

N° 773

SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2024-2025

Enregistré à la Présidence du Sénat le 24 juin 2025

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

au nom de la délégation aux entreprises (1) portant sur le thème
« **Assurances, énergie : les nouvelles contraintes des entreprises** »,

Par MM. Michel CANÉVET et Guillaume GONTARD,

Sénateurs

(1) Cette délégation est composée de : M. Olivier Rietmann, *président* ; MM. Pierre Cuypers, Christian Klinger, Michel Canévet, Patrick Chauvet, Mme Marion Canalès, MM. Simon Uzenat, Martin Lévrier, Ian Brossat, Michel Masset, Guillaume Gontard, Emmanuel Capus, *vice-présidents* ; M. Michel Bonnus, Mmes Else Joseph, Brigitte Devésa, M. Jérôme Darras, *secrétaires* ; MM. Yves Bleunven, Denis Bouad, Jean-Luc Brault, Mmes Catherine Conconne, Mireille Conte Jaubert, MM. Gilbert Favreau, Stéphane Fouassin, Mme Laurence Garnier, M. Fabien Gay, Mmes Antoinette Guhl, Brigitte Hybert, M. Olivier Jacquin, Mme Lauriane Josende, MM. Daniel Laurent, Pierre-Antoine Levi, Mme Pauline Martin, MM. Franck Menonville, Serge Mérillou, Damien Michallet, Mme Anne-Marie Nédélec, MM. Cyril Pellevat, Clément Pernot, Sébastien Pla, Mme Anne-Sophie Romagny, M. Dominique Théophile, Mme Sylvie Valente Le Hir.

VERSION PROVISoire

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
L'ESSENTIEL.....	5
AVANT-PROPOS	13
I. L'ACCÈS À L'ASSURANCE : UN FACTEUR DE VULNÉRABILITÉ CROISSANTE POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES.....	14
A. LE MARCHÉ FRANÇAIS DE L'ASSURANCE SOUS PRESSION : ENTRE HAUSSE DES PRIMES ET DURCISSEMENT DES CONDITIONS	14
B. LA CARTOGRAPHIE DES TENSIONS : DES DIFFICULTÉS EXACERBÉES DANS CERTAINS SECTEURS DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE	16
1. Le secteur de l'agroalimentaire.....	16
2. L'industrie de défense	17
3. La filière bois	18
4. Les transports.....	19
5. La filière photovoltaïque.....	21
6. À l'échelle européenne, vers une convergence des difficultés ?	23
C. LES FACTEURS EXPLICATIFS : UN ENVIRONNEMENT DE RISQUE EN MUTATION	24
1. Les clefs pour comprendre l'évolution du marché de l'assurance aux entreprises.....	24
2. Le risque climatique.....	25
3. Le risque cyber.....	26
4. Les violences urbaines.....	29
D. LES RECOMMANDATIONS DE LA DÉLÉGATION	32
1. Se préparer dans les meilleures conditions à la négociation avec l'assureur.....	32
2. Restreindre le champ d'incertitude contractuelle pour les entreprises	33
3. Améliorer les pratiques sur le marché de l'assurance aux entreprises.....	34
II. LE COUT DE L'ÉNERGIE : NOUVELLE CONTRAINTE POUR LES ENTREPRISES	35
A. LE CHOC D'OFFRE : LA HAUSSE DES PRIX DE L'ÉNERGIE ET SES CONSÉQUENCES.....	35
1. Un choc inédit aux effets variables	35
2. Une exposition variable au risque énergétique.....	43
3. L'impact sur les entreprises énérgo-intensives.....	47
B. LES STRATÉGIES DÉPLOYÉES POUR AMORTIR LE CHOC ÉNERGÉTIQUE	54
1. Les leviers actionnés par les entreprises.....	54
a) L'ajustement par les prix.....	55
b) L'ajustement par les volumes produits.....	58
c) L'ajustement organisationnel.....	60
2. Les dispositifs mis en place par l'État.....	63
a) Le rôle pivot de l'accès régulé à l'électricité nucléaire historique (ARENH).....	63
b) Les aides transversales	65
c) Les aides ciblées	69
d) Les mesures européennes	72

C. LES PROPOSITIONS DE LA DÉLÉGATION POUR RENFORCER LA RÉSILIENCE DES ENTREPRISES FACE À LA VOLATILITÉ DES PRIX DE L'ÉNERGIE.....	76
CONCLUSION.....	89
EXAMEN EN DÉLÉGATION.....	91
COMPTE RENDU DES RÉUNIONS DE LA DÉLÉGATION	105
I. COMPTE RENDU DE LA TABLE RONDE DU 12 NOVEMBRE 2024.....	105
II. COMPTE RENDU DE LA TABLE RONDE DU 27 MAI 2025.....	129
LISTE DES PERSONNES ENTENDUES	147

L'ESSENTIEL

Quel est le point commun entre, d'une part, une boulangerie dont la dépense en énergie est passée en quelques années de 1,5 % du chiffre d'affaires à 3,7 %, et d'autre part, une entreprise de l'ameublement dont les primes d'assurance ont bondi de 500 000 euros il y a dix ans à **2,2 millions d'euros** aujourd'hui ? Elles sont toutes les deux confrontées à la difficulté de contenir l'emballlement de charges auparavant mieux maîtrisées.

Dans le cadre de ses travaux, la délégation sénatoriale aux entreprises a été alertée sur deux préoccupations montantes. La première réside dans **le prix de l'énergie, dont l'évolution récente éprouve** la soutenabilité d'un certain nombre de stratégies industrielles et la survie économique de certaines activités. La seconde correspond aux **difficultés à s'assurer** à des conditions et des tarifs acceptables.

Ces enjeux diffèrent de par leurs origines, leurs mécanismes et leurs impacts financiers. Ils constituent toutefois, tous les deux, des **contraintes émergentes** pour les entreprises. Ils trouvent leur origine dans un fonctionnement défaillant du marché, qui appelle des correctifs en conséquence.

I. L'ACCÈS À L'ASSURANCE : UNE FACTEUR DE VULNÉRABILITÉ CROISSANTE POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

Les conditions d'assurance sous tension pour les entreprises

Le marché de l'assurance d'entreprise représente **25,8 milliards d'euros** en 2023 (dont 36,6 % en assurance dommages). S'assurer devient de plus en plus difficile pour nombre d'entreprises françaises, au point de devenir un facteur de fragilité.

Primes en forte hausse, garanties resserrées, résiliations unilatérales : les tensions assurantielles s'installent dans le paysage économique et menacent la continuité d'activité, notamment des PME et ETI. Entre 2020 et 2024, les primes d'assurance multirisques ont augmenté de 17 %. Le ratio sinistres/cotisations dépasse les seuils de soutenabilité dans les branches climatiques et cybersécurité. Les réassureurs, confrontés à l'inflation et aux catastrophes naturelles, réduisent leur appétence au risque, répercutant cette pression sur les assureurs primaires.



Des secteurs économiques stratégiques en difficulté



AGROALIMENTAIRE

24 % des entreprises de la FEEF et 32 % des entreprises sondées par l'ANIA ont subi la **résiliation de leurs contrats d'assurance**. Les primes moyennes atteignent 171 000 euros par an, avec des investissements préventifs hors de portée : **1,2 million d'euros pour des sprinklers sur un site standard**.



DÉFENSE

Hausses de primes de 250 % (en 6 ans) constatées pour certaines PME. L'application mécanique de critères ESG conduit à l'exclusion de nombreux industriels. Les assureurs étrangers ou les captives (assurances de groupe) deviennent les seules options économiquement viables.



TRANSPORT PUBLIC

20 saisines du Bureau central de tarification en décembre 2023 ont évité l'interruption de lignes **faute d'assurance responsabilité civile**.



BOIS ET AMEUBLEMENT

Matériaux inflammables, bâtiments vétustes, faible mutualisation : les assureurs classent ces entreprises en « risques aggravés » avec des **primes dissuasives**.



PHOTOVOLTAÏQUE

Sinistralité mal modélisée, données techniques lacunaires, clauses d'exclusion nombreuses : ce pilier de la transition énergétique devient difficilement assurable.



La montée en puissance de risques émergents

CLIMAT

Les **inondations de 2023** ont causé **785 millions d'euros de pertes assurées**



CYBERSÉCURITÉ



... de hausse des primes en Europe en trois ans



... des PME européennes ne trouvent pas de couverture adaptée

VIOLENCES URBAINES

945 millions d'euros

de **sinistres liés aux émeutes** de 2024 en Nouvelle-Calédonie



... de **hausse de sinistres graves** en 2024

➤ **La délégation recommande...**

- de se préparer dans les meilleures conditions à la négociation avec l'assureur ;
- de restreindre le champ d'incertitude contractuelle pour les entreprises ;
- d'améliorer les pratiques sur le marché de l'assurance aux entreprises.

LES RECOMMANDATIONS DE LA DÉLÉGATION

SE PRÉPARER DANS LES MEILLEURES CONDITIONS à la négociation avec l'ASSUREUR

1. En amont de la passation du contrat d'assurance, procéder à une évaluation la plus précise et la plus exhaustive possible des risques à couvrir.

RESTREINDRE LE CHAMP D'INCERTITUDE contractuelle POUR LES ENTREPRISES

2. Programmer, le cas échéant de manière concertée avec l'assureur, l'effort d'investissement dans la prévention des risques.

3. Privilégier la passation de contrats pluri-annuels afin de sécuriser dans le temps l'entreprise assurée.

4. Arrêter un délai minimum de résiliation du contrat d'assurance avant son échéance (6 mois par exemple), afin de préserver les marges de manœuvre de l'entreprise pour trouver un nouvel assureur.

AMÉLIORER LES PRATIQUES SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE AUX ENTREPRISES

5. Dans l'approche actuarielle et commerciale des compagnies d'assurance, élargir le périmètre de mutualisation des risques afin de préserver l'assurabilité de tous les secteurs d'activité et de toutes les catégories d'entreprises.

6. Créer un « Observatoire de l'assurance aux entreprises » réunissant les professionnels du secteur, les représentants des entreprises et ceux des Services départementaux d'incendie et de secours (SDIS). Cet Observatoire rapprochera les différents acteurs en vue d'un partage des bonnes pratiques dans la relation entreprises / assureurs.

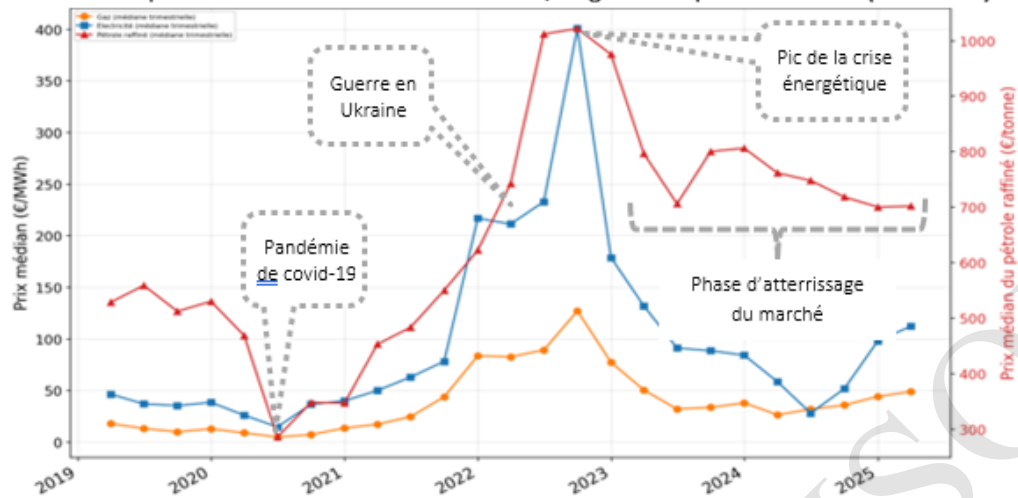
2. LE COÛT DE L'ÉNERGIE : NOUVELLE CONTRAINTE POUR LES ENTREPRISES

Un marché volatile et un choc d'offre tout juste surmonté

Traditionnellement, les marchés de l'énergie connaissent une volatilité intrinsèque, particulièrement marquée pour l'électricité car elle ne peut pas être stockée. **Les fluctuations des prix** y sont parfois importantes d'une année à l'autre, d'un mois à l'autre, d'un jour à l'autre.

Le choc d'offre à partir de 2021 s'est traduit par une envolée des prix de l'électricité, du gaz et des produits pétroliers raffinés sur les marchés de gros.

L'évolution des prix médians trimestriels de l'électricité, du gaz et des produits raffinés (2019-2025)



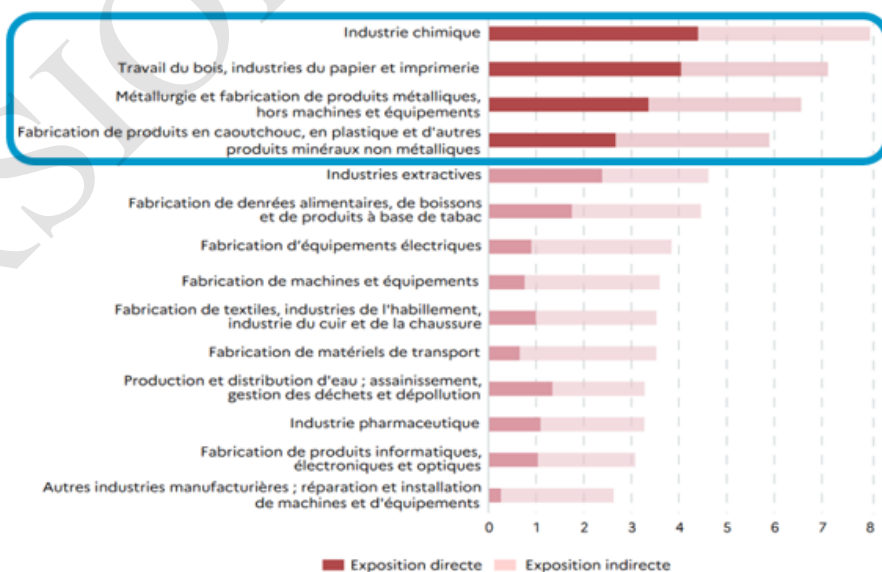
Source : délégation sénatoriale aux Entreprises, à partir des données fournies par le Commissariat général du développement durable, Service des données et de la statistiques, avril 2025

Les entreprises les plus impactées

Si la grande majorité des entreprises française est affectée par la hausse des prix de l'énergie, elles ne le sont pas toutes dans les mêmes proportions. L'exposition au risque énergétique varie notamment selon leur **mix énergétique**, leurs **contrats d'approvisionnement** et leur **capacité à répercuter les hausses sur leurs prix de vente**.

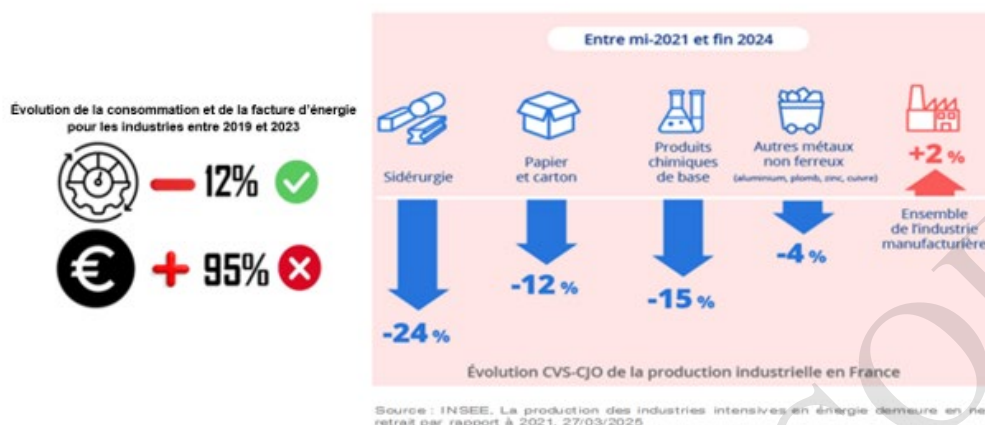
L'exposition des secteurs industriels à l'énergie

Graphique 3 - Exposition totale des secteurs industriels aux intrants énergétiques en pourcentage de leur production annuelle (2018)



Note: Les couleurs foncées correspondent aux secteurs les plus exposés pour lesquels le poids des intrants énergétiques excède 5% de la production.
Source: Tableau des entrées intermédiaires à 38 branches, calculs DGE.

