la façon dont les pouvoirs publics pouvaient rendre la formule du volontariat international aussi attrayante que l'était celle des coopérants du service national.

**M. François Huwart** a rappelé que 14.700 jeunes avaient déjà proposé leur candidature pour le volontariat civil, ce qui illustrait une montée en puissance tout à fait satisfaisante du dispositif. Il a estimé que l'élargissement du profil des candidats permettrait sans doute d'obtenir autant de candidats que lorsque le service militaire était obligatoire, observant que le volontariat constituait pour les jeunes un excellent moyen d'accéder à un emploi.

M. André Ferrand, rapporteur, a souligné qu'on considérait généralement que les performances du commerce extérieur français résultaient de l'efficacité de son dispositif de soutien au développement international des entreprises. Il a fait observer que cette analyse était discutable, dans la mesure où les résultats du commerce extérieur français étaient essentiellement liés aux performances des grandes entreprises, et que l'action des pouvoirs publics dans ce domaine s'adressait essentiellement aux PME. Il a relevé qu'à l'inverse, la relative stagnation de la part des PME dans les échanges extérieurs conduisait à s'interroger sur les performances de notre dispositif. Il a ensuite souligné que nombre d'entreprises jugeaient l'action des directions régionales du commerce extérieur peu lisible et leur capacité à assurer la cohérence des différents acteurs locaux en faveur du commerce extérieur relativement faible. Il s'est également interrogé sur la proportion de l'activité des postes d'expansion économique qui étaient effectivement consacrée au soutien au développement international des entreprises par rapport à celle consacrée aux activités régaliennes. Evoquant la situation inégale des chambres de commerce et d'industrie implantées à l'étranger, il a enfin considéré que l'attitude des pouvoirs publics à l'égard de ce réseau n'était pas satisfaisante.

**M. François Huwart** a considéré que le développement international des PME était en effet une priorité de son ministère et a souligné que le réseau français d'appui au commerce extérieur était à la fois très riche, mais aussi très complexe et sans doute pas assez lisible. Il a relevé que l'initiative du ministère de l'économie et des finances consistant à instituer dans chaque région un interlocuteur économique unique, répondait aux souhaits des entreprises de pouvoir accéder à l'ensemble des informations utiles, quel que soit l'interlocuteur auquel elles s'adressent. Il a indiqué que les plans d'aide régionale au développement international tendant à coordonner dans des secteurs d'excellence l'action des fédérations professionnelles des régions et des directions régionales du commerce extérieur, devraient également contribuer à une plus grande cohérence de l'action des pouvoirs publics.

Il a ensuite souligné l'augmentation des crédits du Centre français du commerce extérieur (CFCE) et de l'Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises (CFME-ACTIM) en cours d'exercice et leur prochain regroupement au sein d'un site unique. Il a fait observer que la

réforme de l'assurance prospection avait pour objectif d'améliorer l'accès des PME à cet outil essentiel pour amorcer le développement international des petites structures. Il s'est enfin félicité de l'action à l'étranger des chambres de commerce et d'industrie et des conseillers du commerce extérieur, qui, par leur connaissance du terrain, apportaient un complément utile à l'action des pouvoirs publics. Il a, en conclusion, estimé que la multiplicité des acteurs publics en faveur du commerce extérieur contribuait à la complexité du dispositif de soutien au développement international des entreprises, mais aussi à sa richesse. Il a considéré, en conséquence, qu'il fallait tirer profit de cette richesse en assurant une pleine cohérence des moyens mis en œuvre. Il a jugé que les nouveaux moyens de communication devraient, de ce point de vue, permettre une meilleure circulation de l'information à l'intérieur du réseau afin d'assurer une meilleure cohérence des mesures prises.

*Audition de*

*Monsieur Jacques CREYSSEL  
Directeur délégué au Mouvement  
des entreprises de France (MEDEF)*

*et Monsieur Jean-Pierre PHILIBERT  
Directeur des relations avec les pouvoirs publics*

**Jeudi 10 mai 2001**

A titre de remarque liminaire, **M. Jacques Creyssel** a tout d'abord regretté que la compétitivité et l'attractivité de la France ne fassent pas partie des préoccupations centrales des décideurs politiques, à l'heure de l'euro et de l'internet, contrairement à ce qui se passait chez nos voisins européens où ce thème trouvait place dans tous les discours.

Il a insisté sur l'absence d'outils statistiques permettant de doter la France d'informations objectives sur l'état de sa compétitivité, à l'instar de ce qui se passait en Belgique où la loi prévoyait des rencontres avec les partenaires sociaux consacrées à la question, citant également les indicateurs de compétitivité publiés en Angleterre et aux Pays-Bas par les instances gouvernementales.

Rappelant les résultats de l'étude commandée par le MEDEF sur « l'Attractivité du site France », **M. Jacques Creyssel** a souligné que les investissements étrangers tendaient à diminuer, malgré les atouts que représentaient la qualité de la main-d'œuvre et les infrastructures françaises.

Puis, sur la base de ce constat, il a évoqué quatre pistes de réflexion.

En ce qui concerne la fiscalité, **M. Jacques Creyssel** a fait savoir qu'aux termes d'un classement multicritères fondé sur 7 indicateurs fiscaux, la France restait, tous indicateurs confondus, le plus mal placé des 14 pays européens considérés.

**M. Jacques Creyssel** a ensuite insisté sur l'aggravation de la concurrence fiscale qui résulterait, en 2003, de la finalisation de la réforme fiscale initiée par le Chancelier Schroeder. Mettant l'accent sur le caractère global de cette réforme, il a cité, entre autres, la baisse des taux, la suppression

de la taxation locale sur les moyens de production et l'abandon de l'impôt sur la fortune comme autant de mesures propres à replacer l'Allemagne aux premières places européennes, en termes de compétitivité.

**M. Jacques Creyssel** a ensuite estimé que le renforcement de l'attractivité de la France passait par l'amélioration du dialogue social. Il a considéré que la réduction du temps de travail, le mécanisme de double Smic qui contribuait au renchérissement du travail non qualifié, ainsi que l'absence de dialogue social dans les entreprises, constituaient, pour les investisseurs en puissance, un facteur d'autant plus répulsif que ces matières relevaient traditionnellement, chez nos voisins, de l'espace contractuel et non de la loi, omniprésente en France dans le domaine social.

Il a présenté la recherche, l'innovation et la propriété intellectuelle comme une troisième source de préoccupation pour s'inquiéter de la chute du nombre des dépôts de brevets français, de l'insuffisance du nombre de scientifiques, ainsi que de l'absence de liens entre la recherche et l'entreprise, considérant qu'il était urgent de réagir, alors que la France perdait pied dans des domaines de plus en plus nombreux en matière d'innovation et de propriété intellectuelle. Il a jugé nécessaire de remédier à l'absence d'incitation fiscale au développement de nouvelles entreprises et appelé notre pays à encourager la prise de risque, les débats sur les stock options ne devant pas éluder la question centrale de la compétitivité.

Il a enfin insisté sur un aspect assez rarement développé, la compétitivité du droit français. Constatant la perte de vitesse de notre système juridique, de plus en plus supplanté par le droit anglo-saxon, **M. Jacques Creyssel** a souhaité voir évoluer notre droit, principalement dans le sens d'une dépenalisation. Il a fait valoir combien, malgré une performance accrue de nos entreprises, la compétitivité de notre système public, en recul, aggravait le déficit d'attractivité de la France par rapport à ses voisins beaucoup moins portés vers la sanction pénale, en particulier en matière de droit des affaires et de droit social.

**M. Jean-Pierre Philibert** est alors intervenu pour confirmer ces propos en indiquant avoir vu émerger de plus en plus fréquemment ce critère chez des candidats à l'investissement en France, qui évaluaient notre droit des affaires sous l'angle de la liberté contractuelle et sous celui de la sécurité juridique. Il a jugé obsolètes nos outils juridiques en matière économique, rappelant que la loi de 1966 sur les sociétés, qui régissait encore la matière, comportait un nombre très important de délits qu'il a qualifiés de « délit-obstacle », le droit de la concurrence souffrant d'ailleurs du même mal, malgré les améliorations résultant de l'adoption de la loi Galland.

Il a estimé, par ailleurs, que le droit social était lui aussi trop réglementé et trop pénalisé à la fois, l'ordre public social étant devenu extensif, citant, à titre d'exemple, des délits tels que la non convocation, dans

les délais réglementaires, du comité d'entreprise et déplorait l'excessive judiciarisation des conflits sociaux.

Au cours du débat qui s'est ensuite engagé, **M. Jacques Creyssel**, répondant aux questions du rapporteur sur les mesures fiscales les plus opportunes, a appelé de ses vœux une réforme globale, par opposition aux petites réformes qui ont montré leurs limites. Il a également insisté sur la nécessité d'appliquer dans le temps les mesures décidées, afin de restaurer la confiance et de permettre l'anticipation. Il a estimé que le choix des mesures les plus favorables ne pouvait se faire que par comparaison avec les systèmes fiscaux voisins, soulignant toutefois que la France supportait en moyenne 450 milliards de francs de prélèvements obligatoires de plus que ses voisins.

Enfin, il a regretté l'absence totale de principes régissant le droit de la fiscalité en France, soulignant que la Cour de Karlsruhe avait pu annuler l'impôt sur la fortune en Allemagne en se fondant sur un principe constitutionnel, l'absence de caractère confiscatoire de la fiscalité. Il a également cité le principe du droit américain empêchant la rétroactivité fiscale, « règle du grand-père », sans équivalent dans notre pays, appelant de ses vœux une réforme globale permettant de définir les droits des contribuables.

Répondant au rapporteur, **M. Jacques Creyssel** a souligné combien le MEDEF, en menant sa propre réforme, avait su se faire le reflet du terrain et comment il avait travaillé pour devenir une force de proposition agissante, et non un syndicat de patrons uniquement réactif. Il a souhaité que le MEDEF réussisse à faire entrer la société civile au sein des instances décisionnelles de notre pays.

En réponse au président qui l'interrogeait sur ce qui constitue la nationalité effective d'une entreprise aujourd'hui, **M. Jacques Creyssel** a répondu qu'heureusement, 98% des entreprises françaises ne se posaient pas cette question. Il a toutefois souligné que l'attachement des grandes entreprises françaises au territoire national restait très important, même quand 85% du chiffre d'affaires se faisait à l'étranger, tout en soulignant l'internationalisation croissante des conseils d'administration qui constitue cependant une évolution normale dans toutes les grandes entreprises internationales. Il a nuancé ses propos en indiquant que l'attachement à la France diminuait plus rapidement en cas de rachat de l'entreprise par des intérêts étrangers et que, lors des fusions notamment, le siège social pouvait très bien se retrouver dans un pays tiers, citant l'exemple d'EADS.

Il a conclu en déplorant que la France soit de plus en plus mal placée dans la compétition lorsqu'il s'agit de la création ex nihilo de nouvelles unités de production.

*Audition de*

*Monsieur François VILLEROY de GALHAU*

*Directeur général des impôts*

**Jeudi 10 mai**

Après avoir souligné que la question de l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises n'était pas seulement de nature fiscale, mais également économique, **M. François Villeroy de Galhau** a formulé deux remarques liminaires.

D'une part, on se trouve confronté à un problème de mesure du phénomène, d'autant plus qu'il faut essayer de réconcilier, sur ce sujet essentiel, les chiffres et la psychologie.

Evoquant les résultats de la première enquête effectuée par les services de la Direction générale des impôts, rendue publique en juin 2000, qui avait abouti, en ce qui concerne l'impôt sur la fortune, à des chiffres de l'ordre de 350 départs par an pour les années 1997 et 1998, correspondant à une diminution de recettes de 140 millions de francs, **M. François Villeroy de Galhau** a indiqué que les premières tendances de l'enquête pour l'année 1999 laissaient entrevoir un certain ralentissement du phénomène, surtout en montant ; il est possible que le pic des délocalisations consécutif notamment au « plafonnement du déplafonnement » de 1995 soit en voie de résorption.

En matière d'impôt sur le revenu, il a fait savoir que l'on disposait de données convergentes : on compterait ainsi environ 24.000 départs de contribuables en 1999, comme en 1997 et 1998. Leurs caractéristiques sont très proches de la population des contribuables français, même si l'on constate un revenu moyen un peu plus élevé : on ne peut donc conclure sur l'impôt sur le revenu à une délocalisation « fiscale ».

Enfin, il a insisté sur les limites des statistiques dont peut disposer la Direction générale des impôts : il n'est pas possible de mesurer les flux inverses consécutifs à l'installation d'étrangers en France pour des raisons essentiellement juridiques ; on n'est pas en mesure d'appréhender la perte résultant, au regard de l'impôt sur la fortune, des contribuables qui s'expatrient avant d'y être soumis.

Abordant sa deuxième observation liminaire, **M. François Villeroy de Galhau** a fait remarquer que le débat avait tendance à se déplacer. A la seule question de l'expatriation, avait tendance à se substituer une approche plus large

et plus offensive tendant à favoriser une politique délibérée de renforcement de la compétitivité du territoire national, voire ce que certains appellent désormais « l'impatriation ».

Puis, répondant aux questions que lui ont posées M. Denis Badré, président, et M. André Ferrand, rapporteur, **M. François Villeroy de Galhau** a replacé la politique fiscale du Gouvernement dans son contexte européen.

Il a, à cet égard, nuancé l'opposition que font certains entre la France et l'Allemagne, en soulignant que celle-ci avait su très bien présenter sa réforme fiscale : la baisse de l'impôt sur les sociétés dans ce pays a été largement financée par une modification de l'assiette de l'impôt résultant, en particulier, du changement des règles d'amortissement.

Il a ensuite affirmé que deux mesures récentes de la politique fiscale française allaient dans le sens recherché tant en ce qui concerne les entreprises que les ménages :

- la baisse du taux de l'impôt sur les sociétés de 36,6 à 33,1/3 constitue une mesure forte, qui rapproche la France de la moyenne européenne, et qui a été peut-être insuffisamment notée ;

- l'allègement de l'impôt sur le revenu et de son taux supérieur représente, de son côté, une avancée appréciable : en définitive, la France reste, selon lui, attractive pour les familles de cadres supérieurs salariés avec enfants, dans la mesure où celles-ci bénéficient du quotient familial et de l'abattement de 20 %, qui n'ont pas d'équivalent à l'étranger.

A cet égard, il a insisté sur la nécessité de raisonner en termes de taux effectif d'imposition et pas simplement de taux de la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu, et a attiré l'attention sur l'importance d'une procédure de « benchmarking » réel de nature à situer la France par rapport à ses principaux concurrents.

D'une façon générale, **M. François Villeroy de Galhau** a indiqué qu'il fallait trouver une complémentarité entre l'harmonisation européenne et la réforme fiscale nationale. Il ne s'agit pas d'une alternative, mais de deux nécessités.

D'un côté, il a mis l'accent sur le risque d'une concurrence fiscale aboutissant à ce que chacun se spécialise dans un type de fiscalité et que, globalement, l'Europe s'aligne sur le moins disant fiscal, au risque, en particulier, de pénaliser les facteurs non mobiles au profit des facteurs mobiles. De l'autre, il fallait poursuivre un processus de réforme nationale notamment dans les deux directions déjà mentionnées, étant entendu qu'il pouvait y avoir débat sur le rythme du changement en cours.

Enfin, en réponse à de nouvelles questions de M. Denis Badré, président, et de M. André Ferrand, rapporteur, **M. François Villeroy de Galhau** a évoqué les problèmes de simplification des procédures, de stabilité de la règle fiscale et de retenue à la source.

Par ailleurs, tout en soulignant l'intérêt économique, il a relevé deux questions que pourrait susciter la mise en place d'un régime fiscal spécial pour les non-résidents :

- la conciliation d'une telle mesure avec la position de la France au sein de l'Union européenne ;

- l'analyse juridique d'une telle mesure au regard de l'égalité devant l'impôt.

En dernier lieu, **M. François Villeroy de Galhau** a souligné, en matière d'impôt sur la fortune, qu'il fallait, quelles que soient les évolutions envisageables, concilier réalisme politique et efficacité économique, tout en faisant remarquer que, du point de vue de la théorie fiscale, le principe d'un impôt sur le patrimoine lui paraissait peu contestable, dans la mesure où il reflétait une capacité contributive.

*Audition de*

*Monsieur Roger FAUROUX*

*Président du Haut conseil à l'intégration*

**Jeudi 10 mai 2001**

M. Denis Badré, président, a tout d'abord souligné que les diverses fonctions assurées, durant sa carrière, par **M. Roger Fauroux**, le qualifiaient particulièrement pour exposer à la mission commune d'information sa vision des atouts et handicaps de la France dans un monde caractérisé par une mobilité croissante des hommes, des compétences et des facteurs de production.

**M. Roger Fauroux** a estimé que les entreprises françaises s'étaient adaptées de façon exemplaire au jeu de la mondialisation, le plus souvent aussi bien, voire mieux, que les entreprises des pays voisins, y compris dans les domaines marqués par une culture publique, comme le montre l'exemple de France Telecom. Nos handicaps résultent, en revanche, d'insuffisances dans la gestion de notre appareil public, notre administration fonctionnant mal au regard de la situation chez nos principaux partenaires.

Il a illustré son propos en évoquant l'impossibilité de mener à bien la réorganisation de deux directions du ministère de l'économie et des finances alors que, parallèlement, nos grandes entreprises sont capables de mener rapidement des opérations de fusion et de restructurations européennes de grande ampleur. Il a déploré les pesanteurs que notre pays ne parvenait pas à surmonter, ainsi que l'excessive centralisation aboutissant, par exemple, à imposer un arbitrage systématique du Premier ministre pour nombre de décisions, parfois mineures, compte tenu du poids et de l'attitude du ministère de l'économie et des finances.

Parmi nos handicaps, il a également cité notre système éducatif, qui ne parvient pas à se réformer, et qui semble beaucoup moins attractif pour les étudiants étrangers que celui de pays comme l'Allemagne. Il a aussi mentionné les insuffisances de la politique de la ville, qui contribuent à entretenir un sentiment d'insécurité peu propice à l'attractivité du territoire.

Il s'est dit convaincu que, malgré ces handicaps, la France ne se trouvait pas dans une situation excessivement défavorable s'agissant du solde entre les flux d'expatriation et ceux qui entrent sur son sol. Toutefois, le système fiscal lui a paru trop dissuasif pour les cadres supérieurs et les individus particulièrement actifs et entrepreneurs.

Revenant sur les exemples cités par **M. Roger Fauroux**, M. André Ferrand, rapporteur, a relevé que les organisations les plus efficaces étaient celles qui avaient su mettre en place une gestion décentralisée de leurs personnels et développer une plus grande autonomie en leur sein.

**M. Roger Fauroux** a considéré que la clef de l'efficacité reposait sur une plus large décentralisation et une meilleure gestion des ressources humaines de l'administration. Concernant la décentralisation, il a observé que les collectivités locales apparaissaient aujourd'hui mieux gérées que l'Etat. Il a souhaité que l'on franchisse une nouvelle étape dans la décentralisation, en l'appliquant à des secteurs qu'elle ne concernait pas aujourd'hui, notamment l'éducation nationale. Il a jugé, sur ce point, que le transfert aux régions des compétences relatives aux universités serait très positif et engendrerait une nécessaire émulation entre établissements. S'agissant de la gestion par l'Etat de ses ressources humaines, il a déploré le rôle limité auquel est réduit le ministère de la fonction publique. Evoquant la perte de prestige de l'Ecole nationale d'administration, perceptible par la diminution du nombre de candidatures, il a estimé qu'elle reflétait une dégradation de l'image de l'administration publique. Il a souligné le risque, à terme, d'un affaiblissement de l'Etat.

M. Denis Badré, président, a observé que les fréquentes critiques émises sur notre système éducatif n'empêchaient pas ce dernier de conserver, à l'étranger, l'image d'un appareil performant pour la formation des élites supérieures.

**M. Roger Fauroux** a reconnu que le mode de sélection des élites, dans le système éducatif français, entraînait un fort degré d'émulation, plutôt positif. Malheureusement, cette sélection s'opère désormais sur des bases trop étroites et n'aboutit qu'à reproduire les inégalités sociales, comme en témoigne la faible proportion de jeunes issus de l'immigration ayant pu accéder à des postes de responsabilités.

Répondant aux remarques de MM. Denis Badré, président, et André Ferrand, rapporteur, **M. Roger Fauroux** a regretté que notre système éducatif n'offre pas suffisamment de possibilités de promotion sociale aux jeunes issus de l'immigration. Il a relevé que, pourtant, la capacité intégratrice dont avait si bien su faire preuve notre pays par le passé, pourrait constituer, si elle s'affirmait davantage, un atout considérable pour la France dans le contexte de la mondialisation.

*Audition de*

*Madame Florence PARLY*

*Secrétaire d'Etat au budget*

**Mercredi 16 mai 2001**

En introduction, **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a déclaré que, s'agissant d'un sujet souvent abordé de manière passionnelle, il fallait se féliciter de ce que la représentation nationale se soit saisie avec sérénité de la question de l'expatriation. Elle a rappelé que le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie avait demandé à l'inspection générale des finances de rédiger un rapport dont la problématique était connexe, et que le Gouvernement avait chargé le député Michel Charzat d'en analyser les propositions.

Puis **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, s'est intéressée aux aspects fiscaux du phénomène de l'expatriation. Elle a rappelé que la direction générale des impôts avait réalisé, au printemps dernier, une étude sur l'expatriation des contribuables soumis à l'impôt sur le revenu et à l'impôt de solidarité sur la fortune. Elle a souligné les difficultés de l'exercice pour obtenir des statistiques fiables, mais a estimé qu'il était important de publier des chiffres, même incomplets, afin de limiter les « risques de fantasme » sur ce sujet, précisant que ces données venaient d'être actualisées pour l'année 1999 et seraient prochainement transmises au Parlement.

Elle a ainsi annoncé que le flux des départs des personnes assujetties à l'impôt sur le revenu, qui atteignait 24.000 personnes en 1998, s'établissait à 24.500 personnes en 1999. Elle a conclu à une relative stabilité du phénomène et a attiré l'attention sur le fait qu'il n'existait pas de statistiques sur les flux des arrivées de nouveaux contribuables sur notre territoire, ni sur les flux des retours.

Elle a ajouté qu'aussi bien en 1998 qu'en 1999, le revenu moyen des contribuables ayant quitté le territoire (190.000 F) était supérieur à celui de l'ensemble des contribuables (130.000 F), ce qui résulte naturellement de ce que le phénomène intéresse des personnes actives.

Puis **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a énuméré les destinations de départ. En 1999 comme en 1998, 2/3 des contribuables auraient quitté la France pour l'Europe, 16 % pour l'Amérique du Nord, 8 % pour l'Afrique et 7 % pour l'Asie.

Elle a constaté que le revenu moyen des 1 % les plus riches des contribuables expatriés en 1999 (3,6 millions de francs), était légèrement inférieur à celui de la même fraction des contribuables expatriés en 1998 (4 millions de francs).

S'agissant des contribuables soumis à l'ISF et ayant quitté le territoire, **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a déclaré qu'en 1999, 310 contribuables seraient partis, soit quelques dizaines de moins que les deux années précédentes. Elle a observé que leur patrimoine moyen (30 millions de francs) était inférieur de 20 % à celui des contribuables partis les années précédentes.

En outre, elle a indiqué que les contribuables assujettis à l'ISF ayant quitté le territoire, étaient globalement plus jeunes que la moyenne des redevables à l'ISF.

**Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a alors estimé que ces chiffres ne traduisaient ni une « hémorragie », ni une escalade par rapport aux années précédentes, mais plutôt un équilibre. Elle a reconnu que certains contribuables pouvaient avoir quitté le territoire pour des raisons exclusivement fiscales, mais a refusé d'en conclure qu'il fallait changer notre système d'imposition pour mettre un terme à cette situation.

**Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, s'est ensuite interrogée sur les grands principes que toute réforme fiscale devrait prendre en compte. Elle s'est ainsi déclarée très soucieuse du respect du principe d'égalité, auquel il convenait de veiller lorsque l'on évoquait l'instauration d'un régime spécifique pour les « impatriés ». En revanche, elle s'est déclarée ouverte à l'examen pragmatique de la réalité des charges pesant sur les salariés très mobiles et à leur prise en compte dans le calcul de l'impôt sur le revenu.

Soulignant que la politique fiscale devait aussi poursuivre un objectif d'efficacité économique en fonction des caractéristiques propres de notre pays, elle a estimé que le positionnement de notre système fiscal par rapport à celui de nos partenaires était un point de repère, pas un objectif. Elle a également fait remarquer que les situations étaient très nuancées. Ainsi, l'expatriation au Royaume-Uni ne serait avantageuse d'un point de vue fiscal qu'à partir d'un revenu d'1,8 million de francs, étant entendu qu'il faut tenir compte d'autres éléments, comme le niveau de la protection sociale, ou encore de la qualité des services publics et éviter l'écueil de ne raisonner qu'en termes de taux nominaux d'imposition.

Ensuite, **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a rappelé que les pays membres de l'OCDE avaient engagé une lutte contre les pays pratiquant la concurrence fiscale déloyale. A cet égard, elle s'est inquiétée de ce que les Etats-Unis ne souhaitent plus coprésider avec la

France le groupe de travail chargé de dresser la liste des pays ayant une fiscalité dommageable.