Source : direction générale des entreprises (DGE)



Les interrogations sur « l'après ARENH »

La cessation de l'ARENH au 31 décembre 2025 signifie **la disparition de l'accès à une portion significative de l'électricité nucléaire à un tarif régulé de 42 €/MWh pour les fournisseurs alternatifs et, de manière indirecte, pour les entreprises clientes**. À compter de 2026, les entreprises seront donc davantage soumises à la volatilité des prix sur les marchés de gros de l'énergie, où les prix sont généralement supérieurs au tarif ARENH en particulier durant les périodes de tension entre l'offre et la demande.

Un nouveau dispositif, le **Versement nucléaire universel (VNU)**, établira un prix de référence, pour la fixation duquel les travaux de la Commission de régulation de l'énergie (CRE) sont en cours. Les entreprises électro-intensives ont, pour leur part, engagé des **négociations avec EDF** sur les prix, avec l'objectif de parvenir à des accords d'ici à la fin de l'année 2025.

➤ La délégation recommande...

- de préserver la compétitivité prix des entreprises consommatrices d'énergie ;
- de rendre les prix de l'énergie plus lisibles et plus prévisibles ;
- d'encourager les efforts d'adaptation des entreprises.

LES RECOMMANDATIONS DE LA DÉLÉGATION

PRÉSERVER LA COMPÉTITIVITÉ PRIX DES ENTREPRISES CONSOMMATRICES D'ÉNERGIE

7. Réviser les contrats de fourniture d'électricité passés lors de la période de très forte tension sur les prix (2022). La baisse des tarifs doit être répercutée, au moins en partie, dans ces contrats économiquement très déséquilibrés aujourd'hui.

8. Assurer un suivi d'ici la fin de l'année 2025 des négociations engagées entre EDF et ses clients gros consommateurs d'énergie.

9. Étant donné le lien historique entre l'hydroélectricité et l'industrie, il est essentiel de garder une maîtrise publique de nos barrages. Cela implique de sortir cette activité du cadre concurrentiel, soit par une dérogation européenne (comme le demande une résolution votée à l'unanimité à l'Assemblée nationale), soit en privilégiant un système de quasi-régie.

RENDRE LES PRIX DE L'ÉNERGIE PLUS LISIBLES ET PLUS PRÉVISIBLES

10. Établir un « contrat type » pour les *Power Purchase Agreement* (PPA) qui puisse servir de référence et de base de négociation aux entreprises dépourvues d'expertise en matière de passation de contrat complexe.

11. Garantir un certain degré de prévisibilité des tarifs de l'électricité en privilégiant les « contrats pour différence » (CfD) avec un tarif plancher et un tarif plafond (CfD dit « corridor »).

ENCOURAGER LES EFFORTS D'ADAPTATION DES ENTREPRISES

12. Sensibiliser l'écosystème économique local et les collectivités territoriales à l'intérêt de développer des « communautés énergétiques locales ».

13. Valoriser davantage l'effort d'adaptation des entreprises aux contraintes de fonctionnement du réseau électrique (pratique dite de « l'effacement ») au travers d'une tarification plus incitative en « heures creuses » et de garanties d'emprunt accordées à l'effort d'équipement énergétiquement sobre.

14. Intégrer dans les Plans en faveur de l'activité économique (plans de relance, plans en faveur de la transition environnementale, plans sectoriels...) un volet consacré au soutien du financement de l'investissement dans la décarbonation.

15. Pour favoriser les alternatives à l'électricité, faire tomber les barrières économiques (encouragement à l'investissement) et réglementaires (simplification) qui freinent le développement de la production de chaleur à partir de la biomasse produite localement et de la géothermie. Maintenir le « Fonds chaleur » qui encourage le déploiement des installations de production de chaleur renouvelable.

16. Maintenir l'effort budgétaire de l'État au service de la compensation carbone des entreprises afin de préserver le tissu industriel et les projets de décarbonation.

GLOSSAIRE

ARENH (Accès Régulé à l'Électricité Nucléaire Historique) : dispositif permettant aux fournisseurs alternatifs d'acheter à EDF une partie de l'électricité nucléaire à un prix réglementé (42 euros le mégawattheure) ;

CfD (Contrat pour Différence) : contrat garantissant un prix fixe au producteur et au consommateur d'électricité. Si le prix du marché est inférieur à ce prix, l'État compense le producteur ; si le prix du marché est supérieur, le producteur reverse la différence à l'État. Ce mécanisme protège contre la volatilité des prix et assure une stabilité des revenus pour les producteurs et des coûts prévisibles pour les consommateurs ;

Communauté énergétique locale : entité juridique regroupant des citoyens, des collectivités et des entreprises d'un même territoire, qui produisent, consomment et partagent localement de l'énergie (généralement renouvelable) dans le but de générer des bénéfices environnementaux, économiques ou sociaux pour les membres et le territoire ;

PPA (Power Purchase Agreement) : contrat à long terme entre un producteur d'électricité (souvent renouvelable) et un acheteur (entreprise, collectivité ou négociant) fixant les conditions de vente de l'électricité : quantité, prix, durée et modalités de livraison. Ce type de contrat permet à l'acheteur de sécuriser un approvisionnement en énergie à un prix stable, tout en garantissant au producteur un revenu sur la durée du contrat.

VERSION PROVISoire

AVANT-PROPOS

La présente mission d'information trouve son explication dans les remontées de terrain parvenues jusqu'à votre délégation à l'occasion de ses différents travaux, en particulier lors de ses déplacements « hors-les-murs ». Du point de vue des entreprises, la période récente s'est en effet caractérisée, entre autres, par **des difficultés inédites dans l'accès à l'assurance et à l'énergie**. Suscitant de lourdes préoccupations chez les chefs d'entreprise et parfois même du découragement, ces difficultés méritent assurément une attention particulière. Autant l'inquiétude sur le coût de l'énergie n'est pas, à proprement parler, un élément de surprise, autant les récriminations autour des contrats d'assurance ont initialement éveillé davantage de curiosité, pour ne pas dire d'incompréhension.

Parler d'énergie, c'est s'attacher à un facteur de production à part : **sans énergie, l'appareil productif s'arrête**. Or, depuis la pandémie de Covid-19, puis la guerre en Ukraine, ce secteur a été profondément bouleversé. Ces crises ont provoqué un choc d'offre sans précédent, dont les répercussions se font sentir jusque dans les plus petites entreprises de nos territoires. Il n'était donc pas surprenant que ce thème soit en bonne place dans l'ordre des priorités de nos entreprises.

À l'inverse, **la question de l'assurance constitue un motif de stress plus récent**, mais non moins préoccupant. Il y a encore peu, l'assurance était classée parmi les charges fixes : une ligne de dépense certes à surveiller, mais qui ne suscitait pas d'inquiétude particulière. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Pourquoi tant d'entreprises se retrouvent-elles désormais confrontées à des refus de garantie, à des hausses brutales de primes, voire à l'impossibilité pure et simple de s'assurer ?

L'étude en parallèle des enjeux relatifs à l'accès à l'assurance et à l'énergie se justifie pleinement pour au moins deux raisons de fond. Tout d'abord, ces deux problématiques ont en commun d'avoir **émergé à peu près au même moment** en tant que contraintes nouvelles et fortes pesant dorénavant sur un certain nombre d'entreprises. Ensuite, les difficultés rencontrées pointent, pour une part, **les limites du fonctionnement d'un marché** : sans intervention extérieure de la puissance publique, l'offre et la demande peuvent parfois avoir du mal à se rencontrer de façon optimale. Les propositions du présent rapport visent donc à combler des manques, à renforcer la résilience de nos entreprises et, au final, à préserver l'équilibre de nos territoires.

I. L'ACCÈS À L'ASSURANCE : UN FACTEUR DE VULNÉRABILITÉ CROISSANTE POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

L'assurance constitue aujourd'hui un maillon essentiel de **la chaîne de résilience** des entreprises. Loin d'être un simple instrument de couverture des *aléas*, elle conditionne l'accès au crédit, la conclusion de contrats commerciaux et parfois même la poursuite de l'activité dans certains secteurs à risque.

Pourtant, **les témoignages recueillis par votre délégation aux entreprises montrent une dégradation continue des relations entre les entreprises et leurs assureurs** : augmentation généralisée des primes, réduction des garanties, résiliations unilatérales sans justification, durcissement des critères de souscription. Ces évolutions créent un climat d'incertitude préjudiciable tant à l'investissement qu'à l'emploi.

A. LE MARCHÉ FRANÇAIS DE L'ASSURANCE SOUS PRESSION : ENTRE HAUSSE DES PRIMES ET DURCISSEMENT DES CONDITIONS

Le marché de l'assurance des entreprises couvre une large palette de risques, allant des dommages aux biens à la responsabilité civile (RC), en passant par les garanties cyber ou climatiques. Évalué à **25,8 milliards d'euros** de cotisations en 2023¹, ce marché pèse 36,6 % du total national des cotisations d'assurance de dommages aux biens et en responsabilité².

L'assurance de dommages aux biens des entreprises

L'assurance aux entreprises se décompose en sous-secteurs regroupant des activités disparates : l'assurance des flottes, l'assurance agricole, l'assurance construction, la responsabilité civile générale (RCG) et l'assurance de dommages aux biens.

La segmentation du marché « entreprises » fait en outre ressortir deux grandes catégories d'assurés :

- un segment dit « professionnels », c'est-à-dire les commerçants, les artisans et les très petites entreprises (TPE) ;
- un segment pour les autres entreprises de taille plus importante.

Dans ce cadre, l'assurance des dommages aux biens de l'ensemble des entreprises en France représente environ 3,7 milliards d'euros. Bien que significatif, ce montant ne correspond cependant qu'à 5 % des 70 milliards d'euros de l'assurance dommages et responsabilité en France.

¹ Données France Assureurs.

² Idem.

Depuis 2019, **le volume des cotisations** a enregistré une progression notable, qui s'explique moins par un accroissement du nombre de contrats que par une hausse généralisée des primes. Cette dynamique est particulièrement marquée pour les petites et moyennes entreprises (PME) et les entreprises de taille intermédiaire (ETI), qui subissent des augmentations significatives du fait de leur moindre pouvoir de négociation et de la perception d'une sinistralité plus forte.

Parallèlement, le nombre et le montant des sinistres ont connu une croissance soutenue. En 2023, le secteur assurantiel en France a ainsi eu à faire face à 13 millions de sinistres, dont **1 050 000 liés à l'assurance des entreprises**¹.

Indicateur central pour les assureurs afin d'évaluer la rentabilité technique de leurs portefeuilles, le **ratio sinistres/cotisations (S/C)** en vient à excéder les seuils d'alerte dans certaines branches, notamment dans le domaine de l'assurance face aux risques cyber et climatiques. Cette situation engendre des portefeuilles déficitaires, à l'origine de retraits d'offres et de durcissements contractuels.

Comprendre le phénomène de « sélection adverse » sur le marché de l'assurance

La « sélection adverse » désigne une situation dans laquelle une asymétrie d'information entre assureurs et assurés conduit à une dégradation de la qualité moyenne des risques couverts. En effet, sur un marché où les assureurs ne peuvent pas distinguer de manière précise les entreprises à faible risque de celles à risque élevé, les primes proposées ont tendance à refléter un niveau de risque moyen. Cette situation incite alors les entreprises les moins risquées, qui estiment payer une prime trop élevée par rapport à leur profil, à se retirer du marché. Ne restent alors majoritairement sur le marché que les entreprises à risque élevé, ce qui alourdit mécaniquement le coût global pour les assureurs et peut entraîner un cercle vicieux de hausse des primes et de retrait des bons risques.

Bien identifié en économie depuis les travaux de George Akerlof, ce mécanisme est particulièrement préoccupant dans le secteur de l'assurance des entreprises, où la diversité des profils et la rareté de données fiables peuvent renforcer les phénomènes de sélection adverse.

Dans l'équilibre économique général du marché, **le rôle des sociétés de réassurance** est essentiel. Leur surface financière rend en effet possible la mutualisation des risques à une échelle mondiale ; elles permettent ainsi aux assureurs dits « primaires » de couvrir des sinistres majeurs (catastrophes naturelles...). Toutefois, depuis 2020, les conditions imposées par les réassureurs dans les traités de réassurance se sont durcies en raison des effets du changement climatique, de l'inflation et d'un contexte géopolitique incertain. Ces ajustements ont un effet domino sur les assureurs français, contribuant à la contraction de l'offre sur certains segments de marché.

¹ Données France Assureurs.

B. LA CARTOGRAPHIE DES TENSIONS : DES DIFFICULTÉS EXACÉRBERÉES DANS CERTAINS SECTEURS DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

1. Le secteur de l'agroalimentaire

Le secteur de l'agroalimentaire est en première ligne des tensions assurantielles. Selon la Fédération des entreprises et entrepreneurs de France (FEEF), **24 % des entreprises membres** (PME et ETI du secteur) ont vu leurs **contrats d'assurance résiliés de manière unilatérale en 2024**. Cette proportion est confirmée par l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA), qui cite un taux de 32 % sur un panel de 100 entreprises interrogées. Ce phénomène de résiliation unilatérale s'accompagne souvent d'un défaut de justification de la part des assureurs : selon la FEEF, 65 % des entreprises n'ont reçu aucune explication, tandis que 20 % se sont vu notifier un désengagement du secteur agroalimentaire comme unique motif.

Ces ruptures contractuelles interviennent dans un contexte caractérisé par :

- des hausses marquées s'agissant du montant des primes : **+ 8 % en un an, + 17 % sur trois ans**, selon la FEEF ;
- **des exigences techniques lourdes** en matière de prévention incendie (*sprinklers*, portes coupe-feu), dont les coûts sont hors de portée pour la plupart des PME du secteur.

Les conséquences pour les entreprises, en particulier les TPE-PME, sont importantes : **aggravation de la vulnérabilité opérationnelle**, impossibilité d'accéder à certains marchés ou financements, et inquiétudes majeures exprimées par les chefs d'entreprise.

Ces difficultés touchent plus particulièrement les activités à forte densité de transformation comme **la charcuterie, la meunerie ou la boulangerie** par exemple. En effet, les sites de transformation sont souvent jugés à risque du fait du vieillissement des installations et du manque d'équipements anti-incendie (comme les *sprinklers*, les portes coupe-feu, le compartimentage et les plans de sécurité incendie, notamment).

En moyenne, le coût d'une telle mise aux normes est estimé à **1,2 million d'euros**, un montant inatteignable pour une majorité d'unités de production. Selon l'ANIA, seuls 15 % des sites seraient ainsi équipés de ce type d'installation.

Le désengagement des principaux assureurs spécialisés sur ce segment accentue la concentration du marché et restreint toute possibilité de mise en **concurrence**. De nombreuses entreprises, comme l'a indiqué la FEEF à vos rapporteurs, sont désormais contraintes de se tourner vers des assureurs étrangers pour continuer à être couvertes. Cette situation crée une asymétrie d'accès à l'assurance particulièrement défavorable aux entreprises mono-sites.

Les causes de cette fragilisation sont multiples : dégradation économique post-Covid et post-crise ukrainienne, hausse des sinistres (incendies, rappels massifs de produits, crises sanitaires), vieillissement des outils industriels, mais aussi mutations climatiques et instabilité réglementaire. Le secteur agroalimentaire est ainsi perçu comme « peu modélisable » par les assureurs, compte tenu de la complexité croissante des risques et de la responsabilité juridique accrue des industriels.

Dans ce contexte, l'ANIA a évoqué auprès de vos rapporteurs la piste des **captives d'assurance** pour répondre aux nouveaux défis de l'assurance du point de vue des entreprises. Ce type de montage présente toutefois des limites certaines en ce qu'il nécessite des fonds propres élevés et qu'il génère des coûts de gestion importants. De ce fait, il n'offre des perspectives que pour des groupes ou des entreprises d'une taille conséquente et exclut de fait les PME.

Les captives d'assurance : un outil de gestion des risques pour les entreprises

Une captive d'assurance est une société d'assurance, ou de réassurance, créée et détenue par une entreprise ou un groupe d'entreprises, dans le but d'**assurer ses propres risques**. Autrement dit, au lieu de souscrire une couverture auprès d'un assureur traditionnel, l'entreprise choisit d'internaliser une partie de sa gestion des risques par l'intermédiaire de cette structure dédiée.

Ce mécanisme permet à l'entreprise de mieux maîtriser ses coûts d'assurance, d'**adapter les couvertures à ses besoins spécifiques** et de conserver une partie des primes non utilisées en cas de sinistralité faible.