En conclusion, elle a déclaré que le Gouvernement, désireux de travailler avec le Parlement, examinerait avec intérêt les deux rapports de la représentation nationale avant de proposer d'éventuelles réformes.

Un large débat s'est alors ouvert.

M. André Ferrand, rapporteur, a estimé que la France occupait une mauvaise place dans la compétitivité fiscale européenne et a regretté que les réformes engagées par le Gouvernement n'aient pas le même impact, ni la même cohérence que celles lancées par exemple en Allemagne. Puis il a souhaité connaître la position du Gouvernement sur le régime des expatriés, le régime fiscal des plus-values sur les titres de participation, sur la taxe sur les salaires en tant qu'obstacle au développement de la place financière de Paris, sur l'intégration de l'abattement de 20 % dans le barème de l'impôt sur le revenu, sur les réformes à apporter à l'impôt de solidarité sur la fortune, ainsi que sur l'instauration de la retenue à la source.

M. Denis Badré, président, a déclaré que les statistiques sur les départs des contribuables français sous-estimaient le phénomène. Il a également exprimé son inquiétude au sujet de l'évolution de l'expatriation des contribuables assujettis à l'impôt sur le revenu et/ou sur l'ISF. Il a déclaré que les chiffres présentés par la secrétaire d'Etat au budget pouvaient laisser penser que les contribuables disposant des plus gros revenus et des plus gros patrimoines avaient déjà quitté le territoire et que désormais, ce phénomène touchait des revenus et des patrimoines moins importants.

M. Marcel-Pierre Cléach a rapporté les propos d'un chef d'entreprise sur l'attractivité de la France pour l'installation d'entreprises étrangères. Ainsi, la compétitivité de la France se dégraderait régulièrement, notamment en raison de l'introduction de la loi sur la réduction du temps de travail et de la lourdeur des formalités administratives. Par ailleurs, les créateurs d'entreprises seraient confrontés, en France, à un environnement très défavorable.

En réponse, **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a récusé le terme de « réformettes » pour qualifier les réformes entreprises par le Gouvernement. Elle a rappelé les grandes mesures -qu'elle a qualifiées de « structurantes »- du plan pluriannuel de baisse des impôts, caractérisé par la baisse de l'ensemble des taux sur l'impôt sur le revenu, par la création de la prime pour l'emploi et par la suppression progressive de la surtaxe « Juppé ». Elle a indiqué, à cet égard, que la comparaison des taux nominaux ne devait pas cacher le fait que l'assiette de l'impôt sur les sociétés était plus réduite en France qu'en Allemagne. Elle a également cité les mesures fiscales prises en

faveur des très petites entreprises et la suppression de la part salariale dans les bases de la taxe professionnelle.

**Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a alors estimé que le plan français était au moins aussi significatif que le plan allemand, mais qu'il avait été présenté dans un contexte social et économique mouvementé, qui n'avait pas permis d'en mesurer la véritable ampleur.

**Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a ensuite insisté sur le fait que le système fiscal français ne pourra pas être réformé de façon frontale à travers des mesures spectaculaires. Elle a alors cité le débat sur l'assujettissement des détenteurs d'actions de « Start up » à l'ISF et a estimé que toute proposition à ce sujet conduirait inévitablement à une confrontation idéologique.

Concernant le régime des « impatriés », **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a souligné que cette hypothèse nécessite de prendre en compte des considérations constitutionnelles.

Concernant le régime fiscal des plus-values sur les titres des participations, elle a rappelé qu'outre la France, six autres pays de l'Union européenne taxaient lesdites plus-values. Le régime français ne constitue donc pas une exception.

Elle a également indiqué que le système français permettait largement le report d'imposition lorsque l'acquisition de participations ne dégageait pas de liquidités, et qu'il s'accompagnait de la déductibilité des frais financiers liés à l'acquisition de ces participations : il faut donc bien réfléchir avant de changer de régime fiscal.

Concernant la taxe sur les salaires, elle a jugé ce sujet délicat dans la mesure où il touche des catégories de redevables très diverses. Ainsi, la diminution du taux de la taxe sur les salaires pour les entreprises financières, outre les conséquences négatives sur le rendement de cette taxe, risquerait d'avoir un effet de contagion et de susciter des revendications similaires chez d'autres professions.

Concernant la problématique du taux réel de l'impôt sur le revenu, elle a constaté que le Conseil des impôts avait, dans son dernier rapport, proposé la réintégration de l'abattement de 20 % dans le barème de l'impôt sur le revenu pour rendre les taux plus transparents. Toutefois, le Gouvernement n'avait pas retenu cette proposition qui créait un effet d'aubaine pour 10 % des contribuables, notamment en baissant le taux d'imposition des revenus tirés des capitaux, à moins de mettre en place des mesures de correction extrêmement complexes. Elle a cependant déclaré que, dans le prochain avis d'imposition, figurerait le taux d'imposition moyen, ce qui devrait limiter les controverses relatives au niveau d'imposition réel en France.

Concernant l'impôt de solidarité sur la fortune, **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat chargé du budget, s'est montrée réservée vis-à-vis de toutes les mesures qui risqueraient de remettre en cause l'équilibre actuel.

Concernant l'instauration d'une retenue à la source, elle a admis la singularité du système français. Elle a toutefois reconnu qu'une remise en cause du dispositif actuel s'avèrerait administrativement très lourde et qu'il n'était pas réaliste d'en faire une priorité au terme d'une législature. Toutefois, elle a admis que l'absence de retenue à la source alourdissait le coût du recouvrement de l'impôt, mais souligné que le fait que plus de la moitié des contribuables imposables soient mensualisés, atténuait les inconvénients du système actuel, pour les usagers comme du point de vue de sa gestion.

En conclusion, **Mme Florence Parly**, secrétaire d'Etat au budget, a déclaré que notre système fiscal souffrait, certes, d'imperfections et que les lourdeurs administratives constituaient un problème récurrent, auquel le Gouvernement s'était attaqué. Mais, refusant une attitude trop alarmiste, elle a souligné que, si notre pays était aussi peu compétitif sur le plan fiscal que certains le prétendent, il n'attirerait pas autant d'entreprises étrangères.

*Audition de*

*Monsieur Luc MONTAGNIER*

*Président de la Fondation mondiale  
Recherche et prévention SIDA*

*Jeudi 17 mai 2001*

**M. Luc Montagnier** a tout d'abord rappelé les conditions dans lesquelles il avait été contraint de quitter la direction de l'unité d'oncologie virale de l'Institut Pasteur qu'il dirigeait et qu'il avait fondée en 1972. C'est un décret intervenu en 1996 qui a soudainement interrompu la carrière de plusieurs directeurs de recherche du Centre national de la recherche scientifique (CNRS) ou de l'Institut national de la santé et de la recherche médicale (INSERM), en remettant en cause les prolongations d'activité au-delà de la limite d'âge de 65 ans dont ils bénéficiaient jusqu'alors. Cette mesure visait spécifiquement les directeurs de recherche, les professeurs d'université continuant d'être régis par le dispositif antérieur qui autorise les prolongations jusqu'à 68 ans. Elle était motivée, semble-t-il, par la volonté de remédier aux défauts de la pyramide des âges au sein des organismes de recherche, défauts eux-mêmes liés à l'irrégularité des recrutements passés. Cette décision illustre le poids de la gestion bureaucratique dans la recherche française, au détriment d'une approche humaine des réalités, alors que dans un pays comme les Etats-Unis, le pragmatisme prévaut, les chercheurs étant jugés sur leurs seules capacités, indépendamment de leur âge. Plusieurs des directeurs de recherche concernés étaient parvenus aux plus hauts degrés de la reconnaissance mondiale, en particulier dans les disciplines comme la biologie, où le temps et l'expérience sont un facteur essentiel pour la qualité de la recherche. Certains d'entre eux venaient d'obtenir la confirmation de leur prolongation pour trois ans avant que les nouvelles dispositions les obligent à quitter leur poste.

**Le Professeur Luc Montagnier** a ajouté que cette décision brutale l'avait amené à quitter le CNRS tout en conservant, jusqu'à l'âge de 68 ans, son poste de professeur à l'Institut Pasteur, puis à se tourner, pour partie aux Etats-Unis, vers le secteur privé.

Il a ensuite souligné le retard pris par la France, par rapport aux Etats-Unis, dans le domaine de la biotechnologie. Ce retard peut-être mesuré au très faible nombre de médicaments d'origine française parmi les nouvelles générations de produits mises sur le marché. Il provient, pour une part, des prix trop faibles imposés à l'industrie pharmaceutique française, qui limitent

sa capacité de recherche et de développement, et pour une autre part, d'une mauvaise coordination entre la recherche académique et l'industrie. Ainsi, les chercheurs français ont-ils été parmi les premiers à travailler sur le vaccin contre l'hépatite B, mais ces découvertes n'ont pas été relayées par une production industrielle significative. Les sociétés spécialisées en biotechnologies sont peu nombreuses en France, et elles ne réalisent pratiquement pas de mises sur le marché. En revanche, toutes les innovations relatives aux médicaments procèdent des grands groupes pharmaceutiques américains qui possèdent souvent des filiales dans des pays européens comme l'Allemagne, la Belgique ou la Grande-Bretagne, et qui s'appuient sur plusieurs centaines de petites sociétés de biotechnologies particulièrement inventives.

Selon le **Professeur Luc Montagnier**, l'infériorité française en matière de biotechnologies résulte de divers facteurs :

**- des facteurs culturels, comme la prédilection pour la recherche fondamentale, au détriment de la recherche appliquée ;**

- l'instauration beaucoup trop récente et tardive des possibilités, pour les chercheurs, d'exploiter leurs brevets, par exemple au sein d'incubateurs installés dans les universités ou les organismes de recherche ;

**- les limites beaucoup trop restrictives imposées à l'intéressement financier des chercheurs.**

**Le Professeur Luc Montagnier** a précisé, sur ce point, que chacun des chercheurs américains ayant participé à la découverte du virus du sida recevait l'équivalent de 100.000 dollars par an. En France, les dispositions introduites par la loi sur la recherche et l'innovation permettent de redistribuer jusqu'à 25% des revenus de l'exploitation des brevets, mais cette règle ne s'applique pas à l'Institut Pasteur, qui continue de plafonner à 300.000 F par an les sommes pouvant revenir aux chercheurs.

Enfin, **le Professeur Luc Montagnier** a évoqué l'expatriation des chercheurs. Il a estimé que, conjugué au faible nombre de postes ouverts ces dernières années, l'octroi du statut de fonctionnaire aux chercheurs, en 1982, avait paradoxalement encouragé ce phénomène. Alors que certains, grâce à la réussite à des concours très sélectifs, obtenaient la garantie de l'emploi, d'autres, qui bien souvent n'étaient pas moins méritants, s'étaient retrouvés dans une situation précaire, le départ à l'étranger constituant alors l'un des recours possibles.

A la suite de cet exposé, M. André Ferrand, rapporteur, a interrogé **le Professeur Luc Montagnier** sur la pérennité des dispositions relatives aux limites d'âge, sur les perspectives de retour des chercheurs effectuant un stage postdoctoral à l'étranger, sur le développement, en France, des entreprises de

biotechnologies, sur les mesures susceptibles d'attirer des chercheurs étrangers et, plus généralement, sur les orientations qui permettraient de renforcer la compétitivité de notre appareil de recherche.

M. Yves Fréville s'est demandé si l'on ne pouvait pas mieux valoriser le potentiel de recherche existant au sein des universités, par exemple en généralisant les possibilités, pour les enseignants, de se consacrer à plein temps durant quelques années à des activités de recherche. Il s'est interrogé sur les règles d'avancement dans les organismes de recherche, au regard de la stimulation des éléments les plus brillants. Il a remarqué que l'existence, pour la recherche en biologie, d'importants financements privés, plaçait sans doute les postdoctorants de cette discipline dans une situation relativement favorable. Enfin, il a souligné l'intérêt qu'il y aurait à rétablir, au profit des directeurs de recherche, le parallélisme avec les professeurs d'université en matière de limite d'âge.

Mme Marie-Claude Beaudeau a demandé si le financement privé de la recherche ne pouvait pas aboutir à priver l'Etat, dans des domaines clefs, de sa mission d'orientation de la recherche.

En réponse à ces différentes interventions, **le Professeur Luc Montagnier** a apporté les précisions suivantes :

**- l'abaissement de la limite d'âge imposé en 1996 a suscité des difficultés en raison de sa soudaineté, les directeurs de recherche concernés n'ayant pu anticiper les conséquences de cette mesure imposée brutalement ; ces dispositions restent en vigueur, mais des aménagements ont été apportés afin de permettre aux intéressés de rester dans leur laboratoire, même s'ils ne sont plus autorisés à y diriger une équipe ;**

- s'agissant de la limite d'âge, il y aurait intérêt à bannir les solutions rigides et à permettre davantage de flexibilité, en autorisant, par exemple, la poursuite d'activité dès lors que la valeur scientifique de l'intéressé est reconnue par les instances compétentes ;

- la compétitivité de la recherche française suppose une volonté politique continue de relever la part du produit intérieur brut que lui consacre le pays, part qui devrait atteindre 3 % pour se situer à un niveau comparable à celui du Japon ou des Etats-Unis ;

- l'organisation de la recherche doit éviter la centralisation et le conservatisme, afin d'offrir au chercheur l'environnement de liberté qui lui est indispensable ;

- l'encouragement fiscal à l'innovation et à la recherche, par la déductibilité des contributions qui y sont affectées, doit être développé ;

- des dispenses d'enseignement devraient être plus largement accordées aux universitaires pour leur permettre de se consacrer temporairement à la recherche ;

- si la recherche requiert un environnement de stabilité, et donc une certaine sécurité, par opposition à la précarité d'un climat très concurrentiel tel qu'on le connaît aux Etats-Unis, il n'en demeure pas moins que la recherche française souffre d'une trop forte disparité entre le statut de chercheur à vie et la situation précaire de ceux qui n'ont pas accédé à la fonction publique ; l'évolution démographique dans la recherche publique devrait être mise à profit pour développer des postes sur contrats de 5 ou 10 ans qui pourraient remédier à ce défaut ; les groupes de recherche mis en place pour une durée de 5 ans à l'Institut Pasteur, procèdent de cet esprit et offrent une structure d'accueil pour des chercheurs revenant de stages à l'étranger ;

- la création d'incubateurs au sein des universités doit être généralisée, afin de permettre aux chercheurs d'être temporairement affectés à la valorisation de leurs travaux ;

- les bourses proposées par la France aux chercheurs étrangers sont actuellement insuffisantes pour être réellement attractives ;

- l'apport de financements privés à la recherche est une bonne chose, dans la mesure où il favorise la diversité de la recherche, elle-même indispensable à l'obtention de résultats.

*Audition de*

*Monsieur Christian PIERRET*

*Secrétaire d'Etat à l'industrie*

*Mardi 22 mai 2001*

**M. Denis Badré, président**, a présenté brièvement les objectifs de la mission d'information en insistant sur les aspects relatifs au régime fiscal, à l'éducation et à la recherche, qui pouvaient influencer sur l'attractivité du « site France ». Rappelant les déplacements de la mission aux Etats-Unis et dans d'autres pays européens mais aussi en France, il s'est interrogé, en particulier, sur le sens de la notion de nationalité pour une entreprise.

**M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a tout d'abord souligné l'intérêt de la problématique que s'était donnée la mission d'information, en considérant qu'il s'agissait d'une préoccupation largement partagée par les autres Etats. Il a cité l'exemple du Gouvernement de M. Gerhard Schröder, qui avait fait du thème de la compétitivité du « site Allemagne », un enjeu important de sa politique économique et sociale.

Il a expliqué qu'il convenait d'accepter le défi de la mondialisation et de ne pas céder à des critiques faciles. Il a néanmoins insisté sur le fait que cela ne signifiait pas qu'il fallait renoncer à corriger les aspects néfastes que pouvait présenter ce phénomène.

Evoquant l'attractivité économique du territoire français, **M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a indiqué que l'industrie et les services à l'industrie représentaient environ 40 % du produit intérieur brut en observant que cette proportion illustre la forte exposition de l'économie à la concurrence internationale.

Il a remarqué que l'économie française bénéficiait de nombreux atouts, parmi lesquels il convenait de citer une tradition industrielle ancienne, qui se traduisait par un esprit d'entreprise et des savoir-faire indéniables. Il a considéré que la culture de notre pays constituait également un vecteur de compétitivité. Il a souligné, à cet égard, l'apport que pouvait constituer la « French touch » ou le « goût français » dans certaines industries comme les arts graphiques ou les arts de la table. Il a insisté sur les valeurs dont pouvaient être porteurs certains biens de consommation, qui constituaient, ainsi, également, un facteur de compétitivité. Il a, par ailleurs, expliqué que, comme l'avait indiqué le Président de Toyota dans son choix de la France, le maillage très fin du tissu de petites et moyennes entreprises-petites et moyennes industries (PME-PMI), la qualité des infrastructures routières et

ferroviaires, ainsi que le niveau global de formation étaient aussi des facteurs de compétitivité.

**M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a estimé nécessaire de favoriser le développement de l'esprit d'entreprise et de réconcilier les Français avec la prise de risque. Soulignant que l'épanouissement des élites devait passer par l'alternance de fonctions dans les entreprises et dans la sphère publique, il a considéré que ce discours n'était pas contradictoire avec la défense du service public, compte tenu du fait que les grandes entreprises publiques françaises avaient, elles-mêmes, développé un esprit d'entreprise et une vocation internationale. Dans un autre domaine, il a rappelé les actions développées par le Gouvernement pour permettre que l'effort de recherche aboutisse à des créations d'entreprises comme c'est le cas en Amérique du Nord.

**M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a ensuite évoqué l'excellente position de notre pays concernant l'accueil d'investissements étrangers. La France se place au premier ou au second rang en Europe en concurrence avec le Royaume-Uni. Il a aussi reconnu qu'il subsistait de nombreuses faiblesses comme le petit nombre de brevets déposés par les PME-PMI, regrettant l'insuffisant intérêt de ces entreprises pour la propriété industrielle.

En réponse à M. Denis Badré, président, **M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a estimé qu'une entreprise devait impérativement intégrer les enjeux mondiaux de son secteur d'activité, ce qui souvent la conduit à déployer une stratégie internationale pour mesurer et faire valoir ses atouts. Il a souligné l'importance qu'il y avait à valoriser la langue et la culture françaises comme facteurs de compétitivité à l'échelle internationale. Il a considéré que le Gouvernement souhaitait que les entreprises françaises puissent valoriser leurs savoir-faire en se développant à l'international, tout en préservant les aspects humains d'un tel redéploiement d'activité.

Il a ensuite évoqué la globalisation des transactions financières en observant que, en 1999 et 2000, l'ampleur des fusions et acquisitions avait induit une croissance de 56 % des flux d'investissements transfrontaliers, qui ont atteint 1.200 milliards d'euros. Il a noté que ce phénomène avait eu pour conséquence d'augmenter considérablement le nombre d'opérations de fusions et acquisitions. Il a remarqué que les 1.000 premières entreprises mondiales avaient, aujourd'hui, un poids économique comparable à celui des pays du G7.

Dans ces conditions, il a estimé que le rôle de la puissance publique consistait à mobiliser des aides afin de favoriser les initiatives. Il a cité la création en France de quatorze réseaux de recherche et d'innovation, qui associent acteurs privés et publics, ainsi que les 400 millions de francs d'aides supplémentaires consacrées à l'innovation l'an dernier par le secrétariat d'Etat à l'industrie, portant ainsi son effort à 1,7 milliard de francs. L'Etat consacre ainsi chaque année 6 milliards de francs à soutenir l'innovation et la recherche industrielle, avec 3 milliards de francs d'incitations directes et 3 milliards de francs de crédit d'impôt consacrés à l'effort de recherche.

**M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a considéré que la France devait continuer à développer son effort de recherche. Il a expliqué, en s'appuyant sur la dernière version du tableau de bord de l'innovation, que notre pays se situait actuellement au quatrième rang européen avec un rapport de 1,38 % entre, d'une part, les actions en recherche et développement réalisées par les entreprises et, d'autre part, le produit intérieur brut, contre 1,53 % pour l'Allemagne, 2 % pour la Finlande et 2,77 % pour la Suède. Il a fait part de sa préoccupation face au décalage qui apparaît avec les Etats-Unis, pour lesquels ce rapport est de 2,04 %, et, surtout, avec le Japon où il s'élève à 2,18 %. **M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a estimé que, tandis que la recherche et de développement réalisés par les organismes publics est l'une des plus importantes au monde (0,9 % du PIB), la différence dans l'effort de recherche pouvait s'expliquer par le rôle moindre joué par l'industrie dans le total des dépenses de recherche et développement en France (50,3 %) par comparaison avec l'Allemagne (61,5 %), la Suède (67,7 %), les Etats-Unis (66,7 %) et le Japon (73,4 %).

**M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a également insisté sur la nécessité d'accroître le nombre de brevets consacrés à des innovations de haute technologie, en estimant qu'il s'agissait d'une priorité pour développer le tissu économique par capillarité. A cet égard, il a souligné que la France se situait au 6<sup>ème</sup> rang européen en termes de nombre de brevets de haute technologie par habitant (16,3 brevets par million d'habitants), derrière les Etats-Unis (19,7), les pays scandinaves, les Pays Bas et l'Allemagne.

**M. André Ferrand, rapporteur**, après avoir rappelé que de nombreux classements internationaux faisaient état d'une dégradation de la compétitivité de la France, a souhaité connaître les principales mesures qu'envisageait le Gouvernement pour répondre à cette situation. Il a demandé au ministre de préciser son propos concernant le fait que la langue française constituait un facteur de compétitivité. Il s'est interrogé, enfin, sur les moyens de maintenir la compétitivité d'industries très concurrentielles comme la pharmacie.

**M. Louis Souvet** a remarqué que les PME hésitaient souvent à déposer des brevets, compte tenu du fait que ceux-ci tombaient assez rapidement dans le domaine public. Il a observé, par ailleurs, que l'exemple suédois évoqué par le ministre était un peu particulier, étant donné le faible développement du tissu de PME dans ce pays, qui comportait en revanche de nombreux grands groupes. Il a, enfin, souligné que les entreprises avaient plutôt tendance à améliorer leur compétitivité en baissant leurs coûts au moyen de délocalisations plutôt qu'en recherchant des innovations.

En réponse à M. André Ferrand, rapporteur, et à M. Louis Souvet, **M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a déclaré qu'il était indispensable de poursuivre la simplification des formalités administratives requises pour créer une entreprise, d'accroître les incitations à la création d'entreprise et de simplifier et assouplir la fiscalité. Il a insisté sur la nécessité d'encourager la prise de risque en adaptant la fiscalité de manière cohérente avec les autres priorités du Gouvernement.

Il a réaffirmé sa conviction selon laquelle la langue française constituait un facteur de compétitivité à travers les références culturelles et les marques qu'elle permettait de véhiculer. Il a réitéré son souhait que soit créé un brevet communautaire qui puisse être rédigé dans les différentes langues européennes sans supplément de coût.

Evoquant les industries qui nécessitent un important effort de recherche et développement, il a souhaité que la politique économique puisse mieux prendre en compte la question des moyens en adaptant par exemple la fiscalité applicable et que, dans le cas de l'industrie pharmaceutique, l'on soit attentif aux capacités d'investissement des petits laboratoires dans la recherche de l'équilibre des comptes sociaux.

**M. Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie**, a considéré, par ailleurs, que, si une meilleure activation du réseau des chambres de commerce à l'étranger pouvait contribuer à accroître l'attractivité de notre pays, des progrès sensibles avaient déjà été réalisés par les postes d'expansion économique, permettant d'ores et déjà d'accroître la présence française à l'international

*Audition de*

*Monsieur Roger-Gérard SCHWARTZENBERG*

*Ministre de la recherche*

**Mercredi 30 mai 2001**

Après que M. Denis Badré, président, eut rappelé brièvement les objectifs de la mission et les travaux qu'elle avait accomplis depuis l'automne dernier, **M. Roger-Gérard Schwartzberg**, ministre de la recherche, a tout d'abord procédé à un état des lieux de la recherche française face à la mobilité internationale.

Il a souligné, en préambule, que l'on constatait un double phénomène contradictoire : d'un côté, on assiste à un vieillissement de la recherche française, avec un âge moyen de l'ordre de 46 ans, et des recrutements qui se font désormais au-delà de 30 ans ; de l'autre, on constate une file d'attente qui se traduit par la difficulté des jeunes docteurs à s'insérer rapidement dans notre système de recherche.

Opposant la mobilité provisoire des chercheurs à l'étranger pour une courte période, qui est utile, et la fuite des cerveaux, le ministre a clairement affirmé que la France n'a pas vocation à servir d'institut de formation en faveur des Etats étrangers.

Il a voulu, ensuite, relativiser l'ampleur du phénomène d'expatriation, qui reste limité : en 2000, sur 10.000 nouveaux docteurs, 2.100 effectuent un post-doctorat après leur thèse, et, parmi ceux-ci, 673 le font à l'étranger : 45 % vont en Amérique du Nord, 50 % dans les pays européens, le reste au Japon et dans divers autres pays.

Il a noté, par ailleurs, que beaucoup de ces « post-doc » reviennent en France : le retour est quasiment systématique pour ceux séjournant dans les pays européens, et, s'agissant des Etats-Unis, une étude du CEREQ de 1999 montre que seulement 6 % de cette population de docteurs ne sont pas rentrés en France après 3 ans de vie active à l'étranger.