Les captives jouent ainsi un rôle important dans la prévention, la stabilité financière et la **résilience** des entreprises, notamment dans les secteurs à haut niveau d'exposition ou en période de tensions sur le marché assurantiel.

Longtemps développées à l'étranger, notamment au **Luxembourg** ou en **Irlande**, les captives suscitent un intérêt croissant en France, en particulier dans un contexte où certaines entreprises rencontrent des difficultés d'accès ou des hausses brutales de primes sur le marché traditionnel.

2. L'industrie de défense

Le Groupement des industries françaises de défense et de sécurité terrestres et aéroterrestres (GICAT) a présenté à vos rapporteurs **les difficultés croissantes** auxquelles le secteur de l'industrie de défense est confronté en matière d'accès à l'assurance. Ces tensions se traduisent par une hausse des primes, la multiplication des résiliations unilatérales, l'appauvrissement des garanties proposées et une forme de désengagement partiel ou total de certains assureurs à l'égard du secteur.

Dans un contexte de durcissement des politiques de souscription et d'exigences accrues en matière de critères extra-financiers, les industriels de la défense rencontrent fréquemment **des refus de couverture**, que ce soit pour

des contrats nouveaux ou des renouvellements. Le GICAT a fait remonter dans ses observations l'application de politiques d'exclusion ciblées, justifiées par le caractère « létal » des activités concernées et la mise en œuvre des critères Environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Cette sélectivité est, selon le Groupement, accentuée par les politiques conduites par les réassureurs, dont les matrices décisionnelles sont souvent élaborées hors de France dans un cadre moins sensible aux spécificités industrielles nationales.

Le GICAT a rapporté le cas d'une PME d'Île-de-France ayant subi **une augmentation de 250 %** de sa prime d'assurance multirisque industrielle entre 2019 et 2025. Il estime que cette évolution est représentative des tensions tarifaires subies par les entreprises de la Base industrielle et technologique de défense (BITD), notamment les plus petites, qui ne bénéficient pas de l'effet levier des programmes d'assurance groupe réservés aux filiales de grands groupes.

Le recours à **des logiciels de notation « réputationnelle »**, utilisés par certaines compagnies d'assurance, contribue également à l'éviction automatique de nombreux dossiers, en raison d'une appréciation algorithmique fondée sur des mots-clés (munitions, armes, sécurité militaire) sans prise en compte humaine du contexte ou des pratiques responsables de l'entreprise.

À cela s'ajoutent des difficultés structurelles, telles que les formulaires d'assurance jugés intrusifs et **mal adaptés aux exigences de confidentialité** imposées par la réglementation de la défense (habilitation, audit, protection des données sensibles).

Au total, si les risques assurés dans la filière ne présentent pas une sinistralité supérieure à d'autres secteurs industriels (comme le transport ou l'agroalimentaire), **l'image de la défense** constitue un obstacle majeur. Le GICAT déplore une lecture parfois restrictive des politiques de responsabilité sociale des entreprises (RSE), alors que « *les entreprises de la défense revendiquent également leur contribution à la durabilité (recyclage de matériels lourds, gestion des déchets en OPEX, traitement mobile de l'eau...) et aux engagements sociétaux (emploi d'anciens militaires blessés, promotion de la réserve, mécénat culturel...)* ».

3. La filière bois

Dans le secteur du bois et de l'ameublement, les entreprises, souvent implantées en zones rurales et installées dans des bâtiments anciens, sont classées comme « **risques aggravés** » en raison de la nature inflammable des matériaux utilisés, de la vétusté des équipements et de la faible présence de systèmes de prévention incendie. Cette classification se traduit par des hausses de primes particulièrement élevées, des niveaux de franchise dissuasifs et, dans certains cas, des refus purs et simples de couverture. Le caractère artisanal de nombreuses structures, l'absence de référentiels de prévention spécifiques à la filière et la dispersion géographique des acteurs complexifient l'approche assurantielle traditionnelle.

Alertée par les remontées de terrain, votre délégation aux entreprises a organisé, le 27 mai 2025, une table ronde dédiée, réunissant notamment les présidents du Comité stratégique de la filière bois, de l'Union des métiers du bois et de groupes industriels (Malvaux et Poujoulat). Tous ont dressé un constat unanime : la filière est confrontée à **un désengagement progressif mais massif des assureurs**. Aujourd'hui, selon Philippe Denavit, président du groupe Malvaux, à peine 10 % des compagnies acceptent encore de couvrir le secteur. Les autres se retirent, même en l'absence de sinistralité significative. Les primes ont doublé, voire triplé en quelques années, et **les franchises atteignent des niveaux dissuasifs : jusqu'à 400 000 euros pour 800 000 euros de stock**, dans le cas d'un simple négociant, soit une franchise équivalente à 50 % de la valeur assurée.

L'ampleur du problème ne se limite pas aux grandes structures : les petites entreprises disposant d'ateliers de 1 000 à 3 000 m² – soit des chiffres d'affaires allant de 1,8 à 4,5 millions d'euros – sont également confrontées à **des exigences d'investissement de l'ordre de 300 000 euros** pour répondre aux prescriptions assurantielles, notamment en matière de *sprinklage* ou de surveillance renforcée. Ces montants, difficilement mobilisables pour des entreprises souvent faiblement capitalisées, sont exigés sans qu'une garantie pérenne de couverture ne leur soit offerte en retour. De nombreux dirigeants expriment leur frustration : même en investissant dans la prévention, ils se voient appliquer des hausses de prime ou des refus de renouvellement sans concertation.

Cette situation crée un sentiment d'inassurabilité structurelle, qui freine les projets d'investissement et met en péril la pérennité d'entreprises parfois centenaires. Comme l'a souligné Philippe Denavit, « *le refus de renouvellement d'assurance peut signifier la fin d'une entreprise, même saine et rentable* ». La dépendance à l'assurance dans les appels d'offres, les marchés publics ou l'accès au crédit bancaire rend cette question cruciale.

Alors même que **la filière bois est reconnue comme stratégique, génératrice de plus de 420 000 emplois non délocalisables**, participant à la réindustrialisation verte et à la construction bas carbone, il serait paradoxal de la fragiliser davantage par un défaut de couverture assurantielle. À titre d'exemple, la part de marché du bois dans la construction est aujourd'hui estimée entre 9 % et 10 % en France, loin derrière nos voisins européens – elle pourrait pourtant doubler d'ici 2030 avec un accompagnement adéquat. Mais cela suppose de sécuriser non seulement l'accès à la ressource, mais aussi l'outil de production.

4. Les transports

Le secteur du transport et de la logistique est confronté depuis plusieurs années à une hausse constante du coût de l'assurance. La nature même de son activité en fait **un secteur structurellement considéré comme à risque** : déplacement permanent de biens et de personnes, exposition au

risque routier, forte valeur embarquée, gestion de flottes... Mais depuis 2021, la situation a nettement empiré : le marché connaît une contraction des capacités assurantielles, une hausse brutale des primes et une multiplication des exclusions ou des franchises très élevées.

Les entreprises de transport routier sont particulièrement touchées. Selon les données transmises par la Fédération nationale des transports routiers (FNTR), les primes d'assurance poids lourds ont **augmenté de 30 à 45 % sur les cinq dernières années**, sans que cette évolution soit corrélée à une hausse proportionnelle de la sinistralité. Dans le même temps, les franchises pour les flottes sont **passées de 1 000 à 5 000 euros par véhicule** dans certains cas.

Ce durcissement s'explique en partie par la recrudescence des vols de fret, notamment dans les zones portuaires et aéroportuaires, mais aussi par **la multiplication des sinistres climatiques** : inondations de plateformes logistiques, épisodes de grêle...

Les transporteurs de matières dangereuses ou périssables, les déménageurs, ou les logisticiens sous température dirigée se retrouvent ainsi dans une situation critique. Pour ces entreprises, l'assurance n'est plus un simple poste de coût, mais un facteur de fragilité opérationnelle. Le refus, ou le non-renouvellement, d'un contrat peut compromettre l'accès aux marchés publics ou aux donneurs d'ordres privés, qui exigent une couverture minimale pour contractualiser. Dans les cas les plus extrêmes, certaines entreprises ont été contraintes d'arrêter leur activité, faute de solution de couverture adaptée à un prix soutenable.

Cette réalité est d'autant plus préoccupante que le transport routier français est composé à plus de 85 % de PME ou de TPE, dont la résilience financière est limitée.

L'assurance des **véhicules** des entreprises présente un enjeu spécifique. **L'article L.211-1 du code des assurances** impose à tout propriétaire d'un véhicule terrestre à moteur (automobile, utilitaire, engins de chantier, semi-remorque...) de garantir la RC pouvant découler de l'usage de ce véhicule. Aucune entreprise ne peut y déroger. Cette assurance, dite « au tiers », couvre les dommages corporels ou matériels causés à des tiers par le conducteur ou les passagers. En cas de refus d'assurance par les professionnels du secteur, l'entreprise peut saisir le Bureau central de tarification (BCT), mais les modalités de saisine de cette instance restent mal connues et souvent inadaptées à la réalité du terrain.

Le rôle du Bureau central de tarification (BCT)

Dans le contexte de contraction du marché assurantiel, le rôle du Bureau central de tarification (BCT) revêt une importance particulière. Institué par l'**article L. 212-1 du code des assurances**, le BCT a pour mission de garantir l'accès à l'assurance légalement obligatoire, notamment la RC automobile.

Lorsqu'un assureur refuse de couvrir un professionnel pour cette garantie, le BCT peut être saisi afin de **fixer le montant de la prime, que l'assureur est alors tenu d'accepter**. Ce dispositif assure ainsi l'effectivité du droit à l'assurance, en particulier pour les entreprises du transport dont l'activité repose sur la possibilité de faire circuler leurs véhicules.

Malgré son utilité, le BCT demeure sous-utilisé : en 2023, seulement **2 463 saisines** ont été enregistrées, dont moins de 10 % émanaient de personnes morales. La procédure, jugée technique et chronophage, dissuade bon nombre de TPE et PME, qui ignorent souvent jusqu'à l'existence de ce recours. En outre, le champ de compétence du BCT est strictement **limité à la RC obligatoire**, sans possibilité d'intervention pour les garanties facultatives essentielles à l'exploitation, telles que l'assurance marchandises, la couverture du vol ou des dommages aux véhicules.

5. La filière photovoltaïque

La filière photovoltaïque connaît une situation paradoxale. Alors même qu'elle est promue comme un levier essentiel de la transition énergétique et figure au cœur des objectifs de la Programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE), elle souffre d'un déficit d'assurabilité croissant. **Les sinistres liés à des installations défectueuses (défauts d'isolation, erreurs de raccordement, malfaçons), combinés à l'absence de données techniques consolidées sur les performances à long terme, rendent les assureurs particulièrement prudents.** La sinistralité encore mal modélisée et l'absence de référentiel technique partagé alimentent une forte hétérogénéité des pratiques de tarification et des clauses d'exclusion. Plusieurs entreprises du secteur indiquent ne plus parvenir à faire assurer certains types d'équipements, ou à des conditions économiquement soutenables.

Les entreprises du secteur, qu'il s'agisse d'exploitants de centrales, d'installateurs ou de fabricants d'équipements, se heurtent ainsi à un marché assurantiel fragmenté, imprévisible et, dans certains cas, dissuasif. Les hausses de prime sont significatives. Selon le syndicat des professionnels de l'énergie solaire « Enerplan », de nombreux exploitants de centrales photovoltaïques au sol ou en toiture ont vu **leurs primes multipliées par deux, voire par trois, depuis 2022**. En parallèle, les franchises imposées peuvent atteindre jusqu'à 10 % de la valeur assurée en cas de sinistre majeur. Pour les installations supérieures à 250 kWc, certains acteurs signalent même des refus de souscription, en particulier lorsqu'aucun contrat de maintenance certifié n'est présenté ou que les panneaux sont posés sur des structures anciennes (hangars agricoles, bâtiments industriels antérieurs à 1980).

Le cas de la société Arkolia Énergies, basée à Mudaison dans l'Hérault, est révélateur. Acteur historique du photovoltaïque agricole et industriel, l'entreprise a dû renégocier en urgence, à la fin de l'année 2023, plusieurs polices d'assurance pour des **centrales sur toitures agricoles**, à la suite du retrait de son assureur historique. Les nouvelles conditions imposées ont entraîné **un surcoût annuel de 180 000 euros**, affectant directement la rentabilité de projets en exploitation. Faute de couverture suffisante, certains clients agriculteurs ont suspendu l'installation de toitures solaires pourtant financées *via* des contrats d'achat à long terme (*Power purchase agreement* – PPA -).

De même, la société Technique Solaire, implantée à Poitiers, a subi en juillet 2022 un incendie sur l'un de ses sites de production en Charente-Maritime. L'origine du sinistre, attribuée à un défaut de câblage couplé à des températures extrêmes, a mis en évidence l'importance de normes spécifiques pour les installations en zone de forte exposition thermique. Depuis, l'entreprise s'est vue **imposer des audits annuels complets** pour toute nouvelle installation supérieure à 500 kWc, avec obligation de mise à jour du plan de prévention et du contrat de maintenance préventive. Ces exigences, bien que compréhensibles, ont pour effet d'allonger considérablement les délais de mise en service, dans un contexte où les échéances réglementaires de raccordement imposent des cadences soutenues.

Les grands groupes ne sont pas non plus épargnés : TotalEnergies Renouvelables, *via* sa filiale Quadran, a évoqué en 2024 la réduction des capacités assurantielles disponibles pour couvrir les centrales solaires sur les bâtiments industriels en Afrique et en Outre-mer, en raison de l'augmentation du coût des sinistres climatiques et de la volatilité du prix des matériaux (panneaux, onduleurs, câblage cuivre). Ces tensions se répercutent sur toute la chaîne, y compris sur **les PME intervenant en sous-traitance ou en exploitation-maintenance**.

Pour nombre d'acteurs, **cette situation compromet le déploiement de nouveaux projets**, alors même que la PPE fixe un objectif de 45 GW de capacité photovoltaïque installée d'ici 2030, contre environ 20 GW aujourd'hui. L'accès à une couverture assurantielle soutenable devient un facteur conditionnant l'investissement, à rebours des objectifs de planification énergétique.

Dans un contexte où les acteurs publics encouragent le recours au photovoltaïque comme levier de décarbonation, il importe de **garantir aux porteurs de projets des conditions assurantielles stables, lisibles** et compatibles avec les réalités techniques du terrain. Le développement de l'énergie solaire, loin de se limiter à une problématique technologique ou réglementaire, dépend donc aussi de l'évolution des pratiques assurantielles dans un secteur encore trop perçu comme à risque, malgré sa maturité croissante.

6. À l'échelle européenne, vers une convergence des difficultés ?

Les difficultés rencontrées par les entreprises françaises en matière d'assurance s'inscrivent dans une tendance observée à l'échelle de l'Union européenne (UE). Selon les données recueillies par l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA), les entreprises européennes, et tout particulièrement les PME, font face à **un durcissement général des conditions de souscription**.

Le marché de l'assurance cyber en est l'un des exemples les plus frappants : entre 2021 et 2024, les niveaux de prime ont plus que doublé dans plusieurs États membres, sous l'effet de la recrudescence des attaques et de la volatilité des sinistres. Une enquête conduite par l'EIOPA en 2024 révèle que **65 % des PME interrogées déclarent rencontrer des difficultés à souscrire une couverture cyber adaptée** à leur exposition réelle. Parallèlement, **52 % des entreprises industrielles européennes expriment leur insatisfaction quant aux conditions imposées pour l'accès à une assurance climatique**, jugées trop rigides et mal calibrées.

Ces chiffres traduisent une dynamique continentale de resserrement de l'offre, souvent nourrie par des **considérations prudentielles et extra-financières** de plus en plus contraignantes. Ils soulignent la nécessité à l'échelle européenne d'encourager des référentiels de prévention communs, notamment dans les domaines du climat et du numérique.

L'obtention de conditions d'assurance plus avantageuses grâce au jeu de la concurrence ?

Depuis plusieurs années, des acteurs étrangers mènent sur le marché français de l'assurance d'entreprise des stratégies agressives de conquête de parts de marché. Ce phénomène modifie les équilibres traditionnels de la place, tant sur le segment « Incendie, Accidents et Risques Divers » (IARD) que sur les produits d'assurance-crédit ou les solutions spécialisées. Les assureurs internationaux, notamment Allianz Trade, Hiscox, Ageas ou le groupe Chubb, tirent parti de leur envergure mondiale, de leur capacité d'investissement et de leurs expertises sectorielles pour **proposer des offres compétitives aux entreprises en France**.