Il faudrait donc parler « de cerveaux en voyage » plutôt que de « fuite des cerveaux. »

Abordant ensuite le domaine des remèdes à apporter à la situation, **M. Roger-Gérard Schwartzberg**, ministre de la recherche, a d'abord traité de la politique de l'emploi scientifique qui lui est apparue le moyen de réaliser une opération de jouvence de la recherche française dans la perspective de départs massifs à la retraite entre 2002 et 2010 et, plus particulièrement, autour de 2005-2008.

Il faut, selon lui, anticiper sur ces départs pour éviter de procéder à des recrutements massifs au dernier moment, alors que des candidats très compétents auraient été écartés quelques années auparavant.

Il a précisé que, dans le cadre de cette gestion prévisionnelle des effectifs, l'on procéderait progressivement à des rééquilibrages disciplinaires vers les secteurs prioritaires, comme les technologies de l'information et les sciences du vivant.

Puis le ministre a évoqué une série d'aspects de sa politique de la recherche : d'une part, huit contrats quadriennaux ont été conclus avec des organismes de recherche pour leur fixer des objectifs et leur donner les moyens de les atteindre, en leur offrant une véritable visibilité pluriannuelle en termes de moyens humains et de crédits ; d'autre part, le budget 2001 accentue les créations d'emplois dans le secteur de la recherche, qui se montent à 305, contre 150 en 1999 et 18 seulement en 2000, ce qui permet de donner une ampleur accrue aux campagnes de recrutement du Centre national de la recherche (CNRS), de l'INSERM et de l'INRIA.

Un des objectifs de cette campagne, a-t-il indiqué, est de favoriser le retour des jeunes Français qui se trouvent à l'étranger. C'est ainsi que le nombre des Français vivant à l'étranger ayant posé leur candidature au CNRS est passé de 400 en 2000, à 711 en 2001, soit une augmentation de près de 80 %.

Cet effort pour faire revenir ces chercheurs est à relier à une politique plus générale de développement de l'information et de la communication sur les carrières qui leur sont proposées : l'Institut national de recherche en informatique et en automatique, de même que le nouveau département des sciences et techniques de l'information et de communication du CNRS, ont ainsi prospecté dans les universités américaines pour renforcer leurs équipes.

Enfin, après avoir évoqué le rôle des grands équipements comme pôle d'attraction en citant le cas du Synchrotron de 3<sup>e</sup> génération, **M. Roger-Gérard Schwartzberg**, ministre de la recherche, a estimé qu'un mouvement de « back-drain » lui semblait enclenché et que les jeunes chercheurs expatriés sont sur le chemin du retour.

A l'issue de cet exposé, le ministre a d'abord répondu à M. André Ferrand, rapporteur, qui évoquait le risque que les Etats-Unis viennent faire en

Europe, et, en particulier, en France, « leur marché », en soulignant que dans une communauté scientifique qui a toujours été très mobile, il convenait d'agir au niveau européen pour que la recherche atteigne, sur notre continent, une masse critique de nature à donner aux chercheurs l'environnement stimulant auquel ils aspirent.

A une autre question de M. André Ferrand qui l'interrogeait sur l'opportunité d'une politique volontariste d'immigration, ainsi que sur la qualité des chercheurs étrangers présents en France, **M. Roger-Gérard Schwartzberg**, ministre de la recherche, a rappelé qu'il y a chaque année en France environ 2000 docteurs de nationalité étrangère, en signalant qu'aujourd'hui les jeunes docteurs étrangers représentent près de 10 % des recrutements dans notre recherche publique. Il a indiqué, à cet égard, qu'il n'était pas question d'avoir une politique « prédatrice » et qu'il fallait s'acheminer vers un code de bonne conduite en la matière.

Après avoir rappelé que se mettaient en place de fructueuses coopérations internationales, signalant, à cet égard, qu'elles étaient beaucoup plus équilibrées que par le passé, avec les grands organismes de recherche américains, **M. Roger-Gérard Schwartzberg**, ministre de la recherche, a fait le point des différentes mesures prises pour rapprocher la recherche, enfin, des entreprises :

- tous les décrets de la loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche sont, à l'exception d'un seul, publiés, ce qui va permettre aux chercheurs de valoriser eux-mêmes les résultats de leurs travaux : 100 entreprises ont été ainsi créées en 2000 par des chercheurs, contre 20 seulement en moyenne pour les années précédentes ;

- la politique d'encouragement aux incubateurs continue. Ceux-ci, au nombre de 31, accueilleront, d'ici 2 ans, 300 à 400 projets d'entreprises ;

- dans le même esprit, l'Etat se fait « business angel » avec la multiplication des fonds d'amorçage, associant grandes entreprises, grands organismes de recherche et institutions financières, tandis que se développent également des fonds d'amorçage régionaux, pour un montant total de capitaux de 900 millions de francs ;

- par ailleurs, a été créé le concours national d'aide à la création d'entreprises technologiques innovantes, doté de 200 millions de francs de prix, en 2000 et en 2001 ;

- enfin, il faut citer les 15 réseaux de recherche et d'innovation technologiques destinés à favoriser le partenariat public/privé dans divers domaines comme les transports, les sciences du vivant, mais aussi les matériaux et procédés.

En dernier lieu, répondant aux interventions de M. Léon Fatous, ainsi que de M. Denis Badré, président, et André Ferrand, rapporteur,

**M. Roger-Gérard Schwartzberg**, ministre de la recherche, a constaté qu'il existe un facteur local dans le système de recrutement actuel de l'enseignement supérieur et que, par ailleurs, les jeunes maîtres de conférences ne peuvent se consacrer totalement à la recherche du fait de leurs obligations d'enseignement, à la différence des chercheurs.

## ANNEXE IV

### NOTE DE LA DIRECTION GÉNÉRALE DES IMPÔTS SUR LES DÉLOCALISATIONS DE CONTRIBUABLES, PERSONNES PHYSIQUES, DE 1997 À 1999

La présente note a pour objet de faire le point sur l'évolution du phénomène de délocalisation des personnes physiques, tel qu'il peut être perçu à travers les transferts de domicile fiscal à l'étranger, que ce soit pour l'impôt sur le revenu (IR) ou pour l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Le suivi statistique de ces mouvements est maintenant effectif à la DGI depuis 1997. L'observation est donc disponible sur trois années, 1997, 1998 et 1999.

#### I – LES CONTRIBUABLES DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

*1) Le nombre de contribuables partant à l'étranger et leur revenus moyens sont stables.*

En 1999, un peu plus de 24.500 contribuables à l'impôt sur le revenu ont élu domicile hors des frontières nationales, soit environ le même nombre que chacune des deux années précédentes (moins de 25.000 en 1997, moins de 24.000 en 1998).

Le revenu moyen des contribuables partis à l'étranger en 1999 est du même ordre de grandeur qu'en 1998 et 1997. Il se situe aux environs de 190.000 francs et est donc supérieur au revenu moyen de l'ensemble des contribuables à l'IR (135.000 francs).

En termes de structure, les remarques effectuées à propos des deux années précédentes restent d'actualité : les revenus des personnes partant à l'étranger se distinguent par rapport à ceux des contribuables nationaux notamment par une proportion plus forte de salaires qui constituent dans la plupart des cas la quasi-totalité des revenus et également par une proportion moyenne de revenus du patrimoine plus importante (12 % contre 7 %).

*2) Les contribuables disposant des plus hauts revenus ont déclaré davantage de salaires et de plus-values*

Le revenu moyen des 1 % de contribuables ayant quitté la France en 1999 et déclaré les plus hauts revenus est légèrement inférieur à ce qu'il était en 1998 (3,6 % contre 4,0 millions de francs). La structure de ce revenu est quelque peu différente de celle observée l'année précédente puisque les salaires et pensions sont présents à hauteur de 50 % (35 % en 1998) et les plus-values à hauteur de 35 % (32 % en 1998).

En compensation, la part des autres revenus d'activité chute, passant de 14 % en 1998 à 3 % en 1999, et celle des revenus du patrimoine diminue sensiblement, passant de 19 % à 13 %.

*3) L'origine géographique des contribuables comme leur destination ne changent pas*

Les contribuables transférant leur domicile fiscal à l'étranger proviennent avant tout de l'Ile-de-France (40 %) et plus à la marge des régions Rhône-alpes (10 %) et Provence-Alpes-Côte-d'Azur (8 %).

Plus de 67 % d'entre eux ont comme destination l'Europe (14 % le Royaume-Uni, 9 % l'Espagne, 8 % la Belgique, 8 % l'Allemagne, 6 % la Suisse, 6 % le Portugal et 5 % l'Italie). Près de 16 % sont partis en Amérique du Nord (11 % pour les Etats-Unis et 4 % pour le Canada). Enfin, 8 % ont pour destination l'Afrique et 7 % l'Asie. Ces pourcentages ont presque identiques à ceux observés l'année dernière.

Enfin, tout comme en 1998, les contribuables ayant quitté la France sont plus jeunes que la moyenne puisqu'ils sont âgés de 37 ans alors que l'âge moyen des contribuables nationaux se situe aux alentours de 50 ans.

## **II – LES REDEVABLES DE L'IMPÔT DE SOLIDARITÉ SUR LA FORTUNE**

*1) Le nombre de redevables partant à l'étranger diminue.*

Le nombre de redevables de l'ISF ayant transféré leur domicile fiscal à l'étranger en 1999 est en baisse par rapport aux deux années précédentes. De l'ordre de 350 en 1997 et 1998, il est d'à peine plus de 310 en 1999, soit une baisse d'environ 9 %. Cette population représente donc, en 1999, 0,14 % de l'ensemble des redevables de l'ISF (contre 0,20 % en 1998).

*2) Le patrimoine moyen des redevables expatriés diminue également*

Si le patrimoine moyen des redevables transférant leur domicile fiscal à l'étranger reste très supérieur –trois fois) à celui de l'ensemble des redevables nationaux de l'ISF en 1999, il est néanmoins en nette diminution par rapport à 1998 (- 22 %) et à 1997 (- 25 %). L'actif net imposable moyen des redevables expatriés en 1999 se monte à 32 millions de francs (contre 42 MF en 1997).

En particulier, le nombre de patrimoines déclarés, de plus de 40 millions de francs et qui deviennent détenus à partir de l'étranger, est en nette diminution puisque d'un peu plus de 80 en 1997, il passe à moins de 50 en 1999, soit une baisse de l'ordre de 40 % en nombre comme d'ailleurs en volume de patrimoine.

En conséquence, l'ISF moyen des redevables ayant quitté la France est également en forte baisse par rapport aux deux années précédentes. Il diminue d'un peu plus de 35 % par rapport à 1998 pour s'établir à environ 268.000 francs.

*3) Le revenu de ces redevables diminue mais dans de moindres proportions que le patrimoine déclaré.*

Corrélativement, le revenu moyen des redevables de l'ISF ayant quitté la France en 1999 est inférieur à celui observé en 1998 et 1997. Cependant, il diminue moins (- 19 %) que le patrimoine moyen. Le revenu semi-net moyen déclaré à l'impôt sur le revenu (c'est-à-dire la somme algébrique des revenus et déficits bruts, y compris plus et moins-values avant imputation des frais et charges) est de 2,3 millions de francs alors qu'il était de près de 2,9 millions en 1998 et de plus de 3 millions de francs en 1997.

En conséquence, la structure de ces revenus est un peu différente de celle observée les deux années précédentes. Notamment, la part des salaires est plus importante – elle atteint 26 % en 1999, contre 16 % en 1997 – et celle des revenus de capitaux mobiliers est plus faible – elle est de 15 % en 1999 contre 27 % en 1997 ; Par rapport à 1997, les salaires déclarés par ces redevables augmentent de 38 % lorsque les revenus de capitaux mobiliers diminuent de 52 %.

4) Les autres caractéristiques de cette population (l'âge, le pays de destination...) varient peu.

L'âge moyen du redevable de l'ISF partis à l'étranger en 1999 est semblable à celui observé pour 1997 et 1998 : 52 ans. Il reste très inférieur à l'âge moyen de l'ensemble des redevables nationaux de l'ISF (67 ans).

La taille moyenne du foyer de ces redevables (2,8 personnes) demeure nettement supérieure à celle de l'ensemble des assujettis à l'ISF (2,1 personnes) et est en légère augmentation par rapport à 1998 et 1997 (respectivement 2,7 et 2,6 personnes).

Enfin, en termes de destinations, les redevables de l'ISF transférant leur domicile fiscal à l'étranger montrent les mêmes préférences en 1999 que les deux années précédentes. 24 % d'entre eux ont choisi la Suisse, 14 % les Etats-Unis, 14 % le Royaume-Uni et 12 % la Belgique.

La Suisse attire 37 % des personnes de plus de 60 ans, sans activité professionnelle et déclarant un patrimoine net moyen de plus de 42 millions de francs. La Suisse et les Etats-Unis sont les destinations de 36 % des personnes âgées entre 40 et 59 ans, cadres ou dirigeants d'entreprises dont le patrimoine net moyen et évalué à l'ISF à un peu plus de 40 millions de francs. Quant aux plus jeunes, entre 20 et 39 ans, ils privilégient le Royaume-Uni et les

Etats-Unis et déclarent l'année du départ un patrimoine net moyen d'un peu plus de 17 millions de francs.

En conclusion, l'analyse des données relatives à l'ISF semble montrer que les départs vers l'étranger ont tendance à ralentir, que ce soit en nombre de redevables ou en volume de patrimoine tout en demeurant significatifs. La bonne conjoncture économique française a certainement contribué à diminuer l'attractivité des pays anglo-saxons notamment.

## **ANNEXE V**

### **Enquête auprès des Expatriés Diplômés du Groupe HEC**

**Avril 2001**

# SOMMAIRE

<b>AVERTISSEMENT .....</b>	<b>3</b>
<b>1.....</b>	<b>SIGNALÉTIQUE DES RÉPONDANTS 4</b>
1.1. LIEU DE RÉSIDENCE .....	4
1.2. AGE ET SEXE.....	5
1.3. NATIONALITÉ.....	6
1.4. SITUATION DE FAMILLE.....	7
1.5. DIPLÔME ET PROMOTION .....	8
<b>2.....</b>	<b>SITUATION PROFESSIONNELLE 9</b>
2.1. STATUT ET FONCTION.....	9
2.2. SECTEUR PROFESSIONNEL.....	11
2.3. NATIONALITÉ DES ENTREPRISES .....	12
2.4. MOBILITÉ PROFESSIONNELLE .....	12
<b>3.....</b>	<b>PARCOURS PROFESSIONNEL 13</b>
3.1. ANNÉES TRAVAILLÉES EN FRANCE ET HORS DE FRANCE.....	13
3.2. NOMBRE DE PAYS DE RÉSIDENCE PROFESSIONNELLE.....	13
<b>4.....</b>	<b>ACTIVITÉ DU CONJOINT 14</b>
<b>5.....</b>	<b>RAISONS DE QUITTER LA FRANCE 15</b>
5.1. ENSEMBLE DES RAISONS CITÉES .....	15
5.2. RAISONS LES PLUS IMPORTANTES .....	18
5.3. RAISONS DE QUITTER LA FRANCE CONFIRMÉES OU NON À L'EXPÉRIENCE.....	21
5.4. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES DE LA FRANCE PAR RAPPORT AU PAYS DE RÉSIDENCE.....	21
<b>6.....</b>	<b>PROXIMITÉ À LA FRANCE 24</b>
6.1. RETOUR DÉCIDÉ OU NON .....	24

6.2.	RETRAITE .....	26
6.3.	SENTIMENT D'EXPATRIATION.....	388
6.4.	VACANCES EN FRANCE .....	389
6.5.	NATIONALITÉ DES ENFANTS .....	390
6.6.	ETABLISSEMENTS SCOLAIRES FRÉQUENTÉS .....	391
6.7.	DÉCLARATION AU CONSULAT.....	393
6.8.	PARTICIPATION À LA VIE DANS LA COMMUNAUTÉ FRANCOPHONE.....	395
6.9.	ASSISTANCE AUX NOUVEAUX ARRIVANTS FRANÇAIS .....	395
<b>7.</b>	<b>.....SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS</b>	<b>396</b>
7.1.	SIGNALÉTIQUE.....	396
7.2.	RAISONS DE QUITTER LA FRANCE .....	397
7.3.	POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES DE LA FRANCE .....	397
7.4.	PROXIMITÉ À LA FRANCE.....	399

## **AVERTISSEMENT**

Le questionnaire de l'étude a été expédié, par courrier, aux 2407 diplômés du Groupe HEC résidant à l'étranger.

490 retours ont été enregistrés dont 410 dans les délais.

Le taux de réponse, 20 %, est excellent, surtout si l'on tient compte de la mobilité des HEC "expatriés".

On notera également que les répondants couvrent toutes les classes d'âges. Ce point est important dans la mesure où il garantit une bonne représentativité de l'échantillon qu'ils constituent.

## SIGNALÉTIQUE DES RÉPONDANTS

### LIEU DE RÉSIDENCE

% base 410 répondants

Union Européenne	40.7
Europe hors U.E.	11.5
<b>TOTAL EUROPE</b>	<b>52.2</b>
Amérique du Nord	22.4
Amérique Latine	4.9
<b>TOTAL AMERIQUE</b>	<b>27.3</b>
Asie	14.6
Afrique	3.9
Océanie	1.2
S.R.	0.7

Q6. "Où est située ta résidence principale ?

% base 410 répondants

<b>Union Européenne</b>	Grande Bretagne	16.6
	- dont Londres	(15.6)
	Allemagne	6.3
	Espagne	4.4
	Luxembourg	3.9
	Belgique	3.2
	Italie	1.7
	Autres	4.6
<b>Europe hors U.E</b>	Suisse	9.3
	Autres	2.2
<b>Amérique du Nord</b>	U.S.A.	18.5
	- dont New York	(6.3)
	- dont Californie	(4.4)
	Canada	3.9
<b>Amérique Latine</b>	Brésil	3.2
	Autres	1.7
<b>Asie</b>	Hong-Kong,	6.3
	Singapour	
	Japon	2.7
	Chine	1.2
	Autres	4.4

<b>Afrique</b>	Maroc	2.0
	Autres	2.0
<b>Océanie</b>	Australie	1.2

**AGE ET SEXE**

% base 410 répondants

<b>AGE</b>	Moins de 30 ans	16.3
	30 à 39 ans	41.2
	40 à 49 ans	16.8
	50 à 59 ans	12.7
	60 à 69 ans	7.3
	70 ans et plus	5.6
<b>SEXE</b>	Masculin	80.7
	Féminin	19.3

Age : moyenne = 42 ans

médiane = 37 ans

*Q3. "Quel âge astu ?"*

*Q4. Sexe*

## ***NATIONALITÉ***

% base 410 répondants

Française	71.7
Double nationalité :	
. Française et pays de résidence	10.6
. Française et autre nationalité	2.0
. Pays de résidence et autre nationalité	1.0
Pays de résidence	7.3
Autres nationalité	7.3

Q5. "Quelle est ta nationalité ?"

## **Nationalité et lieu de résidence**

Nationalité	Lieu de résidence					
	UE	Autre Europe	Amérique du Nord	Amérique latine	Asie	Afrique
Française	80	60	64	70	78	38
Double nationalité	1	17	23	20	10	13
Pays de résidence	7	11	3	10	5	25
Autre nationalité	8	9	7	-	2	19

***SITUATION DE FAMILLE***

% base 410 répondants

Couple	80.5
Célibataire	18.5
S.R.	1.0
Enfants	68.5
- un	12.2
- deux	28.8
- trois	17.3
- quatre et plus	10.2
Aucun	30.7
S.R.	0.7

Age des enfants :	0-3 ans	38.4
	4-6 ans	31.7
	7-10 ans	25.3
	11-14 ans	16.4
	15-18 ans	10.7
	19 ans et plus	34.5

*Q7. "Quelle est ta situation de famille ?"*

*Q8. "Combien as-tu d'enfants ?"*

**DIPLÔME ET PROMOTION**

% base 410 répondants

HEC	77.6
ISA	15.1
MASTERE	7.1
Diplôme étranger	5.9
1940 et avant	2.7
1941 à 1950	3.4
1951 à 1960	6.1
1961 à 1970	9.5
1971 à 1980	15.1
1981 à 1990	27.8
1991 à 1999	35.4

*Q1. "Quel(s) diplôme(s) as-tu obtenu(s) ?"*

*Q2. "En quelle année as-tu obtenu ce(s) diplôme(s) ?"*

## SITUATION PROFESSIONNELLE

### STATUT ET FONCTION

% base 410 répondants

<b>STATUT</b>	Patron ou associé	19.5
	Salarié	64.4
	Profession libérale	1.7
	Retraité	8.3
	Autres	5.1
	S.R.	1.0
	<b>FONCTION</b>	Direction Générale
Gestion, finance		23.4
Marketing, vente		14.4
Juridique, administration		2.9
Conseil		11.0
Autres		10.0
<b>ACTIONNAIRE</b>		Oui
	Non	48.8
	S.R.	1.5

Q9. "Es-tu ... ?"

Q12. "Quelle est ta fonction actuelle/la dernière fonction que tu as exercée ?"

Q13. "Es-tu (étais-tu) actionnaire de ton entreprise ?"

Les répondants de nationalité française sont un peu plus souvent salariés et ceux qui ont la double nationalité : française et pays de résidence sont plus souvent patrons ou associés. Les répondants français sont un peu moins souvent actionnaires de leur entreprise.

%	Français	Double nationalité	Autres
Base	294	44	72
Patrons ou associés	15	41	75
Salariés	70	30	62
Autres	8	5	1
Retraités	7	20	8
SR.	-	5	3
Actionnaire	45	77	51

Les répondants de nationalité française occupent un peu moins souvent que les autres (34 %) des fonctions de Direction Générale.

### Actionnariat et âge

%	- 30 ans	31-40	41-50	51-60	61 et +
Actionnaire	37	50	46	65	58
Non actionnaire	62	48	55	33	40
S.R.	1	2	-	2	2

### **SECTEUR PROFESSIONNEL**

% base 410 répondants

Banque, bourse, finance	27.8
Industrie	19.0
Conseil, audit	9.3
Informatique, nouvelles technologies	9.0
Grande consommation	8.5
Luxe, mode, parfums	7.3
Publicité, communication	4.6
Autres	15.6
S.R.	1.0

Q11. "Quel est le secteur économique de ton entreprise/de la dernière entreprise pour laquelle tu as travaillé ?"

### **Secteur professionnel et lieu de résidence**

%	U.E	Autre Europe	Amérique du Nord	Amérique latine	Asie	Afrique
Banque, finance	38	34	16	15	22	6
Industrie	16	15	20	45	18	31
Conseil, audit	10	6	11	10	5	13
Nouvelles technologies	8	9	15	-	10	-
Grande consommation	5	11	11	-	15	19
Luxe, mode	5	9	9	5	7	-
Publicité, communication	5	4	3	5	7	6
Autres	15	13	15	20	17	25

Le secteur professionnel est indépendant de la nationalité des répondants.

## ***NATIONALITÉ DES ENTREPRISES***

% base 410 répondants

Multinationale	58.0
Française	40.0
Pays de résidence	31.1

Nota : multi-réponses

**Nota :** Les interviewés éprouvent souvent des difficultés à définir la nationalité de leur entreprise. Une même entreprise peut être considérée comme française ou multinationale selon que l'on considère son origine ou son implantation.

Les répondants de nationalité française ne se distinguent pas des autres répondants sur ce paramètre : 42 % travaillent ou ont travaillé pour des entreprises françaises, 61 % pour des multinationales et 21 % pour des entreprises du pays de résidence.

*Q10. "Travailles-tu (as-tu travaillé) pour une ou plusieurs entreprises ... ?"*

## ***MOBILITÉ PROFESSIONNELLE***

% base 410 répondants

Déplacements professionnels (nombre de jours/mois)	
Aucun	16.6
1 ou 2 jours	21.0
3 à 5 jours	24.9

6 à 10 jours	20.0
Plus de 10 jours	6.3
S.R.	11.2

Professions mobiles : moyenne 6 jours/mois

*Q18. "En moyenne, combien de jours par mois passes-tu hors de ton pays de résidence, pour ton travail ?"*

## PARCOURS PROFESSIONNEL

### ANNÉES TRAVAILLÉES EN FRANCE ET HORS DE FRANCE

% base 410 répondants

	<u>En France</u>	<u>Hors de France</u>
Aucune	20.5	0.7
1 à 2	14.6	15.2
3 à 5	22.9	23.4
6 à 10	19.8	19.8
11 à 20	13.7	21.0
Plus de 20	5.1	16.8
S.R.	3.4	3.2

Q16. "Au total, combien d'années as-tu travaillé hors de France et en France ?"

### NOMBRE DE PAYS DE RÉSIDENCE PROFESSIONNELLE

% base 410 répondants

Aucun	5.6
Un	38.8
Deux	27.6
Trois	15.1
Quatre	3.9
Cinq et plus	6.6
S.R.	2.3

5 % n'ont jamais travaillé à l'étranger (partis après leur retraite ou "inactifs").  
Les autres ont, en moyenne, travaillé dans 2 pays autres que la France.

Q17. "Dans combien de pays, autres que la France, as-tu travaillé ?"

## ACTIVITÉ DU CONJOINT

% base 330 répondants vivant en couple

Travaillant	50.3
Ne travaillant pas	48.2
S.R.	1.5

Q31. "Ta femme (ton mari) travaille-t-elle(il) ?"