Allianz Trade, filiale d'Allianz SE, spécialisée dans l'assurance-crédit, couvre aujourd'hui 34 % du marché mondial des garanties commerciales, dont une part croissante en France. Sur le sol hexagonal, ses offres se sont récemment étendues à l'assurance de projets complexes, notamment dans les secteurs de la **logistique** et de l'export – des domaines traditionnellement dominés par les assureurs locaux.

De son côté, Hiscox, basé aux Bermudes et présent en France depuis 1995, a davantage consolidé sa position dans les assurances spécialisées destinées aux PME et aux professions libérales ; son ancrage dans les lignes telles que la protection des œuvres d'art, la **cyberassurance** et la RC des dirigeants lui permet de capter une clientèle spécifique.

Enfin, Ageas, grand groupe belge, revendique un chiffre d'affaires de 17,1 milliards d'euros en 2023 et exploite ses réseaux européens pour offrir des produits « *middle-market* » à prix souvent plus **attractifs**, grâce à des synergies intragroupe

Cette concurrence étrangère pèse sur les tarifs. Selon une étude de la société de conseil et de courtage WTW de septembre 2024, le cycle tarifaire en IARD a connu un ralentissement et **la pression des nouveaux entrants** empêche toute relance durable des primes.

Les assureurs étrangers, souvent soutenus par des notes de solidité financière robustes, proposent des capacités supérieures et des franchises ajustées, tandis que certains assureurs locaux voient leurs marges et leur solvabilité menacées par la volatilité des sinistres – notamment climatiques, cyber ou liés aux troubles sociaux.

Sur le terrain, les assureurs français constatent déjà un transfert de portefeuilles d'entreprises sous couvert de meilleure compétitivité. **Des PME régionales dédiées à l'industrie, au bâtiment ou à la logistique** indiquent avoir obtenu, *via* des courtiers, des offres améliorées de la part d'Allianz ou d'Ageas sur les mêmes garanties multirisque ou transport pour un différentiel de 15 à 25 % à produit comparable. Ce mouvement, dans les zones périurbaines ou rurales où les assureurs traditionnels sont jugés trop rigides ou trop chers, accélère la recomposition du marché.

C. LES FACTEURS EXPLICATIFS : UN ENVIRONNEMENT DE RISQUE EN MUTATION

1. Les clefs pour comprendre l'évolution du marché de l'assurance aux entreprises

Les courtiers auditionnés par vos rapporteurs, Jean-Marc Esvant, directeur général adjoint, Verlingue, et Gilles Beneplanc, directeur général du Groupe Adélaïde, ont apporté un éclairage transversal sur l'évolution du marché de l'assurance des entreprises, confirmant les tensions observées dans plusieurs secteurs dits « à risques ».

Ils relèvent que l'une des causes majeures de la contraction actuelle de l'offre assurantielle tient à **la transformation rapide du paysage des risques**, combinée à une régulation dense, parfois contradictoire, et à une aversion accrue au risque de la part des assureurs. Le cycle haussier entamé après 2019 se poursuit, bien que certaines branches (notamment en IARD) connaissent une légère inflexion. Les assureurs se montrent plus sélectifs, notamment dans les secteurs du transport public, de l'agroalimentaire, des établissements médico-sociaux ou du traitement des déchets.

Les courtiers mettent également en lumière l'effet indirect des politiques ESG dans la réduction de l'« appétit » assurantiel sur certaines activités industrielles jugées sensibles (défense, énergie, chimie), ainsi que **l'absence d'une politique systématique d'investissement en prévention**, qui pourrait pourtant améliorer la mutualisation du risque.

Ils insistent sur le rôle clé du courtage dans l'accès au marché assurantiel. En tant que mandataires des entreprises, les courtiers sont à même de structurer une stratégie de gestion des risques, d'identifier des solutions alternatives (y compris à l'international) et de dialoguer avec les assureurs sur les conditions de couverture. Cette **intermédiation** est d'autant plus cruciale que les entreprises, en particulier les PME, souffrent d'une asymétrie d'information sur les critères de souscription et les leviers d'éligibilité aux garanties.

2. Le risque climatique

La notion de « risque climatique » recouvre une pluralité de phénomènes : **inondations, sécheresses, submersions marines, tempêtes, grêle**, mais aussi, plus récemment, **feux de forêts** ou **mouvements de terrain** liés à des épisodes de sécheresse-réhydratation des sols.

Par son ampleur croissante, sa fréquence désormais structurelle et ses effets systémiques, le risque climatique s'impose comme **l'un des principaux défis du système assurantiel** aujourd'hui. Au-delà de la seule question environnementale, il redéfinit profondément les équilibres économiques, juridiques et assurantiels, en particulier pour les entreprises exposées à des *aléas* de plus en plus imprévisibles.

Selon les données de la Caisse centrale de réassurance (CCR), le coût moyen annuel des catastrophes naturelles indemnisées en France est passé de 1,5 milliard d'euros sur la période 1990-2010 à plus de **3,4 milliards d'euros** sur la décennie 2011-2021. À l'horizon 2050, ce coût pourrait atteindre 5 à 6 milliards d'euros par an si aucune mesure d'adaptation n'est prise.

Pour les entreprises, les conséquences sont multiples : **pertes d'exploitation, dégâts aux bâtiments, destruction de stocks, interruption de chaînes logistiques**, impossibilité d'honorer des engagements contractuels. En regard de ces conséquences, les dispositifs de couverture classiques, notamment le régime d'indemnisation des catastrophes naturelles (dit « CatNat »), peinent à absorber des chocs de plus en plus fréquents et intenses.

Certaines filières sont particulièrement vulnérables. Les entreprises du **BTP**, de **l'agroalimentaire**, de **la logistique** ou encore du **tourisme** doivent aujourd'hui faire face à des *aléas* climatiques qui perturbent leur activité de manière récurrente. En 2022, les épisodes de grêle exceptionnels dans le Sud-Ouest ont endommagé plus de 18 000 bâtiments professionnels, pour un coût global estimé à 1,1 milliard d'euros d'indemnisation. La même année, les inondations dans les Bouches-du-Rhône ont provoqué l'interruption temporaire de l'activité de plus de 200 PME industrielles. Ces sinistres, souvent mal anticipés, sont aussi mal couverts : la garantie pertes d'exploitation sans dommage reste encore peu répandue, malgré sa pertinence croissante.

Dans ce contexte, le rapport « *Adapter le système assurantiel français face à l'évolution des risques climatiques* » de Thierry Langrenay, Gonéri Le Cozannet et Myriam Mérad¹ insiste sur la nécessité de « *réconcilier soutenabilité du système assurantiel et soutenabilité du territoire* » en agissant simultanément sur l'adaptation des infrastructures, la prévention locale et l'évolution des outils assurantiels. Parmi les propositions phares, figurent la création d'un observatoire des risques climatiques à haute résolution territoriale, **la révision des franchises prévues dans le cadre du régime d'indemnisation des catastrophes naturelles** pour mieux refléter le niveau d'exposition réelle, et l'instauration d'un « **bonus prévention** » pour les entreprises ayant investi dans des mesures d'adaptation (rehaussement de locaux, systèmes d'alerte, dispositifs de résilience passive).

Le rapport souligne également que certaines zones deviennent progressivement « inassurables » : **littoraux soumis à l'érosion, vallées sujettes à des crues rapides, zones argileuses affectées par le retrait-gonflement des sols**. Pour les entreprises situées dans ces secteurs, la question de la continuité économique se pose avec acuité. L'absence de solution d'assurance limite l'accès au crédit, freine les projets d'investissement et fragilise la pérennité même de l'activité.

Enfin, au-delà de la gestion du risque *ex post*, le rapport appelle à une gouvernance renouvelée du risque climatique, reposant sur **une coopération étroite entre les assureurs, les entreprises, les collectivités territoriales et l'État**.

L'assurance ne peut plus être perçue comme un simple produit financier de protection : elle devient un outil stratégique de résilience économique et d'aménagement du territoire. C'est à cette condition qu'elle pourra continuer à jouer pleinement son rôle dans un environnement désormais marqué par la discontinuité des repères climatiques.

3. Le risque cyber

Étudié par votre délégation en 2021 dans le rapport d'information « *La cybersécurité des entreprises – Prévenir et guérir : quels remèdes contre le cyber virus ?* »² de nos collègues alors Sébastien Meurant et Rémi Cardon, le risque cyber renvoie à l'ensemble des risques liés à l'usage des **technologies numériques**. Il s'agit d'un risque opérationnel portant sur la confidentialité, l'intégrité ou la disponibilité des données et systèmes d'information. Ces risques peuvent naître d'une erreur humaine et non intentionnelle (transmission involontaire de données, téléchargement involontaire d'un logiciel malveillant...) ou d'un accident. Ils peuvent également prendre la forme d'une malveillance informatique volontaire (attaque d'un *hacker via* un logiciel installant un virus informatique, logiciel de rançon, attaque par déni de service...).

¹ Avril 2024.

² Sénat, rapport d'information n° 678 (2020-2021).

Les conséquences de ces risques cyber peuvent être diverses pour une entreprise :

- des coûts de gestion immédiats de l'incident : frais de relations publiques pour gérer la crise, redirection vers un centre d'appel, recherche de cause, frais d'avocats... ;
- des frais liés aux conséquences financières directes subies par l'entreprise : frais de notification de violation de données personnelles, frais bancaires, frais nécessités par les enquêtes administratives, amendes administratives... ;
- **des dommages directs subis tant immatériels (pertes d'exploitation, reconstitution des données...) que matériels (destruction de biens physiques de l'entreprise) ;**
- une prise en charge de sa responsabilité civile : indemnisation des dommages à un tiers, frais de défense... ;
- des coûts spécifiques liés à une cyber-extorsion : recours à un consultant, éventuel paiement potentiel de la cyber-rançon...

La majorité des incidents de cybersécurité est associée à **une cyberattaque**, dont la fréquence a considérablement augmenté depuis 2019. D'après l'Association pour le management des risques et des assurances de l'entreprise (AMRAE), les accidents ne représentent que 5,5 % des sinistres en 2021 dans le secteur de l'assurance du risque cyber¹. La plateforme cybermalveillance.gouv.fr, initialement chargée d'assister les victimes d'actes cyber malveillants, a d'ailleurs enregistré une augmentation de sa fréquentation de 155 % entre 2019 et 2020 et de 101 % entre 2020 et 2021².

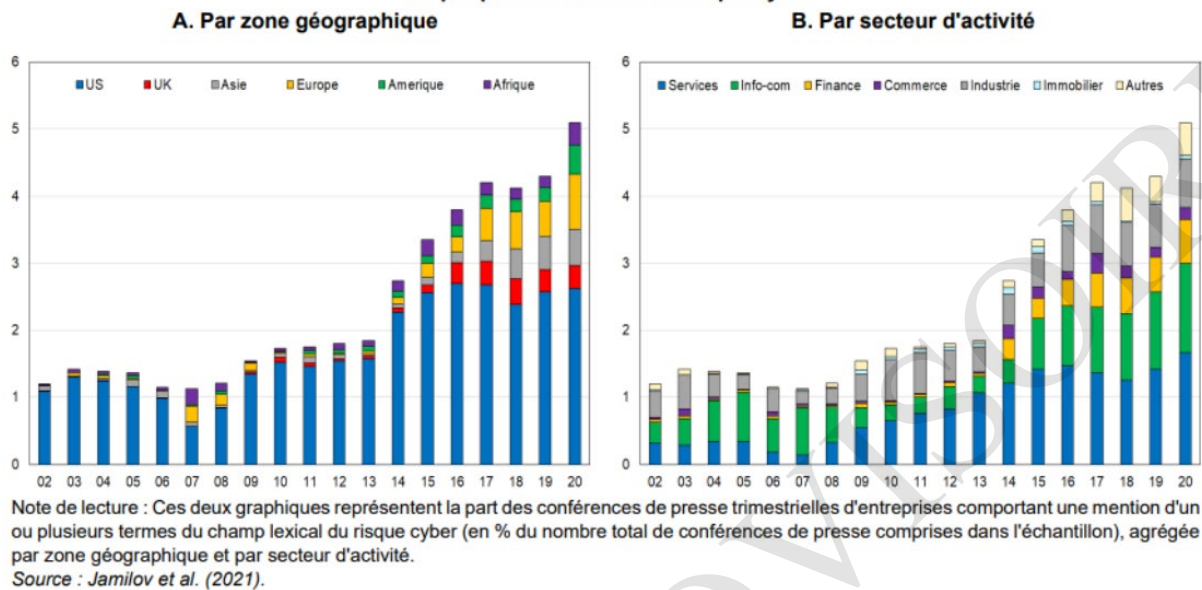
La digitalisation croissante de l'économie a entraîné une multiplication accrue et complexifiée des cyberattaques. **Les entreprises, quelle que soit leur taille, sont devenues des cibles potentielles voire privilégiées.** Par exemple, le secteur de la défense, du fait de son caractère stratégique est particulièrement exposé. Pour les assureurs, cela signifie une prise de risque difficile à évaluer, entraînant une flambée des prix des contrats cyber, voire des refus de couverture. Cette réalité oblige les entreprises à renforcer leurs défenses numériques tout en faisant face à des conditions d'assurance de plus en plus exigeantes.

¹ « Lumière sur la Cyberassurance – 2^e édition », AMRAE (juin 2022).

² « Cybermalveillance », Rapport d'activité 2021.

L'évolution du risque cyber

Graphique 1 : Évolution du risque cyber



Cette analyse de l'évolution du risque par zone géographique et par secteur met en évidence l'augmentation constante des attaques depuis 2007. Les attaques se concentrent principalement sur les secteurs des **services à la personne** et de l'information et de la communication.

L'intelligence artificielle (IA) : un facteur supplémentaire de fragilisation face au risque cyber

L'émergence de l'intelligence artificielle (IA) s'accompagne d'un nouveau facteur d'incertitude, **encore sous-estimé** dans les politiques de gestion du risque. Si cette technologie représente une opportunité majeure pour la compétitivité des entreprises, elle constitue également une source croissante de vulnérabilités économiques, juridiques et assurantielles, encore peu encadrées.

Avec la diffusion à grande vitesse des solutions à base d'IA, les entreprises, toutes tailles confondues, sont confrontées à des risques de nature variée : décisions automatisées erronées, dépendance à des systèmes opaques, atteintes à la réputation par des contenus générés ou falsifiés, ou encore **exfiltration de données confidentielles par des IA mal sécurisées**. À ce titre, l'incident survenu en avril 2024 chez un opérateur logistique de taille intermédiaire, dont le système de gestion des stocks automatisé a généré une série d'erreurs massives d'approvisionnement à la suite d'une mise à jour défectueuse d'un modèle prédictif, a entraîné une perte estimée à 4,2 millions d'euros selon les chiffres communiqués à la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF).

Le phénomène des « *deepfakes* », amplifié par la généralisation des IA génératives, commence également à produire des effets économiques mesurables. En février 2024, un dirigeant d'une PME industrielle de l'Eure a été piégé par une visioconférence falsifiée utilisant son apparence et sa voix synthétisées, ce qui a permis le détournement de plus de 520 000 euros par virement frauduleux. Le préjudice n'était pas couvert par l'assurance fraude de l'entreprise, le procédé utilisé n'étant pas encore explicitement inclus dans les clauses de garantie – illustrant ainsi le retard du droit assurantiel sur la sophistication des risques numériques.

Le coût moyen d'une cyberattaque, toutes causes confondues, dépasse désormais **95 000 euros** pour une PME. Or, l'exploitation de l'IA par les cybercriminels permet de rendre ces attaques plus efficaces, plus difficiles à détecter, et potentiellement plus fréquentes.

À ce stade, **ni le droit français ni les régimes assurantiels standards ne prévoient de mécanismes spécifiques de protection contre les usages déviants ou incontrôlés de l'IA**. Le règlement européen (UE) 2024/1689 sur l'IA (dit « IA Act »), adopté en mai 2024 et applicable à compter de 2026, prévoit une classification des risques et impose des obligations renforcées pour les systèmes à haut risque, mais son articulation avec le droit des assurances reste embryonnaire. La place de l'assureur dans la chaîne de responsabilité en cas de sinistre lié à une IA mal configurée ou exploitée reste juridiquement incertaine.