### Activité du conjoint selon son sexe

% base 330 répondants vivant en couple

	<u>Féminin</u>	<u>Masculin</u>
Actif	41	91
Inactif	59	3
S.R.	-	5

% base 166 conjoints actifs

<u>Difficultés à trouver un emploi</u>	
Non	86.7
Oui	9.0
<u>Niveau de l'emploi comparé à celui en France</u>	
Supérieur	38.0
Equivalent	40.4
Inférieur	10.2
S.R.	11.4
<u>Renoncement à perspective de carrière</u>	
Non	67.5
Oui	22.3
S.R.	10.2

Q32. "A-t-elle(il) eu des difficultés à trouver son job ?"

Q33. "A quel niveau ce job se situe-t-il, par rapport à celui qu'elle(il) aurait eu en France ?"

Q34. "A-t-elle(il) renoncé à des perspectives de carrière pour te suivre ?"

## RAISONS DE QUITTER LA FRANCE

### ENSEMBLE DES RAISONS CITÉES

%, base 401 répondants

10 2

1. J'avais envie de découvrir une autre culture			
2. Mon entreprise m'a proposé de partir			
3. Le métier que j'exerce est plus intéressant ici			
4. L'ensemble salaire net, logement, avantages divers est plus intéressant			
5. Les salaires nets sont plus élevés			
6. L'expatriation sera un plus dans ma carrière			
7. Mon départ m'a fait progresser hiérarchiquement			
8. Les salaires bruts sont plus élevés			
9. Les revenus des personnes sont beaucoup moins taxés			
10. Mentalité différente, la réussite est encouragée			
11. Le travail est plus intéressant			
12. La hiérarchie est moins pesante			
13. La vie est plus agréable			
14. J'ai suivi mon conjoint			16
15. L'administration est moins tatillonne			14
16. Je suis originaire du pays où je réside			13
17. En France, les gens dynamiques sont brimés			12
18. On change plus facilement de job			12
19. Monter son entreprise est beaucoup plus facile			10
20. On embauche et on licencie facilement			7
21. L'ISF est un impôt dissuasif			7
22. Le profit des entreprises est moins taxé		5	
23. Les stock-options sont moins imposées		5	
24. On m'a offert des stock-options		5	
25. L'héritage est nettement moins imposé		3	

Les répondants retiennent, en moyenne, 6 des 25 raisons proposées

Q19. "Pour quelles raisons (parmi les raisons citées) as-tu quitté la France ?

**Les répondants de nationalité française citent, plus souvent que les autres...**

% bases 294 et 116 répondants

	<u>Français</u>	<u>Autres</u>
- Envie de découvrir une autre culture	67	26
- Proposition de leur entreprise	55	28
- Plus dans leur carrière	53	17
- Progression hiérarchique	38	22
- Accompagnement du conjoint	19	9
- Ensemble salaire net, logement, ... plus intéressant	48	30
- Salaires nets supérieurs	46	34
- Moindre imposition des stock-options	7	2
- ISF dissuasif	9	2
- <b>et moins souvent que les autres</b>		
- le retour dans le pays d'origine !	1	43

Les principales raisons citées peuvent être regroupées en quelques thèmes essentiels :

- **Le métier, la carrière**
  - mon entreprise m'a proposé de partir 47
  - le métier que j'exerce est plus intéressant ici 45
  - l'expatriation sera un plus dans ma carrière 43
  - mon départ m'a fait progresser hiérarchiquement 34
  - le travail est plus intéressant 29
  - la hiérarchie est moins pesante 29
  
- **Les revenus**
  - l'ensemble salaire net, logement, avantages est plus intéressant 43
  - les salaires nets sont plus élevés 43
  - les salaires bruts sont plus élevés 31
  - les revenus des personnes sont beaucoup moins taxés 30
  
- **La culture, la mentalité**
  - j'avais envie de découvrir une autre culture 55
  - la mentalité est différente, la réussite est encouragée 30
  - l'administration est moins tatillonne 14

## ***RAISONS LES PLUS IMPORTANTES***

%, base 341 répondants

10 2

1. J'avais envie de découvrir une autre culture			
2. L'ensemble salaire net, logement, avantages divers est plus intéressant			
3. Le métier que j'exerce est plus intéressant ici			
4. L'expatriation sera un plus dans ma carrière			
5. Mon entreprise m'a proposé de partir			
6. Mon départ m'a fait progresser hiérarchiquement			17
7. La vie est plus agréable			14
8. J'ai suivi mon conjoint			13
9. La mentalité est différente, la réussite est encouragée			12
10. Les salaires nets sont plus élevés			12
11. Le travail est plus intéressant			10
12. Je suis originaire des pays où je réside			8
13. La hiérarchie est moins pesante			6
14. Les revenus des personnes sont beaucoup moins taxés			5

340 répondants citent, en moyenne, 2,8 raisons

14 de ces raisons sont citées par, au moins, 5 % d'entre eux.

*Q9bis. "Quelles sont, parmi toutes celles qui ont pesé dans tes décisions, les 3 raisons les plus importantes ?"*

## Raisons les plus importantes et caractéristiques signalétiques

Les raisons citées sont plus importantes que pour l'ensemble des interviewés.

- **Age**
  - moins de 30 ans . l'expatriation sera un plus dans leur carrière (66)
  - 31-50 ans . l'expatriation les a fait progresser hiérarchiquement (43)  
. l'ensemble salaire, logement, avantages divers est plus intéressant (52)
  - plus de 50 ans . monter son entreprise est plus facile (18)
- **Sexe**
  - masculin . mon entreprise m'a proposé de partir (54)  
. le métier que j'exerce est plus intéressant ici (49)  
. mon départ m'a fait progresser hiérarchiquement (38)  
. l'ensemble salaires, logement, avantages divers est plus intéressant (48)
  - féminin . j'ai suivi mon conjoint (60)
- **Continent**
  - Amérique du Nord . mentalité différente, réussite encouragée (50)
  - Asie . envie de découvrir autre culture (75)  
. l'ensemble salaire, logement, avantages divers est plus intéressant (60)
  - Afrique . originaire du pays (56)
- **Statut**
  - Patron . monter son entreprise est plus facile (35)
  - Salariés . métier plus intéressant ici (52)  
. mon départ m'a fait progresser hiérarchiquement (38)  
. salaires nets plus élevés (48)
- **Secteur**
  - Finance . métier plus intéressant ici (65)  
. salaires nets plus élevés (62)  
. mentalité différente, réussite encouragée (40)  
. hiérarchie moins pesante (45)
  - Industrie . mon entreprise m'a proposée de partir (72)  
. mon départ m'a fait progresser hiérarchiquement (46)
  - Conseil . monter son entreprise est plus facile (24)  
. j'ai suivi mon conjoint (34)
  - Nouvelles technologies . on m'a offert des stock-options (14)

## **Autres raisons citées**

% base 401 répondants

Citent d'autres raisons que celles suggérées (152 répondants) dont :	38.0
- MBA, complément de formation, VSNA, CSNE, perfectionnement Langue	5.4
- Opportunité professionnelle, proposition intéressante, endroit idéal pour exercer métier, ...	6.6
- Choix délibéré d'une carrière internationale, avancement plus rapide, moins lié au diplôme, ambiance de travail plus stimulante, revenus supérieurs, ...	10.0
- Qualité de vie, conditions de vie plus agréables, société multi- culturelle, épanouissement de la famille, des enfants, ...	7.1
- Goût de l'aventure, de la découverte, du challenge	2.0
- Raisons personnelles, marié à ressortissant(e), aime le pays, sa culture, originaire du pays, ...	4.2
- Ras le bol de la France, du centralisme parisien, des lourdeurs administratives, de la mentalité française, besoin de fuir Paris, ...	4.0
- Exporter la France, sa culture, ses produits (1 citation)	

Q20. "Y-a-t-il d'autres raisons que celles listées ci-dessus qui sont intervenues dans ta prise de décision ? Lesquelles ?

## ***RAISONS DE QUITTER LA FRANCE CONFIRMÉES OU NON À L'EXPÉRIENCE***

% base 410 répondants

Oui, tout à fait	80.2
Oui, plutôt	15.9
	96.1
Non	1.0
S.R.	2.9

La confirmation des raisons du départ est encore plus nette chez les répondants de nationalité française (98 % et 82 % de "tout à fait").

Q21. "Ton expérience at-elle confirmée le bien-fondé des raisons qui t'ont décidé à quitter la France ?"

## ***POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES DE LA FRANCE PAR RAPPORT AU PAYS DE RÉSIDENCE***

### **- Points forts de la France**

% base 410 répondants

	Mieux en France	Moins bien en France	Δ
Protection sociale	63	7	+ 56
Coût des prestations médicales	64	8	+ 56
Qualité du système de santé	52	11	+ 41
Coût de l'éducation	59	5	+ 54
Qualité du système éducatif	35	11	+ 24
Vie culturelle	41	12	+ 29
Retraite	39	16	+ 23
Coût de l'habitat	48	30	+ 18

- **Points faibles de la France**

% base 410 répondants

	Mieux en France	Moins bien en France	Δ
Revenus nets du travail	10	73	- 63
Revenus nets du capital	9	61	- 52
Qualité de vie	11	50	- 39
Sécurité, criminalité	12	50	- 38
Qualité de l'habitat	19	50	- 31
Vie sociale	20	26	- 06

Q35. "Pour chacun de ces thèmes, dis-nous si le pays dans lequel tu résides est mieux, aussi bien ou moins bien que la France ?"

**Les répondants de nationalité française se distinguent peu des autres répondants sur l'appréciation des points forts et faibles relatifs de la France.**

On notera toutefois quelques écarts légers.

	Français	Autres
<b>Points forts de la France</b>		
Coût des prestations médicales	68	53
Coût de l'éducation	64	47
<b>Points faibles de la France</b>		
Sécurité, criminalité	54	38

**Points fort du pays de résidence et continent**

Les points forts cités sont plus importants (+) ou moins importants (-) que pour l'ensemble des répondants

	U.E.	Autre Europe	Amérique du Nord	Amérique Latine	Asie
Qualité de l'habitat	-	+	+	+	-
Qualité de la vie		+	+	+	-
Sécurité, criminalité		+	-		+
Climat	+	-	+	+	
Revenus nets du travail			+		+
Revenus nets du capital		+	+		

**Points faibles du pays de résidence et continent**

Les points faibles cités sont plus importants (+) ou moins importants (-) que pour l'ensemble des répondants.

	U.E.	Autre Europe	Amérique du Nord	Amérique Latine	Asie
Coût de l'habitat		+	-	-	+
Qualité du système de santé	+	-		+	
Coût des prestations médicales	-		+	+	
Protection sociale		-	+	+	
Qualité du système éducatif		-		+	-
Coût de	-	-	+	+	+

l'éducation					
Retraite	-	-	+	+	+
Vie culturelle	-			+	+

## PROXIMITÉ À LA FRANCE

### RETOUR DÉCIDÉ OU NON

% base 410 répondants

Oui	41.5
Ne sait pas	32.7
Non	24.4
S.R.	1.5
Avant la retraite	29.8
A la retraite	4.4
Ne sait pas	7.3

Q22. "Es-tu décidé à rentrer en France un jour ? Avant la retraite ou à la retraite ?"

### Décision de retour et caractéristiques signalétiques

	OUI	NON
Ensemble	42	24
- 30 ans	58	14
+ 50 ans	16	53
Nationalité Française	52	17
Pays résid.	13	40
Double nationalité	5	55
Continent U.E	39	21
Europe hors UE	30	40
Asie Océanie	57	10
Secteur industrie	55	15
Statut Patron, Associé	24	36
Salarié	51	17
Retraité	6	65

### Raisons de ne pas rentrer en France

Nombre de citations, base 74 répondants (nationalité Française et double nationalité)

- Pourquoi rentrer, aucune raison de rentrer	4
- Y va en vacances, de temps en temps, en a les avantages mais pas les inconvénients	14
- La France ne changera jamais	5
- Fiscalité dissuasive, ISF, droits de succession, ...	14
- Mentalité étroite, étriquée, ringarde, institutions archaïques, pays d'assistés, réussite pas encouragée	14
- Pesanteur administrative, contraintes	2
- Conflits sociaux, grèves	5
- Gouvernants incompetents, "affaires"	3
- 35 heures	2
- Insécurité, délinquance	2
- Hait Paris	3
- Opportunités de carrière	3
- Ambiance de travail plus stimulante, moins stressante	4
- Salaires plus élevés	2
- "Ai fait mon trou", "ai pris racines", marié, enfants, petits-enfants dans le pays, "ai fait ma vie"	20
- Plus d'attaches en France	5
- Bien ici, apprécie la vie, vit mieux qu'en France, conditions de vie plus agréables	13
- Préfère mentalité anglo-saxonne	3

A.