Dans un tel contexte, la cartographie des risques à laquelle sont soumises les entreprises devrait désormais intégrer, à titre permanent, **une composante technologique et algorithmique**. Le défaut d'encadrement de l'IA, tant en matière de responsabilité que de couverture assurantielle, constitue aujourd'hui une lacune critique dans la protection du tissu économique, et plus particulièrement des entreprises intermédiaires et des PME, qui ne disposent pas toujours des ressources nécessaires pour auditer ou sécuriser leurs systèmes intelligents. Il en va de la prévisibilité juridique, de la continuité de l'activité, et *in fine*, de la soutenabilité de la couverture assurantielle face à ces risques émergents.

¹ « Baromètre de la maturité cyber », AMRAE (édition 2024)

De plus en plus sophistiquées, les cyberattaques ont conduit les assureurs à revoir leurs grilles tarifaires. Jugées stratégiques, les entreprises de **l'armement et de la défense** sont particulièrement ciblées.

4. Les violences urbaines

Les épisodes de violences urbaines ou de conflits sociaux, comme ceux survenus en 2024, ont fortement impacté certains secteurs économiques, en particulier le commerce et la logistique. **Pillages, dégradations de locaux ou incendies volontaires** conduisent à une hausse notable des déclarations de sinistres, et la sécurité des biens professionnels est remise en question. De la petite épicerie de quartier aux grandes surfaces, en passant par les pharmacies, les agences bancaires ou les enseignes de téléphonie, aucun secteur n'est épargné.

Même si elles ne distinguent pas le coût à la charge *stricto sensu* des entreprises, les données de France Assureurs apportent un éclairage utile de l'ampleur du phénomène. Ainsi, du fait des événements violents l'année dernière, la sinistralité a progressé de 9 %, avec une charge en hausse de 64 % par rapport à la moyenne 2014-2022 pour les sinistres graves, et un **coût exceptionnel de 945 millions d'euros en Nouvelle-Calédonie**.

Le coût des violences urbaines



Source : France Assureurs



Déclenché à l'automne 2018, le mouvement des « **Gilets jaunes** » a marqué un tournant dans les dégradations urbaines (mobiliers urbains, notamment) et les exactions perpétrées contre des biens professionnels. À Paris comme dans de nombreuses métropoles et villes moyennes, les samedis de mobilisation ont été accompagnés de scènes de violence, de saccages de vitrines et de pillages. Sur la seule journée du 1^{er} décembre 2018, les dommages matériels dans la capitale ont été estimés à plus de 3 millions d'euros, avec 249 commerces dégradés selon la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Paris Île-de-France.

Depuis lors, ces violences ne se cantonnent plus aux grandes villes. Elles se généralisent à l'ensemble du territoire, affectant aussi bien les **commerces de proximité** que les **grandes enseignes**. Les tensions nées des manifestations contre la réforme des retraites en 2023, les émeutes survenues en juin 2023 après la mort de Nahel à Nanterre, ou encore les violences qui ont éclaté à l'issue de certains rassemblements festifs, sportifs ou culturels (**matches de football, concerts, célébrations locales**), traduisent la montée en puissance d'une conflictualité sociale à géométrie variable. Ces violences ne sont plus réservées qu'aux zones urbaines denses : on relève désormais des actes de vandalisme dans des communes de taille intermédiaire, comme Lorient, Mâcon, Brive-la-Gaillarde... où des commerces de centre-ville ont été pillés lors des violences de juin-juillet 2023.



Cette dynamique touche également l'Outre-mer, avec une intensité particulièrement marquée.

En Nouvelle-Calédonie, les émeutes de mai 2024, consécutives aux tensions autour de la réforme du corps électoral, ont entraîné un saccage quasi systématique de l'appareil commercial local.

Au total, ce sont **plus de**

450 entreprises qui ont été **détruites ou sévèrement dégradées**, selon la Fédération des entreprises de Nouvelle-Calédonie. En Martinique également, les troubles sociaux survenus à la fin de l'année 2021, dans le contexte de l'obligation vaccinale, avaient entraîné des dégradations et incendies de bâtiments publics et commerciaux dans les centres urbains de Fort-de-France et du Lamentin.

Les événements sportifs : entre dérives et dégâts

Les événements sportifs sont désormais considérés par les professionnels du risque comme des vecteurs potentiels de sinistralité accrue. Ainsi, à l'issue de **la finale de la Coupe de France 2022** de football, des échauffourées ont éclaté dans plusieurs villes (Nice, Lyon, Nantes), provoquant des scènes de vandalisme dans des quartiers commerçants pourtant éloignés des stades.

De manière préoccupante aussi, les incidents liés à **la victoire du Maroc lors de la Coupe du Monde de football 2022** ont donné lieu à des affrontements violents à Montpellier, où un adolescent a trouvé la mort, mais aussi à des pillages dans les centres commerciaux en périphérie de villes moyennes comme Béziers ou Perpignan.

Plus récemment, **la victoire du Paris Saint-Germain en Ligue des Champions en mai 2025** a également donné lieu à des débordements violents dans plusieurs grandes villes, notamment à Paris, Marseille, Rennes et Roubaix, avec des pillages ciblés de boutiques de sport et de téléphonie. Selon les données du ministère de l'Intérieur, plus de 300 interpellations ont été recensées sur l'ensemble du territoire et une cinquantaine de commerces ont déclaré des dommages matériels importants.

Face à cette multiplication des sinistres graves, les conditions de couverture deviennent plus restrictives. Les franchises sont relevées, les exclusions de garantie élargies, et certaines entreprises, notamment dans les zones sensibles ou après plusieurs déclarations, se voient refuser toute assurance multirisque professionnelle. Cette raréfaction de la couverture assurantielle vient **fragiliser davantage un tissu économique déjà éprouvé, notamment dans les territoires ultramarins ou dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV)**, où les capacités de rebond sont structurellement plus faibles.

D. LES RECOMMANDATIONS DE LA DÉLÉGATION

1. Se préparer dans les meilleures conditions à la négociation avec l'assureur

Proposition n° 1 : en amont de la passation du contrat d'assurance, procéder à une évaluation la plus précise et la plus exhaustive possible des risques à couvrir.

Avant de signer un contrat d'assurance, il est fondamental pour l'entreprise d'identifier de façon exhaustive l'ensemble des risques auxquels elle est exposée – qu'ils soient climatiques, industriels, numériques ou propres à l'activité elle-même. **Cette anticipation permet de mieux négocier** la couverture avec l'assureur, d'éviter les exclusions imprévues, et de réduire les zones de flou lors d'un sinistre. À titre d'exemple, des secteurs comme le photovoltaïque ou l'ameublement pâtissent souvent d'une sinistralité mal modélisée, ce qui conduit à des exclusions coûteuses. Évaluer rigoureusement les risques de l'entreprise en amont est donc un levier de sécurisation et de maîtrise des coûts assurantiels. Au final, l'enjeu consiste à installer une culture du risque et de son évaluation au sein de l'entreprise.

2. Restreindre le champ d'incertitude contractuelle pour les entreprises

Proposition n° 2 : programmer, le cas échéant de manière concertée avec l'assureur, l'effort d'investissement dans la prévention des risques.

Face à la montée des primes et à la réduction des garanties, il s'agit d'encourager une approche préventive concertée avec l'assureur. Le plus fréquemment, cette approche passera par l'intégration de dispositifs de sécurité (*sprinklers*, systèmes anti-intrusion, protections cyber...) de manière progressive et planifiée. Cela permet non seulement d'abaisser le niveau de risque perçu par l'assureur, mais aussi d'**éviter des investissements massifs immédiats** souvent inaccessibles, comme l'illustre le cas développé *supra* d'une enveloppe de 1,2 million d'euros nécessaire pour équiper de *sprinklers* un site agroalimentaire standard. Le dialogue lucide et raisonné entre l'entreprise et l'assureur est une condition clé de soutenabilité.

Proposition n° 3 : privilégier la passation de contrats pluriannuels afin de sécuriser dans le temps l'entreprise assurée.

Dans un contexte de forte volatilité des conditions d'assurance, notamment dans les secteurs classés à « risque aggravé », les contrats pluriannuels représentent une solution de stabilité. En s'engageant sur plusieurs années, l'entreprise sécurise ses conditions tarifaires et de couverture, tout en évitant les reconductions successives à des coûts potentiellement plus élevés. Cela favorise également une relation de confiance et **une meilleure lisibilité** des engagements pour les deux parties. C'est une réponse concrète au phénomène de résiliations unilatérales subies par certaines PME, comme celles observées dans l'agroalimentaire par exemple.

Proposition n° 4 : arrêter un délai minimum de résiliation du contrat d'assurance avant son échéance (6 mois par exemple), afin de préserver les marges de manœuvre de l'entreprise pour trouver un nouvel assureur.

Certaines entreprises se voient notifier la résiliation de leur contrat d'assurance à la dernière minute, les privant du temps nécessaire pour rechercher un nouvel assureur. Cette situation met en péril leur continuité d'activité, notamment dans les secteurs pour lesquels une assurance est obligatoire. Fixer un délai raisonnable – six mois avant l'échéance – redonnerait de **la prévisibilité** aux entreprises et leur laisserait une marge de manœuvre indispensable au maintien et à la pérennité de l'activité. Ce délai leur permettrait de solliciter le marché, de comparer les offres, voire de saisir le BCT si aucune solution n'est trouvée.

3. Améliorer les pratiques sur le marché de l'assurance aux entreprises

Proposition n° 5 : dans l'approche actuarielle et commerciale des compagnies d'assurance, élargir le périmètre de mutualisation des risques afin de préserver l'assurabilité de tous les secteurs d'activité et de toutes les catégories d'entreprises.

Actuellement, certains secteurs (bois, défense, photovoltaïque...) se trouvent quasi-exclus du marché traditionnel de l'assurance, du fait de critères actuariels étroits et d'une mutualisation limitée. L'augmentation des primes et l'application mécanique de critères ESG renforcent ces exclusions. La proposition vise donc à encourager les assureurs à adopter une logique de mutualisation plus large entre secteurs, tailles d'entreprise et profils de risque. Cette évolution est nécessaire pour **maintenir l'assurabilité** de secteurs jugés pourtant stratégiques pour la transition énergétique ou la souveraineté industrielle.

Proposition n° 6 : créer un « Observatoire de l'assurance aux entreprises » réunissant les professionnels du secteur, les représentants des entreprises et ceux des Services départementaux d'incendie et de secours (SDIS). Cet Observatoire rapprochera les différents acteurs en vue d'un partage des bonnes pratiques dans la relation entreprises/assureurs.

Face à la fragmentation des pratiques et au manque de dialogue entre entreprises, assureurs et acteurs publics, la création d'un Observatoire national de l'assurance aux entreprises est proposée. Cet organe réunirait les représentants du monde économique, des assureurs et des services de secours (SDIS) pour partager des données, identifier les blocages, promouvoir des pratiques vertueuses et renforcer la transparence du secteur. L'objectif est de restaurer la confiance, d'améliorer **la connaissance mutuelle des besoins et contraintes**, et de fluidifier l'accès à l'assurance pour les entreprises exposées aux risques émergents.

II. LE COÛT DE L'ÉNERGIE : NOUVELLE CONTRAINTE POUR LES ENTREPRISES

La crise énergétique qui a touché l'Europe à partir de l'année 2021 représente un bouleversement économique dont les conséquences semblent imprégner durablement les entreprises françaises. Ce choc prend ses racines dans une conjonction de facteurs défavorables. La relance après la pandémie de COVID-19 a initialement tendu l'offre et la demande mondiale d'énergie. L'invasion de l'Ukraine par la Russie en février 2022 a entraîné la chute des approvisionnements en gaz russe vers l'Europe, perturbant fortement les marchés énergétiques européens. L'arrêt simultané de plusieurs réacteurs nucléaires français pour maintenance a également réduit la capacité nationale de production d'électricité.

Cette volatilité et des prix élevés ont mis en France nombre d'**entreprises en difficulté**, en particulier les énérgo-intensives, ainsi que celles de petite taille avec peu de réserves financières et peu de pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs fournisseurs d'énergie.

Ce choc énergétique a en outre mis en lumière **des faiblesses structurelles** de notre économie : la dépendance aux énergies importées, l'exposition aux mécanismes européens de fixation des prix de l'électricité liés au prix du gaz, la fragilité de secteurs stratégiques très énérgivores et le manque de préparation des entreprises (surtout les plus petites) face à des variations soudaines de leurs coûts de production.

Si les tarifs de l'énergie semblent refluer depuis la fin de l'année 2023, la question énergétique reste cruciale pour les entreprises françaises. La transition écologique, les tensions géopolitiques et l'évolution des mix énergétiques nationaux et européens influenceront les marchés de l'énergie à l'avenir. Ainsi, l'adaptation des entreprises aux nouvelles contraintes énergétiques est décisive pour leur compétitivité future.

A. LE CHOC D'OFFRE : LA HAUSSE DES PRIX DE L'ÉNERGIE ET SES CONSÉQUENCES

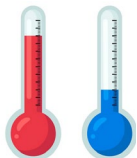
1. Un choc inédit aux effets variables

Traditionnellement, les marchés de l'énergie connaissent une **volatilité intrinsèque**, particulièrement marquée pour l'électricité car elle ne peut pas être stockée. Ces marchés enregistrent de fait une fluctuation des prix d'une année à l'autre, d'un mois à l'autre, d'un jour à l'autre et même souvent d'une heure à l'autre. Cette instabilité s'explique par plusieurs facteurs structurels.

Dans son rapport publié en 2023 sur la surveillance des marchés de gros de l'électricité et du gaz naturel, la Commission de régulation de l'énergie (CRE) identifie l'**inélasticité prononcée de l'offre et de la demande**

comme facteur important de volatilité. En d'autres termes, une hausse de prix n'a qu'un effet très modéré sur la consommation. Réciproquement, les contraintes techniques de production et d'acheminement imposent une rigidité similaire du côté de l'offre.

La dépendance aux **aléas climatiques** constitue une deuxième cause d'instabilité. D'après les données de Réseau de transport d'électricité (RTE) publiées dans son « *Bilan électrique 2022* », une baisse de température de 1°C en période hivernale entraîne une fluctuation de la consommation électrique nationale équivalent à deux réacteurs nucléaires. La production renouvelable présente également un rendement variable en fonction des conditions météorologiques.



Le **contexte géopolitique** mondial amplifie cette volatilité structurelle. Les rivalités entre grandes puissances, les crises diplomatiques ou militaires dans des zones stratégiques, ainsi que les choix politiques des principaux pays producteurs ou consommateurs, exercent une pression constante sur l'offre et la demande mondiales. Ainsi, l'annonce de restrictions d'exportation, la mise en place de sanctions, ou encore l'instabilité politique dans des régions clés comme le Moyen-Orient, se répercutent immédiatement sur les cours de l'énergie.



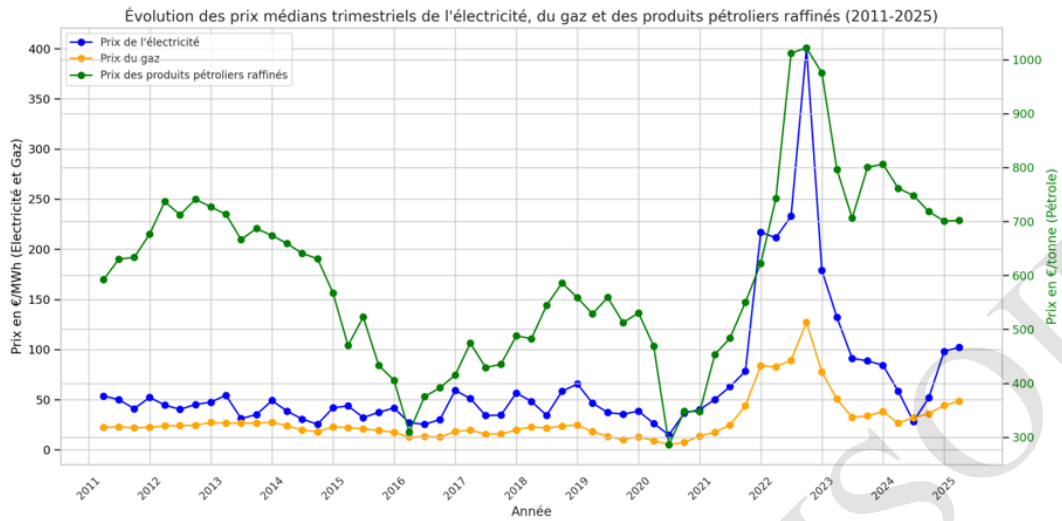
Plus de 8 chocs de prix par an

Les entreprises industrielles françaises ont subi *en moyenne 8,3 « chocs de prix » significatifs (variations supérieures à 30 %) par an entre 2018 et 2023.*

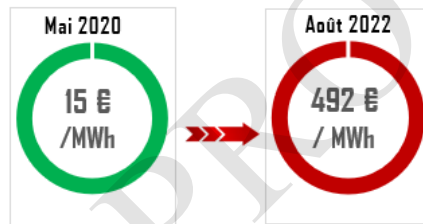
(INSEE références, Les entreprises en France, édition 2023, décembre 2023)

Dans ce contexte compliqué, les entreprises françaises connaissent **depuis 2021 une période de turbulences énergétiques sans précédent**. L'analyse des données recueillies par votre délégation met en évidence une augmentation vertigineuse du prix¹ de l'électricité, du gaz et des produits pétroliers raffinés importés sur les marchés de gros depuis 2021.