**RETRAITE**

% base 410 répondants

<b>Retraites en France</b>	
Oui	35.4
Non	25.1
Ne sait pas	39.5
<b>Cotisations</b>	
Oui	36.8
Non	58.8
S.R.	4.4

Q24. "Comptes-tu prendre ta retraite en France ?"

Q25. "Cotises-tu à une ou plusieurs caisses de retraite en France ?"

Les répondants de nationalité française ont plus souvent décidé de prendre leur retraite en France et cotisent plus souvent aux caisses de retraite françaises.

%	Français	Double nationalité	Autres
<b>Retraités en France</b>			
OUI	45	7	12
NON	13	55	56
Ne sait pas	42	36	32
<b>Cotisation en France</b>			
OUI	45	23	11
NON	51	68	85
S.R.	4	9	4

**Retraite décidée en France et cotisation**

	Retraite en France		
Cotisation en	OUI	NON	NSP

France			
OUI	51	23	33
NON	48	69	62
S.R.	1	8	6

### 1.3. SENTIMENT D'EXPATRIATION

% base 410 répondants

Expatriation	58.3
Même espace territorial	35.4
S.R.	6.3

Q27. "En quittant la France pour le pays dans lequel tu vis aujourd'hui, as-tu eu l'impression de "t'expatrier" ou, au contraire, de rester dans le même espace territorial ?"

#### Sentiment d'expatriation et caractéristiques signalétiques

	Expatriation	Même espace territorial
Ensemble	58	35
Age - 40 ans	66	28
+ 40 ans	46	46
Sexe Masculin	56	38
Féminin	68	24
Nationalité Française	64	33
Continent U.E	43	53
Autre Europe	47	47
Amérique du Nord	71	20
Amérique Latine	80	15
Asie Océanie	88	12
Statut Retraité	35	62

## VACANCES EN FRANCE

% base 410 répondants

Toujours en France	12.4
Souvent en France	42.4
	54.8
Parfois en France	37.3
Jamais en France	5.6
	42.9
S.R	2.2

Q23. "Passes-tu tes vacances en France ?"

### Vacances en France et caractéristiques signalétiques

	<b>Toujours ou souvent</b>
Ensemble	55
Age - 30 ans	48
31-40 ans	58
41-50 ans	61
51 +	52
Nationalité Française	59
Continent U.E	60
Autre Europe	55
Amérique Nord	42
Amérique Latine	70
Asie Océanie	60
Famille Célibataires	39
Couples	59
Enfants	61

## ***NATIONALITÉ DES ENFANTS***

% base 410 répondants

Française	41.5
Double nationalité	40.0
Autres nationalités	10.2
Ne sait pas et S.R.	8.3

Q26. "A priori, quelle nationalité auront tes enfants ?"

### **Nationalité du répondant et nationalité des enfants**

%

Répondant	Enfants			
	Français	Double nationalité	Pays résidence	NSP
Français	57	35	-	8
Double nationalité	2	86	5	7
Pays de résidence	-	27	67	6

## ***ETABLISSEMENTS SCOLAIRES FRÉQUENTÉS***

% base 281 répondants ayant des enfants

Publics	40.9
Privés	58.7
S.R.	10.7
Français	49.5
Nationaux	44.8
Autres	16.7
S.R.	10.0

Nota : Multi-réponses

**Nota** : Le taux de fréquentation des établissements scolaires français ou nationaux varie très peu selon les zones géographiques. On peut toutefois noter que les établissements nationaux sont plus fréquentés aux U.S.A. (57 %) et les établissements français plus fréquentés en Asie (54 %) et en Afrique (69 %).

Q28. "Tes enfants fréquentent-ils des établissements scolaires..."

### **Raisons de ne pas fréquenter des établissements français**

% base 164 répondants concernés

Il n'y en a pas ou sont trop éloignés	21.3
Ils sont de qualité médiocre	7.9
Autres raisons	60.4
- meilleure intégration des enfants,	45.1
les enfants ont la nationalité	
du pays	20.7
- établissements nationaux de qualité	
S.R.	16.5

Lorsqu'un établissement français est accessible, ceux qui choisissent malgré tout un établissement national fondent leur décision sur la volonté d'enraciner leurs enfants ou, tout au moins, de leur donner une double culture.

*B.*

## Fréquentation d'établissements français et nationalité du répondant

%

Répondant	Etablissements			
	Français	Nationaux	Autres	S.R.
Français	55	42	16	9
Double nationalité	47	56	18	6
Pays de résidence	25	31	25	31

Nota : Multi-réponses

## ***DÉCLARATION AU CONSULAT***

% base 410 répondants

OUI	72.9
NON	23.7
S.R.	3.4

Q30. "T'es-tu déclaré au Consulat de France ?"

## Déclaration au Consulat et Nationalité

Répondant	Oui	Non	S.R.
Français	85	14	1
Double nationalité	91	10	-
Pays de résidence	3	77	20

C.

### **Raisons de ne pas s'être déclaré au Consulat**

Nombre d'interviewés : base 45 répondants (Nationalité Française et double nationalité).

- Inutile, sans intérêt	10
- Ne souhaite pas être trop lié à la communauté française, se sent Européen	3
- Pas le sentiment d'être expatrié, retours fréquents	3
- Pas d'urgence, pays pas dangereux	2
- Se méfie des fichiers informatisés	1
- De passage, arrivé depuis peu	3
- Va le faire pour pouvoir voter	5
- Pas le temps, pas pris le temps	10
- Oublié, n'y a pas pensé	1
- Horaires pas commodes	4
- Personnel pas aimable, "odieux"	4
- Compliqué, tatillon, procédure lourde	6

## ***PARTICIPATION À LA VIE DANS LA COMMUNAUTÉ FRANCOPHONE***

% base 410 répondants

Oui, beaucoup	7.8
Oui, un peu	32.0
	<hr/>
	39.8
Non, pas beaucoup	26.6
Non, pas du tout	31.2
	<hr/>
	57.8
S.R.	2.4

On notera que les répondants de nationalité française ne participent pas plus que les autres à la vie associative de la communauté française (7 + 33 = 40).

Les taux de participation sont plus élevés en Asie (58 %) et en Afrique (62 %) qu'en Europe (30 %). Les autres zones sont à la moyenne.

Q29. "Participes-tu à la vie associative de la communauté francophone ?"

### ***1.9. ASSISTANCE AUX NOUVEAUX ARRIVANTS FRANÇAIS***

% base 410 répondants

OUI	65.4
NON	27.6
S.R.	7.1

Les répondants de nationalité française ne sont pas plus disposés que les autres à s'investir pour accueillir de nouveaux arrivants (65 %).

Les mieux disposés sont, au contraire, les "nationaux" (80 %).

Q36. "Serais-tu prêt à t'investir pour aider des Français qui décideraient de s'installer ... ?"

## SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

### *1.10. SIGNALÉTIQUE*

- **La grande majorité des HEC "expatriés" résident dans un pays de l'Union Européenne (41 %) ou en Amérique du Nord (22 %).**

Les pays les plus représentés sont les USA (19 %), la Grande-Bretagne (17 %) ; la Suisse (9 %) et l'Allemagne (6 %).

- Plus de la moitié (57 %) ont moins de 40 ans
- 7 sur 10 (72 %) sont de nationalité française
- 8 sur 10 (80 %) sont mariés et 7 sur 10 (69 %) ont un ou plusieurs enfants
  
- Les 2/3 (64 %) sont salariés
- La moitié sont actionnaires de leur entreprise et 20 % sont "patrons" ou "associés"
- Près de 30 % travaillent dans le secteur financier et près de 20 % dans le secteur industriel. Le conseil, l'informatique et les nouvelles technologies, la grande consommation, le luxe emploient 7 à 9 % des HEC "expatriés"
- 6 sur 10 travaillent ou ont travaillé dans des entreprises multinationales, 4 sur 10 dans des entreprises françaises et 3 sur 10 dans des entreprises du pays de résidence
- **Les HEC "expatriés" ont vécu et travaillé dans un, deux, voire trois pays étrangers et ils ont passé deux fois plus de temps à l'étranger qu'en France.**

### ***1.11. RAISONS DE QUITTER LA FRANCE***

- **Les raisons les plus souvent invoquées concernent :**
  - **Le métier :** Les expatriés ont saisi une proposition, sont partis pour progresser et parce que l'exercice de leur métier est plus intéressant qu'en France.
  - **Les revenus :** Les revenus sont plus élevés et moins taxés qu'en France.
  - **La culture :** Ils avaient envie de découvrir une autre culture ou d'échapper à la "mentalité française" (administration envahissante et esprit d'entreprise pénalisé).
- **La quasi-totalité des répondants (96 %) ont vérifié à l'expérience le bien-fondé des raisons qui les avaient conduits à quitter la France.**

### ***1.12. POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES DE LA FRANCE***

A.

- **Pour la grande majorité des répondants la France a des forces et des faiblesses évidentes.**

Ses points forts sont la protection sociale, le système de santé, le système éducatif, la vie culturelle et la retraite.

Ses points faibles sont les revenus nets du travail et du capital, la qualité de vie et la sécurité, la qualité de l'habitat.

### **1.13. PROXIMITÉ À LA FRANCE**

- **42 % des "expatriés" sont décidés à revenir en France**, dont la majorité (30 %) avant la retraite.

Ce pourcentage est un peu plus élevé parmi les Français (50 %), les plus jeunes (58 % des moins de 30 ans) et les salariés (51 %).

**Les autres n'ont pas encore pris de décision (33 %) ou ont décidé de rester dans leur pays de résidence (24 %).**

- Ceux qui ont choisi de "ne pas rentrer" en France fondent leur décision sur...
  - Les reproches qu'ils adressent à la France : Fiscalité dissuasive, contraintes administratives, système qui encourage la paresse et pénalise l'initiative, conflits sociaux et grèves à répétition,...
  - Le fait qu'ils ont "pris racine" dans leur pays d'accueil et n'ont plus d'attaches en France
  - La conviction que la France est le pays idéal pour passer des vacances mais pas pour résider en permanence, afin "d'en avoir les avantages mais pas les inconvénients".
- **Un peu plus du tiers (37 %) cotisent à une ou plusieurs caisses de retraite en France**
- **Moins de 6/10 (58 %) ont eu l'impression de s'expatrier en quittant la France**

Ce % est différent selon que les répondants résident dans un pays d'Europe (45 %), en Amérique du Nord (70 %) ou en Asie (80 %).

Les retraités, installés de longue date dans leur pays de résidence, ne se sentent plus expatriés (35 %).

- Un peu plus de la moitié seulement (55 %) passent "toujours" ou "souvent" leurs vacances en France.
- **Les enfants des Français seront Français (57 %) ou auront la double nationalité (35 %).**

Les enfants de ceux qui ont la double nationalité l'auront également.

- **La moitié des enfants fréquentent des établissements scolaires Français**

Lorsqu'ils choisissent un établissement du pays de résidence (45 %) ou d'un pays tiers (17 %) ; c'est parce que ceux-ci sont de bonne qualité, que les enfants sont parfaitement intégrés dans le pays ou que les établissements français sont inexistantes ou trop éloignés (21 %), plus rarement parce qu'ils sont de mauvaise qualité (8 %).

- **85 % des Français et 91 % de ceux qui ont la double nationalité sont déclarés au Consulat**

Ceux qui ne sont pas déclarés trouvent cette démarche inutile et compliquée ou n'ont pas "encore" pris le temps de l'accomplir.

- **Près de 6/10 (58 %) ne participent pas ou très peu à la vie de la communauté francophone ; mais les 2/3 sont prêts à aider les nouveaux arrivants français.**

Constituée dans le prolongement des travaux déjà effectués par le Sénat sur la « fuite des cerveaux », la mission d'information sur l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises a voulu répondre à la question suivante : face à la mobilité croissante des hommes, des entreprises et des capitaux, la France est-elle en train de perdre une partie de ses forces vives, ou fait-elle en sorte de tirer le meilleur parti de ses réels atouts ?

Au vu des témoignages recueillis en France et à l'étranger, et notamment, de ceux exprimés directement par plusieurs centaines d'expatriés dans le cadre d'un forum internet, ainsi que d'une étude réalisée auprès des anciens diplômés d'HEC expatriés, le rapport d'information de la mission s'est donné pour tâche d'évaluer l'ampleur et, surtout, la signification des mouvements d'expatriation.

Il dresse un inventaire des handicaps qui viennent affaiblir l'attractivité et la compétitivité de notre pays, démontrant que la France a tendance à gâcher ses atouts par des attitudes et des choix à contre-courant.

Considérant que l'État doit d'abord se moderniser profondément et mieux tirer avantage de la mondialisation, il propose une stratégie offensive visant à :

- doter l'entreprise « France » d'un cadre fiscal et social plus attractif ;
- dynamiser la recherche et l'innovation et favoriser le rayonnement de tous les talents ;
- développer une politique globale, volontaire et cohérente de l'ouverture à l'international.