¹ Sur les marchés de gros.

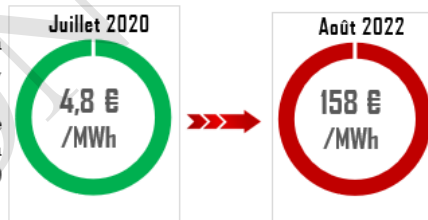


⚡
Le prix de gros de l'électricité a connu une hausse spectaculaire : il atteint un pic de 492,49 euros/MWh en août 2022, soit une augmentation de plus de 1240 % par rapport au point bas de mai 2020 (14,86 euros/MWh).



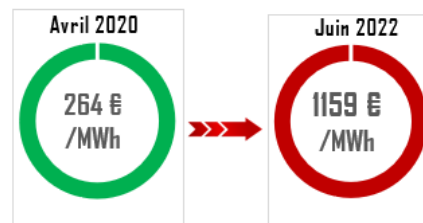
+1240 %
× 33

🔥
Parallèlement, le prix du gaz a connu une flambée similaire, culminant à 158,08 euros/MWh en août 2022, ce qui représente une multiplication par 33 par rapport à son niveau de juillet 2020 (4,77 euros/MWh).



+3214 %
× 33

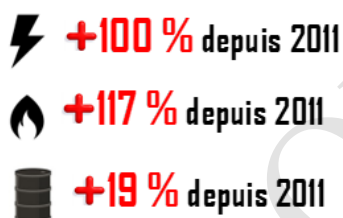
🛢️
Les produits pétroliers raffinés importés ont emprunté une trajectoire similaire en atteignant 1158,68 euros/tonne en juin 2022, soit une hausse de 305 % par rapport au plancher d'avril 2020 (264,48 euros/tonne).



+305 %
× 4,5

Bien que les cours de l'électricité, du gaz et des produits pétroliers raffinés répondent à des *stimuli* divers, leur évolution depuis 2020 illustre la même volatilité. Après avoir atteint ces sommets en 2022¹, les cours de ces trois sources d'énergie ont en effet entamé **une décrue en 2023 qui s'est poursuivie jusqu'au début de 2025**, avec des baisses de 79 % pour l'électricité, de 69 % pour le gaz et de 39 % pour les produits pétroliers raffinés par rapport à leurs niveaux maximaux. La forte baisse des prix de l'électricité résulte en particulier d'un net redressement de la production française, d'une modération de la consommation à un niveau inférieur aux crises sanitaire et énergétique, du recul du prix du gaz et de conditions météorologiques plus favorables².

Il n'en reste toutefois pas moins qu'entre 2011 à 2025, les prix de gros³ ont enregistré une augmentation significative par rapport à leurs niveaux initiaux.



La formation des prix l'énergie : marchés de gros et prix au détail

Les marchés de gros de l'énergie ainsi que les prix de détail suivent des dynamiques temporelles et économiques distinctes, engendrant **des écarts parfois significatifs** entre leurs évolutions respectives.

Sur les marchés de gros, les prix sont le fruit d'**équilibres instantanés** entre l'offre et la demande, lesquels sont influencés par des facteurs géopolitiques, climatiques et spéculatifs. Ces tarifs servent de référence pour les contrats d'approvisionnement des fournisseurs. Toutefois, leur impact sur les consommateurs finaux n'est ni immédiat ni strictement proportionnel.

¹ Le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) a quant à lui observé entre février 2021 et août 2022 les hausses suivantes : le prix du gaz naturel a été multiplié par 15, celui de l'électricité par 14 et celui du fioul par 2 (cf. La lettre du CEPII, n° 441, « La crise énergétique, une occasion pour les entreprises des secteurs peu concurrentiels d'exagérer leurs hausses de prix ? », octobre 2023).

² Cf. Datalab, « Bilan énergétique de la France en 2024 - données provisoires », Commissariat général au développement durable, Sous-direction des statistiques de l'énergie, service des données et des études statistiques, avril 2025.

³ Le cours de l'électricité a ainsi augmenté de près de 100 % (passant de 51,29 euros/MWh en janvier 2011 à 102,27 euros/MWh en janvier 2025), celui du gaz a augmenté de 117 % (de 22,31 euros/MWh en janvier 2011 à 48,51 euros/MWh en janvier 2025) et les produits pétroliers ont vu leur prix s'accroître de 19 % (de 591,92 euros/tonne en janvier 2011 à 702,06 euros/tonne en janvier 2025).
Source : délégation sénatoriale aux entreprises, à partir des données fournies par le Commissariat général au développement durable, Service des données et de la statistiques, avril 2025.

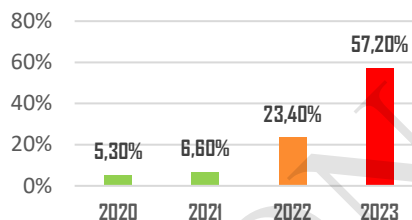
En effet, **les prix de détail recouvrent également d'autres éléments** tels que les coûts d'acheminement (réseaux de transport et de distribution), les taxes ainsi que les marges commerciales. Ils illustrent principalement des stratégies d'approvisionnement à terme qui atténuent les fluctuations abruptes du marché de gros.

Pour les TPE et les PME, qui se caractérisent par une flexibilité limitée dans leurs négociations tarifaires et qui sont fréquemment engagées dans des contrats à prix fixe de longue durée, la répercussion des diminutions de prix observées sur les marchés de gros se fait de manière différée. Il en résulte un effet de « cliquet » durant les périodes de forte volatilité.

À l'opposé, les **grandes entreprises** tirent généralement profit de contrats indexés de manière plus directe sur les prix de gros, ce qui leur permet de profiter plus rapidement des diminutions de prix, avec pour contrepartie une exposition accrue aux augmentations soudaines.

L'évolution sur les marchés de gros s'est donc répercutée avec un décalage temporel sur les prix de détail supportés par les entreprises.

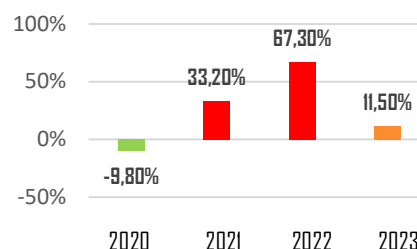
L'augmentation des tarifs hors TVA de l'électricité pour les entreprises françaises (en pourcentage)



Ainsi, **le tarif hors TVA de l'électricité destiné aux entreprises** a enregistré une augmentation croissante depuis 2020, majorée en 2022 et 2023 (cf. graphique ci-contre). Cette évolution a conduit **la France à passer d'une position favorable¹ à un tarif désormais supérieur de 0,6 % à la moyenne européenne**. Cette transformation s'explique

essentiellement par l'évolution des coûts de fourniture². Paradoxalement, bien que les prix sur le marché de gros de l'électricité aient enregistré une baisse significative en 2023 (- 65 % par rapport à 2022³), les prix de détail ont poursuivi leur augmentation en raison des contrats renouvelés à la fin de l'année 2022, dans un contexte de prix historiquement élevés.

Augmentation des tarifs hors TVA du gaz naturel pour les entreprises françaises



¹ Soit - 35 % et - 21 % par rapport à la moyenne européenne respectivement en 2022 et 2021 (cf. Datalab, « Prix de l'électricité en France et dans l'Union européenne en 2023 », Commissariat général au développement durable, Sous-direction des statistiques de l'énergie, service des données et des études statistiques, juillet 2024).

² Ces tarifs ont connu une augmentation de 78,3 % en 2023, après une hausse de 56 % en 2022, représentant ainsi 84,6 % du prix final (cf. Datalab, rapport précité « Prix de l'électricité en France et dans l'Union européenne en 2023 »).

³ Prix s'établissant à une moyenne de 97 euros/MWh contre 276 euros/MWh en 2022 (cf. Datalab, rapport précité « Prix de l'électricité en France et dans l'Union européenne en 2023 »).

Après une évolution spectaculaire jusqu'en 2022, la hausse du **prix au détail du gaz naturel** semble ralentir, avec une augmentation de 11,5 % en 2023 pour les entreprises et après une majoration de 67,3 % en 2022 et 33,2 % en 2021 (respectivement liée à la guerre en Ukraine et à la reprise économique après la pandémie de Covid-19). Comme pour l'électricité, la France se démarque de ses voisins européens, où les entreprises connaissent une diminution de 8 % en moyenne des prix au détail du gaz naturel en 2023¹. Comme pour l'électricité, les prix au détail du gaz naturel ont poursuivi leur augmentation malgré une détente sur les marchés de gros de 60 % en 2023 par rapport à 2022².

Les conséquences économiques de cette volatilité sont significatives pour les entreprises en France.



D'après la Direction générale des entreprises (DGE)³, le montant total de la facture énergétique pour les entreprises est évalué à **45 milliards d'euros en 2023** (contre 15 milliards d'euros en 2021), dont près de la moitié supportée par les industries énérgo-intensives.

Le Conseil d'analyse économique (CAE) indique que les dépenses d'énergie des entreprises ont augmenté de **73 %** entre 2020 et 2023, soit cependant une moindre proportion par rapport à l'envolée des cours sur les marchés de gros.

Votre délégation remarque, avec le CAE⁴, que ces chiffres masquent la **très forte dispersion** des dépenses énergétiques entre les entreprises, y compris au sein d'une même catégorie. Cette distribution inégalitaire a créé une fracture énergétique au sein du tissu économique français. Ainsi, les TPE et PME consommant moins de 20 GWh par an ont vu leurs factures d'électricité augmenter de 71 % en 2023, tandis que les grandes entreprises consommant plus de 70 GWh ont bénéficié d'une baisse de 2,5 %. Cette disparité s'explique par la capacité des grands groupes à mieux négocier leurs contrats et à bénéficier plus rapidement des baisses sur les marchés de gros. Pour le gaz, un phénomène similaire s'observe : alors que le prix pour les entreprises de la tranche des petits consommateurs a augmenté de 38 %, il a chuté de 44 % pour celles de la tranche des grands consommateurs.

L'évolution de la facture énergétique a suscité **des inquiétudes de la part des entreprises**, tant du point de vue de l'activité que de leur marge.

¹ Cf. Datalab, rapport précité « Prix du gaz naturel en France et dans l'Union européenne en 2023 ».

² Prix de gros passant de 98,6 à 39,2 euros/MWh (cf. Datalab, rapport précité « Prix du gaz naturel en France et dans l'Union européenne en 2023 »).

³ Cf. DGE, « Quelle incidence de la hausse des prix de l'énergie sur l'industrie ? », Les thémas, n° 13, septembre 2023.

⁴ Cf. CAE « Les TPE-PME françaises face au choc énergétique : les enseignements des données bancaires », Focus n° 104, février 2024.



L'IMPACT SUR L'ACTIVITÉ

- 25 % en moyenne des entreprises déclarent un impact significatif de la situation énergétique.
- 10 % des entreprises de l'industrie estiment que la crise énergétique a eu un impact fort contre 6 % dans le bâtiment et 5 % dans les services.

Source : enquête mensuelle de conjoncture, Banque de France, février 2023

1 sur 2

L'IMPACT SUR LES MARGES

entreprises jugent que la crise énergétique aura un impact significatif (faible ou fort) sur leurs marges

Source : enquête mensuelle de conjoncture, Banque de France, février 2023

L'augmentation imprévue des intrants énergétiques peut effectivement générer des décaissements immédiats pour l'entreprise au risque d'affaiblir sa **trésorerie**. Dans un environnement où la confiance des investisseurs et des créanciers est déterminante, cette situation a pu limiter l'accès de certaines entreprises aux financements externes et augmenter le coût de ces derniers.

Toutefois, ces prévisions alarmistes ne se sont pas complètement traduites dans les faits.

L'examen des données fournies par la Banque de France indique en effet que la trésorerie des entreprises a été soumise à **une pression moins forte** qu'initialement redoutée¹. Si la trésorerie des TPE-PME s'est érodée, elle est restée à un niveau supérieur à l'avant crise Covid. Elle est ainsi en 2023 de 69 jours de chiffre d'affaires pour les TPE, et de 55 jours pour les PME, soit une augmentation respective de 17 jours et de 14 jours par rapport à 2019.

En outre, des études récentes² ont mis en évidence **une préservation notable des taux de marge**, lesquels n'ont enregistré qu'une diminution moyenne de 0,8 point, passant de 33,7 % à 32,9 % entre 2021 et 2023, grâce notamment aux mécanismes de répercussion des coûts sur les prix de vente. Ce constat diffère selon la taille des entreprises : alors que les grandes entreprises ont réussi à stabiliser leur rentabilité d'exploitation, les TPE ont subi une érosion plus significative de leurs marges³.

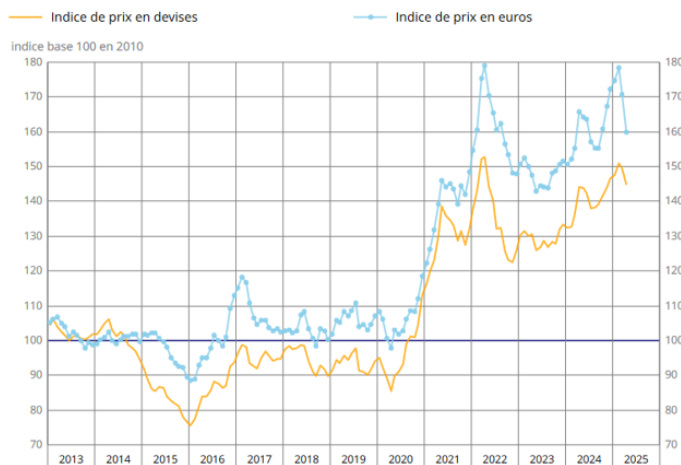
Il reste toutefois difficile d'évaluer avec précision l'impact du choc énergétique en raison de l'influence simultanée d'autres facteurs.

¹ En 2022, le besoin en fonds de roulement des PME a augmenté de 7,2 % en moyenne, tandis que les délais de paiement de leurs clients se sont allongés de 3,5 jours (cf. Banque de France, « Situation des entreprises en France », décembre 2022).

² Cf. INSEE, « Les entreprises en France » (édition 2023), et l'Observatoire du financement des entreprises, « La situation des TPE-PME, un financement assuré mais des enjeux structurels importants » (novembre 2024).

³ Cela illustre leur pouvoir de négociation relativement faible face aux fournisseurs et aux clients.

Graphique : évolution des indices de prix des matières premières (hors énergie) – base 100 en 2010 –

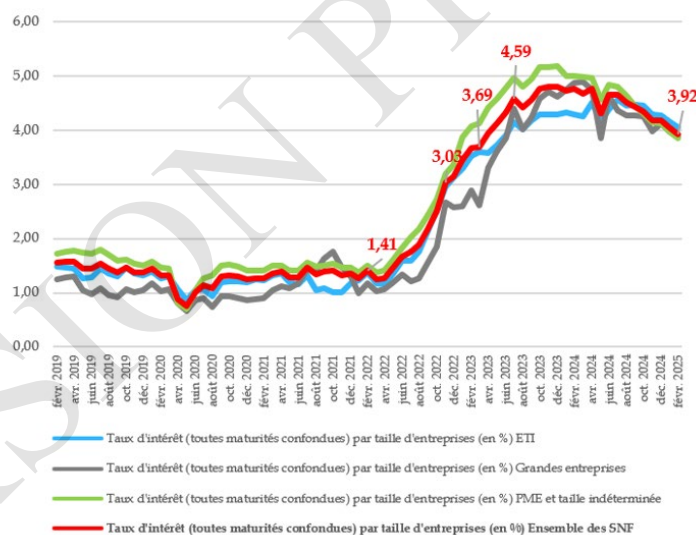


Source : INSEE, Informations rapides, n°122, 21 mai 2025

La progression des dépenses énergétiques s'est en effet produite en même temps qu'une hausse de **18,7 %** des coûts des matières premières manufacturières entre 2020 et 2022¹ comme l'illustre le graphique ci-contre.

Cette augmentation du coût des intrants de production s'est accompagnée d'une escalade des **taux d'intérêt**².

Taux d'intérêt (toutes maturités confondues) par taille d'entreprises (en %)



Source : Banque de France, Stat info, Financement des entreprises, mars 2025

¹ Cf. INSEE, « Informations rapides », n° 122, 21 mai 2025. Ces matières premières regroupent les matières premières alimentaires (arabica, robusta, cacao, thé, huile de palme, huile de tournesol, huile d'olive, huile de colza, fève et tourteau de soja, blé, maïs, riz, sucre, viande bovine, porc, mouton, volaille, saumon, crevettes), les matières premières agro-industrielles (laine, coton, caoutchouc naturel, cuir de bovin, pâte à papier, bois sciés tropicaux, bois sciés de conifères) et les matières premières minérales (minerai de fer, ferraille, cuivre, nickel, aluminium, plomb, zinc, étain, chrome, cobalt, lithium, molybdène, argent, or, platine, palladium).

² Cf. CAE, rapport précité « Les TPE-PME françaises face au choc énergétique : les enseignements des données bancaires », et Banque de France, « Financement des entreprises, février 2025 », 10 avril 2025.

Votre délégation avait observé sur ce point dans son [rapport du 23 octobre 2024 sur le financement de l'entreprise de demain¹](#) que cette hausse du coût du crédit était, en période de resserrement des conditions de crédit, **majorée pour les PME** par rapport aux grandes entreprises. Votre délégation avait alors noté qu'à cela s'ajoutait l'autocensure que pouvaient s'imposer des chefs d'entreprise, découragés par l'incertitude quant à l'obtention d'un crédit à un coût soutenable.

2. Une exposition variable au risque énergétique

Si la grande majorité des entreprises française est affectée par la hausse des prix de l'énergie, elles ne le sont **pas toutes dans les mêmes proportions**. La flambée des prix de marché ne se répercute ni immédiatement ni intégralement sur les prix de l'énergie payés par les entreprises.

Avant le choc énergétique, les entreprises françaises étaient relativement peu exposées au risque énergétique. Cette exposition reflète la structure de l'économie française, plus tertiaire et moins industrielle que certains voisins européens. Passant à **1,8 % en 2023** sous l'effet de la crise énergétique, le taux d'exposition est relativement homogène entre les secteurs d'activité de 2020 à 2023 et n'excède les 2 % que dans les transports.

Le taux d'exposition énergétique.

D'après le CAE¹, le taux d'exposition énergétique moyen des TPE/PME françaises, défini comme le **rapport entre les dépenses énergétiques et le chiffre d'affaires**, était de 1,47 % en 2021, variant légèrement selon leur taille : 1,7 % pour les TPE et 1,4 % pour les PME.

1,8% en 2023

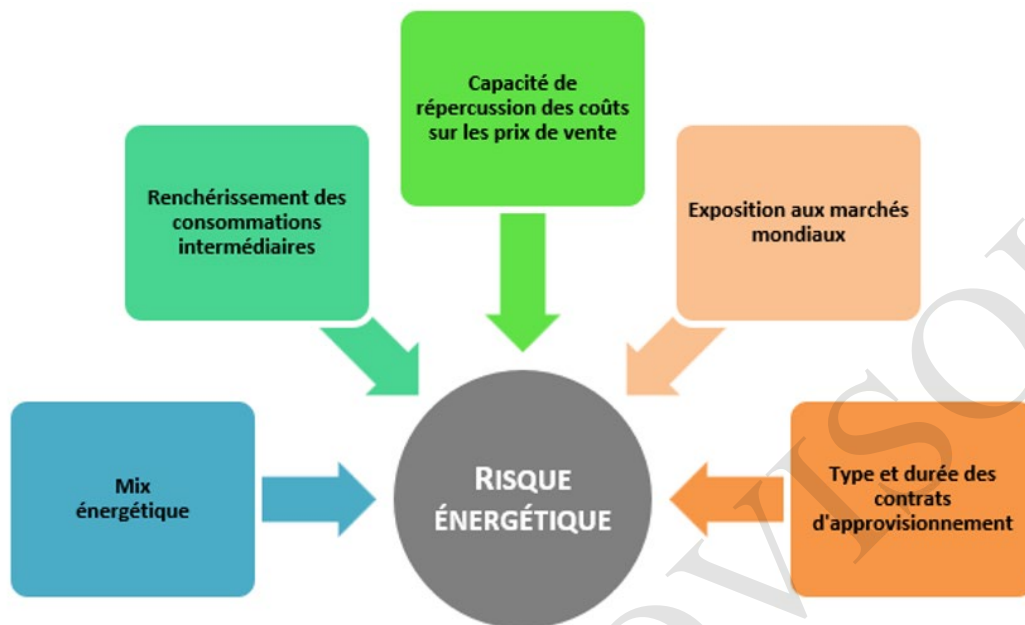
En revanche, on observe une hétérogénéité entre des entreprises d'un même secteur. Ainsi, **les boulangeries se singularisent par un taux élevé d'exposition énergétique (4,8 %)** au sein des industries manufacturières, de même que les auto-écoles au sein du secteur de l'enseignement ou les blanchisseries dans les services².

Par ailleurs, l'exposition des entreprises françaises au **risque énergétique résulte de plusieurs facteurs**.

¹ Sénat, rapport d'information n° 70 du 23 octobre 2024, « Financer l'entreprise de demain » de Mme Pauline Martin, MM. Pierre-Antoine Lévi et Fabien Gay.

² Idem.

De quoi dépend le risque énergétique ?



L'exposition au risque énergétique varie d'abord selon les contrats d'approvisionnement des entreprises.

La typologie des contrats passés par les entreprises en matière d'énergie

Les entreprises de moins de 10 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 millions d'euros peuvent relever du tarif réglementé de l'énergie en application de l'article L. 337-7 du code de l'énergie.

Les entreprises ne relevant pas du tarif réglementé négocient habituellement les conditions de leur contrat avec leur fournisseur d'énergie pour une année civile, parfois pour deux ou trois années. Les contrats peuvent prévoir des prix fixes, une modulation saisonnière ou des clauses d'indexation sur le marché au comptant. Ainsi, l'évolution des montants des factures dépend surtout des évolutions des marchés à terme de l'année précédente pour les prix fixes et des évolutions du marché au comptant du moment pour les parties variables indexées sur celui-ci.

Jusqu'en 2020, les prix (hors TVA) du gaz et de l'électricité non résidentiel, c'est-à-dire celui payé par les entreprises, étaient fortement **dégressifs** selon le niveau de consommation : les entreprises les plus énergivores, ayant davantage de pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs, ont bénéficié de prix plus bas. Mais ces entreprises sont plus sensibles aux prix du marché de gros car le prix de leur énergie est contractuellement indexé sur ce marché. Elles ont donc subi, à partir de la fin de l'année 2021, de fortes hausses de prix. Au contraire, les entreprises les moins consommatrices peuvent avoir des contrats sur des temps plus longs, et être moins sensibles à des hausses conjoncturelles, ou subir avec retard cette hausse.

Cette dissociation entre les marchés de gros et les prix de détail a contre toute attente créé **un désavantage concurrentiel pour les PME et TPE** qui ont été confrontées à des augmentations tarifaires plus significatives par rapport aux grandes entreprises, dont les prix ont même connu une diminution à partir de 2023. Ce paradoxe des prix s'explique principalement par l'effet retard des contrats d'approvisionnement : de nombreuses entreprises, notamment les PME, ont renouvelé leurs contrats à la fin de l'année 2022, à un moment où les prix sur les marchés de gros atteignaient des niveaux historiquement élevés. Ces contrats, généralement signés pour une durée d'un à trois ans, ont figé des conditions tarifaires défavorables malgré la détente ultérieure des marchés.

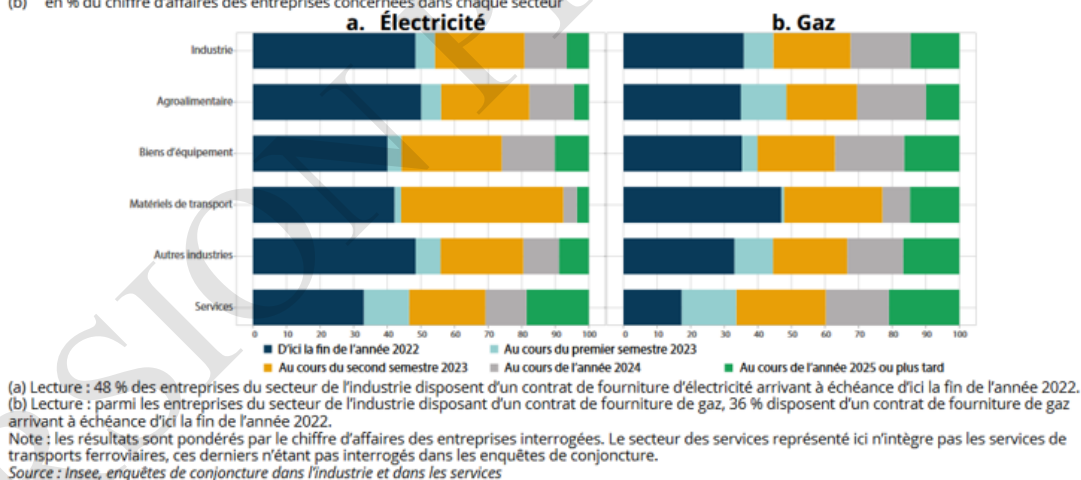


Ces renouvellements préjudiciables aux entreprises ont concerné une part significative d'entre elles. Comme l'illustrent les graphiques ci-dessous de l'INSEE¹, **48 % des entreprises du secteur de l'industrie** déclaraient disposer d'un contrat de fourniture d'électricité arrivant à échéance d'ici la fin de l'année 2022, soit en plein cœur de la crise énergétique. Très logiquement, les renouvellements se sont traduits par des augmentations de prix de l'électricité.

► 3. Horizon d'expiration des contrats à prix fixe pluriannuel

(a) en % du chiffre d'affaires du secteur

(b) en % du chiffre d'affaires des entreprises concernées dans chaque secteur



1 sur 2

entreprises ayant renouvelé un contrat d'électricité à prix fixe ont subi une hausse de prix de 150 % ou plus, contre 28 % seulement des établissements renouvelant un contrat indexé sur le prix de gros

Source : INSEE, rapport précité « Les entreprises en France », édition 2023

¹ Cf. INSEE, Note de conjoncture, « Éclairage - Les entreprises face à la hausse des prix de l'énergie : des situations et des réactions contrastées », 15 décembre 2022.

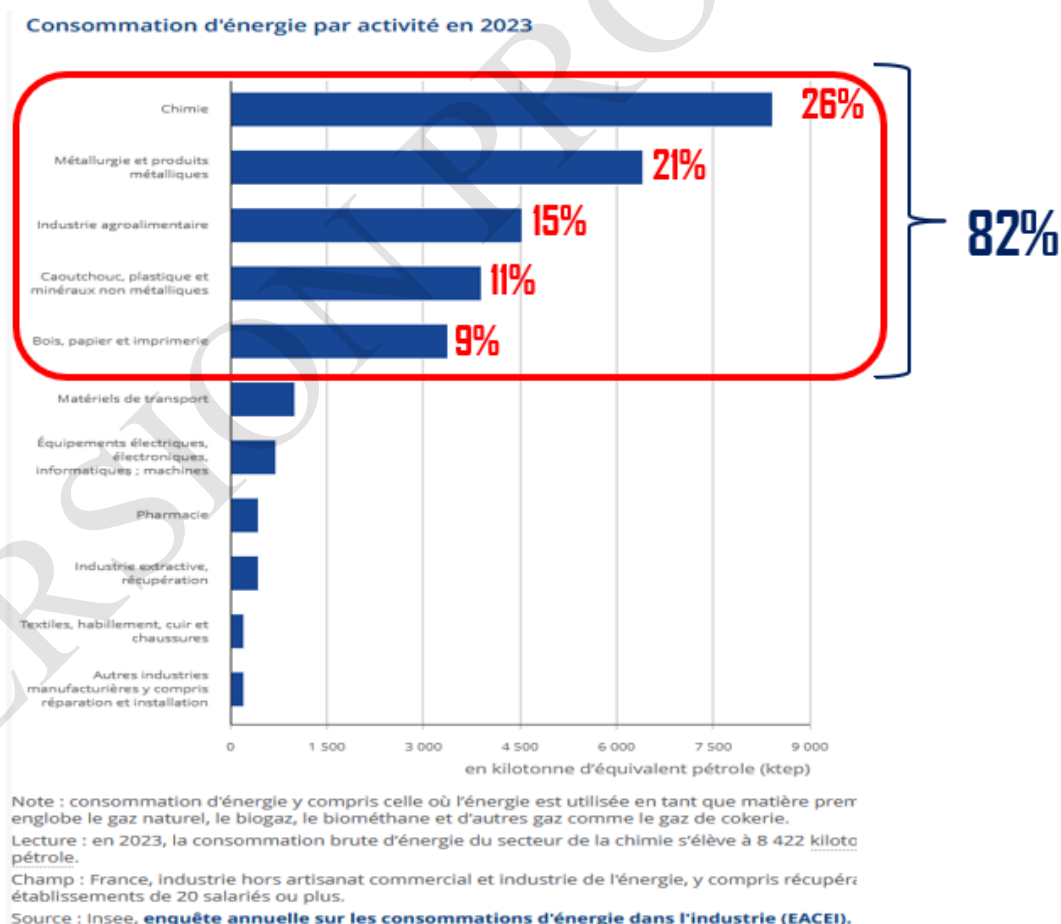
Seules les TPE-PME bénéficiant d'un tarif réglementé échappent à ces conséquences.



entreprises renouvelant un contrat d'électricité fondé sur le tarif réglementé ou au prix indexé sur le tarif réglementé subissent une hausse de prix plus faible

Source : *idem*

La capacité des entreprises à répercuter les hausses sur les prix de vente est également un élément déterminant de l'exposition au risque énergétique. Si certaines entreprises ont maintenu leurs prix en réduisant leurs marges, d'autres les ont augmentés pour compenser les hausses du prix de l'énergie. La répercussion des hausses dépend surtout du pouvoir de marché et de l'élasticité-prix des entreprises. Selon l'Observatoire du financement des entreprises¹, les grandes entreprises ont mieux ajusté leurs prix que les TPE, ces dernières voyant leur taux de marge baisser en moyenne de 1,2 point entre 2021 et 2023.



¹ Cf. « Le financement des entreprises dans un contexte de crises, observatoire du financement des entreprises », 30 mai 2023.

3. L'impact sur les entreprises énérgo-intensives

Les entreprises énérgo-intensives recouvrent généralement cinq secteurs d'activité représentant **82 % de la consommation énérgétique industrielle** comme l'illustre le graphique ci-après de l'INSEE¹.

Qu'est-ce qu'une entreprise énérgo-intensive ?

Le caractère énérgo-intensif d'une entreprise ou d'un site dépend du **poids de la facture d'énergie dans la valeur ajoutée**, de son profil de consommation et de son degré d'exposition à la concurrence internationale.

Dans la section 2.4 de son encadrement temporaire de crise pour les mesures d'aide d'État visant à soutenir l'économie à la suite de l'agression de la Russie contre l'Ukraine du 23 mars 2022, la Commission européenne évoque « *l'entreprise grande consommatrice d'énergie* » au sens de l'article 17 de la directive 2003/96/CE sur la taxation de l'énergie, c'est-à-dire lorsque les achats de produits énérgétiques (y compris les intrants énérgétiques autres que le gaz naturel et l'électricité) atteignent au moins **3 % de la valeur de la production**. En d'autres termes, les charges de gaz, d'électricité, de chaleur et de froid produits à partir de gaz et d'électricité doivent être supérieures à 3 % du chiffre d'affaires. Les mesures prises par les pouvoirs publics pour soutenir les entreprises pendant ce choc s'inspirent de cette définition européenne.

En outre, il existe une définition réglementaire pour les entreprises électro-intensives. D'après **l'article D.351-1 du code de l'énergie**, une entreprise est dite électro-intensive si elle remplit deux conditions :

- avoir eu durant au moins une des deux années précédentes une consommation d'électricité supérieure à 2,5 kWh par euro de valeur ajoutée ;
- exercer une activité industrielle appartenant à un secteur dont l'intensité des échanges avec les pays tiers est supérieure à 4 %.

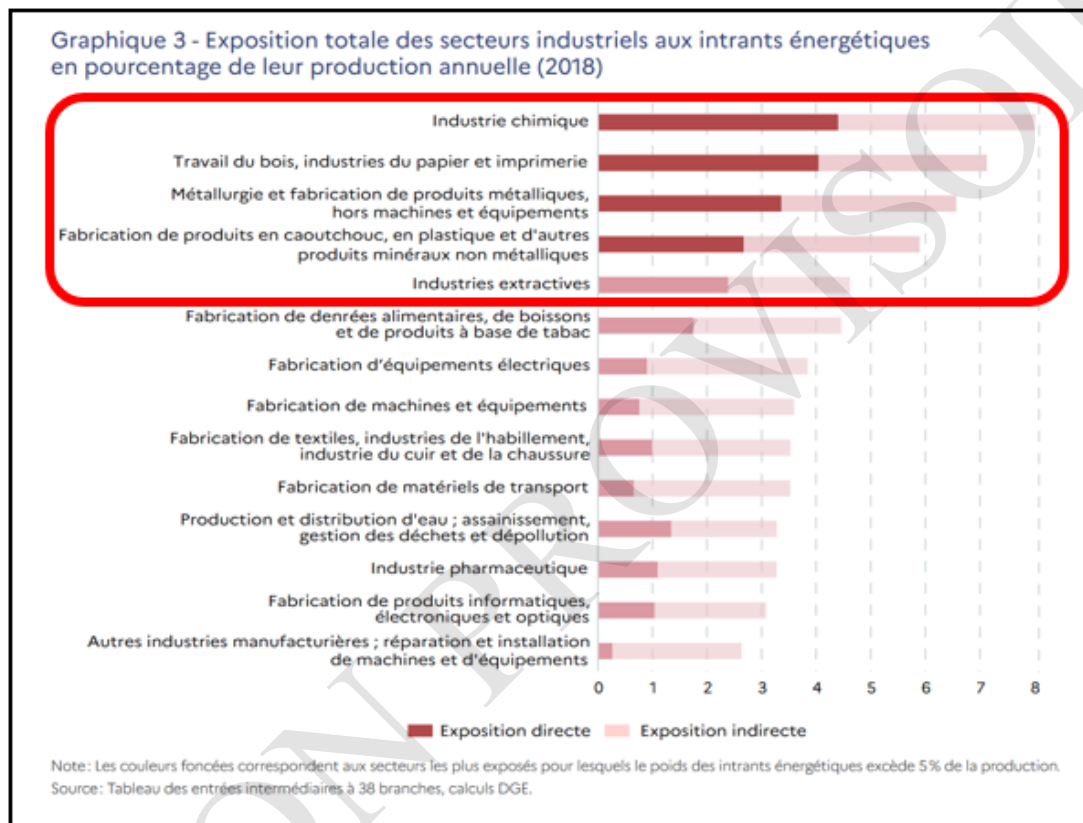
Aux termes de l'article D.351-2 du code de l'énergie, un site d'une entreprise est dit électro-intensif si, en outre, il consomme annuellement une quantité d'électricité supérieure à **50 GWh**.

Dans ce groupe, un cas particulier doit être relevé ; il illustre le lien spécial entre l'industrie et les barrages dans notre pays. **De nombreuses entreprises très énérgivores se sont en effet historiquement implantées dans les massifs montagneux (notamment les Alpes) pour bénéficier de l'atout représenté par l'hydroélectricité** (la « houille blanche »). Certaines ont même construit leurs propres barrages. Après la création d'EDF et la nationalisation de tout le parc hydroélectrique (produisant plus de 4,5 MWh), des tarifs préférentiels ont toujours été maintenus pour ces industries, afin qu'elles conservent leur compétitivité et donc leur implantation locale. Les contentieux avec la Commission européenne, qui demande l'ouverture à la concurrence de ces barrages et le non-renouvellement des concessions mettent aujourd'hui en danger ce système.

¹ INSEE, enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie en 2023, 22 mai 2025.

Vos rapporteurs reviendront plus en détail sur ce sujet lors de la présentation de leur proposition n° 9 (*cf. infra* page 81) visant soit à exclure les barrages du cadre concurrentiel européen, soit à aller vers la quasi-régie, qui permet de garder un monopole public.

Au regard de leur activité, elles se rangent parmi les **principales victimes du choc énergétique**.



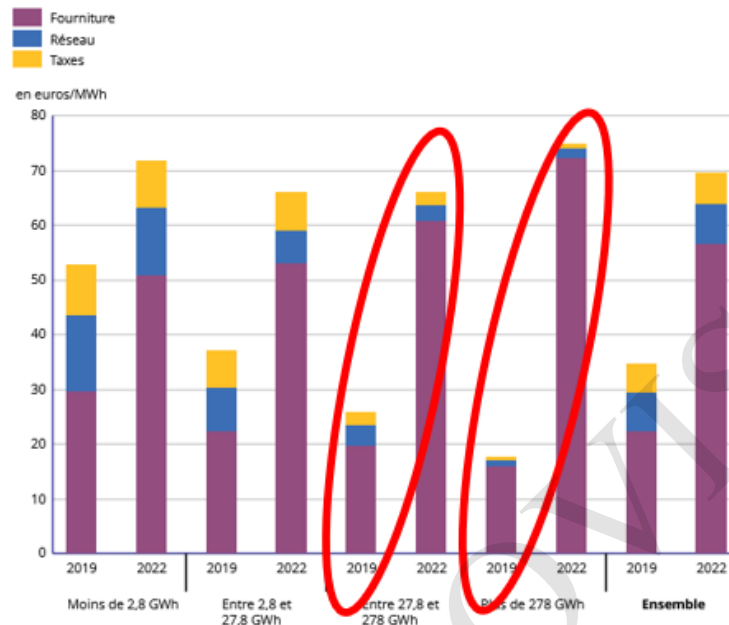
Les entreprises énérgo-intensives présentent en effet logiquement une **exposition énergétique majorée** par rapport aux autres comme le montre le graphique ci-dessus de la DGE¹.

Toutefois, si leur taux d'exposition énergétique était déjà élevé avant la crise, la hausse des dépenses énergétiques a été partiellement atténuée par plusieurs facteurs conjugués qui ont limité l'impact réel du choc. En outre, de fortes hétérogénéités sectorielles et surtout intra sectorielles sont à relever.

Les données analysées par la délégation montrent **une majoration des effets du choc** au sein des entreprises énérgo-intensives, à l'instar de l'augmentation spectaculaire des prix du gaz pour les établissements les plus consommateurs (*cf. graphique ci-après*).

¹ « Quelle incidence de la hausse des prix de l'énergie sur l'industrie ? », *Les thémas de la DGE*, n° 13, septembre 2023. À la différence du CAE, la DGE calcule ce taux comme le ratio entre la valeur des intrants énergétiques directement et indirectement consommés rapporté à la valeur de la production.

Figure 1a – Évolution du prix hors TVA du gaz naturel pour les entreprises entre 2019 et 2022 selon leur niveau de consommation



Lecture : En 2022, le prix du gaz naturel payé par les entreprises s'élève à 69,6 euros par MWh. Il se décompose en 56,7 euros par MWh pour la fourniture, 7,2 euros par MWh pour le réseau et 5,7 euros par MWh pour les taxes.

Champ : France, ensemble des entreprises.

Source : SDES, enquêtes transparence des prix du gaz et de l'électricité de 2019 et 2022.

De façon générale, la **facture énergétique (hors matières premières) des industries a presque doublé** entre 2019 et 2023 (+ 94 %) sous l'effet notamment d'une hausse de 52 % en 2022 et de 40 % en 2021, alors même que leur consommation d'énergie a diminué de 11,57 %¹.

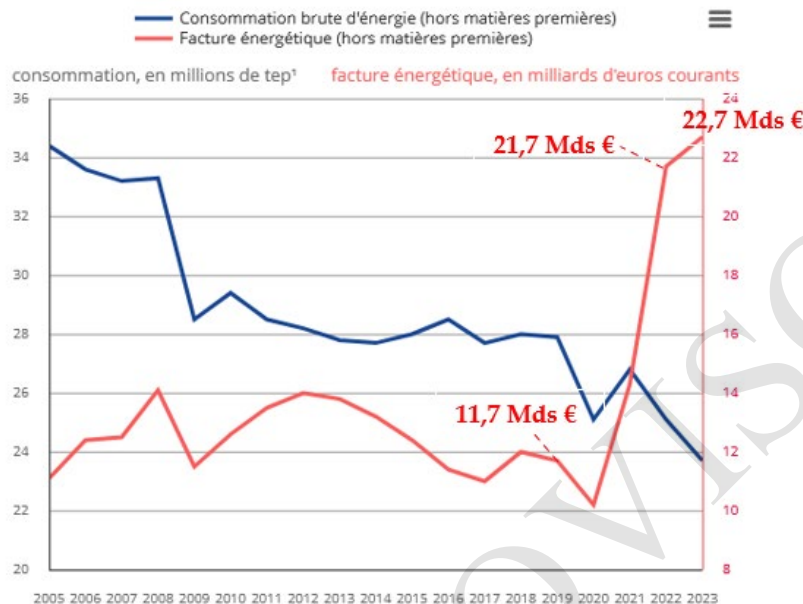
x 2

C'est l'augmentation de facture énergétique des entreprises de l'industrie de 20 salariés ou plus entre 2019 et 2023

Source : « Les entreprises en France », INSEE Références, édition

¹ Cf. « Les entreprises en France », INSEE Références, édition 2024, 4 avril 2025.

Figure 1 – Consommation d'énergie et facture énergétique (hors matières premières) des établissements de l'industrie entre 2005 et 2023



1. Tep : tonne d'équivalent pétrole.

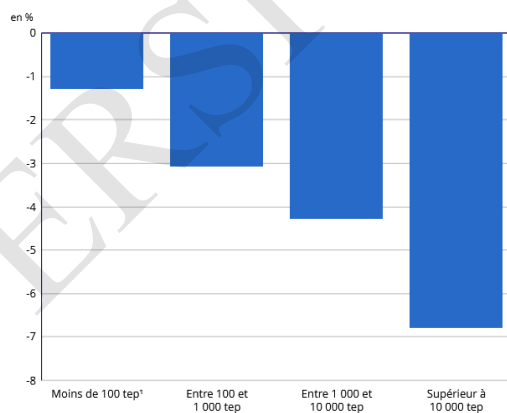
Notes : La facture et la consommation énergétiques comprennent l'électricité, la vapeur, le gaz, les combustibles minéraux solides et les produits pétroliers, ainsi que le bois depuis 2012 et l'hydrogène depuis 2019. Les consommations brutes ne prennent pas en compte la quantité de vapeur autoproduite.

Lecture : En 2023, la consommation brute d'énergie hors matières premières des établissements de l'industrie est de 23,7 millions de tep.

Champ : France, établissements de 20 salariés ou plus de l'industrie, hors industrie de l'énergie et artisanat commercial, y compris récupération.

Sources : Insee, SSP, enquêtes annuelles sur les consommations d'énergie dans l'industrie de 2005 à 2023.

Figure 8 – Évolution de la consommation d'énergie en 2022, selon la quantité consommée



1. Tep : tonne équivalent pétrole ; unité d'énergie utilisée pour les comparaisons entre différentes sources d'énergie.

Lecture : En 2022, les établissements consommant moins de 100 tonnes équivalent pétrole ont diminué leur consommation de 1,3 %.

Champ : France, établissements de 20 salariés ou plus de l'industrie, y compris récupération, hors industrie de l'énergie et artisanat commercial.

Source : Insee, enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie en 2022.

Comme le montre le graphique ci-contre de l'INSEE, la baisse de la consommation d'énergie est beaucoup plus marquée pour les établissements les plus énergivores. Affaiblies par la hausse des prix, les industries les plus consommatrices en énergie ont en effet réduit de 7 % leur consommation en 2022, tandis que celle des plus petits consommateurs diminue de 1 %.

Cette diminution de la consommation reflète une plus grande sobriété énergétique dans les processus de production. Elle traduit également **des baisses voire des arrêts de production** constatées dans des secteurs énergivores tels que la sidérurgie, la métallurgie, la verrerie, la construction et le bois-papier. Parmi ces derniers, les producteurs d'ammoniac ont particulièrement souffert car 65 % à 80 % de leurs coûts est lié aux intrants énergétiques utilisés pour la production. Il en va de même pour l'aluminium. De façon générale, depuis mi-2021, la production des entreprises industrielles les plus énergivores (sidérurgie, pâte à papier, papier, carton, verre et produits chimiques de base) a fortement chuté, atteignant un point bas entre la fin de l'année 2022 et le début de l'année 2023¹. Malgré une reprise liée à la détente des prix de l'énergie à la fin de l'année 2024, la production reste bien en dessous de son niveau initial avant crise.



Source : INSEE, La production des industries intensives en énergie demeure en net retrait par rapport à 2021, 27/03/2025

Ces arrêts de production concernent toutefois une proportion réduite du nombre d'entreprises énérgo-intensives. Ils se concentrent sur certains secteurs tels que **le bois-papier ou la chimie**².

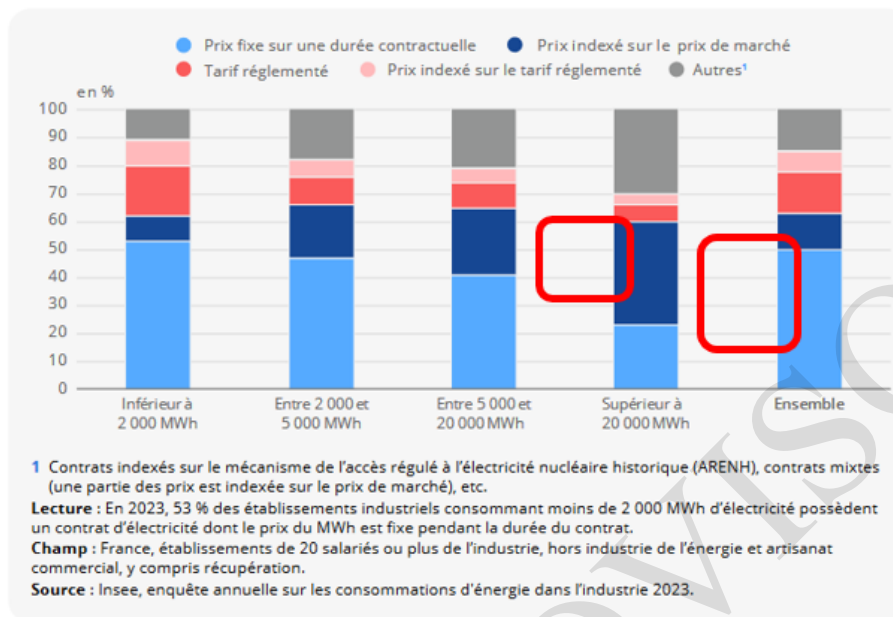
Parmi les points importants, il faut relever que la hausse des prix de l'énergie affecte les industriels directement, mais aussi indirectement en raison de **la hausse des prix de leurs consommations intermédiaires**.

Par ailleurs, les entreprises énérgo-intensives sont davantage exposées à la volatilité des prix sur les marchés du fait de l'indexation de leur contrat d'approvisionnement sur les prix des marchés de gros.

¹ - 27 % dans la sidérurgie, - 21 % dans la fabrication de pâte à papier, de papier et de carton, et - 18 % dans la fabrication de produits chimiques de base (cf. INSEE, « La production des industries intensives en énergie demeure en net retrait par rapport à 2021 », 27 mars 2025).

² Cf. Les Thémas précité de la DGE, « Quelle incidence de la hausse des prix de l'énergie sur l'industrie » (septembre 2023).

► 3. Type de contrat d'électricité des établissements industriels en 2023, selon le niveau de consommation des établissements



Au sein des entreprises à forte intensité énergétique, l'effet du choc énergétique met en évidence **une hétérogénéité significative, y compris au sein d'un même secteur**, en fonction de divers facteurs tels que leur taille, leur localisation, leur mix énergétique et leur capacité d'adaptation. Cette hétérogénéité peut également être attribuée à l'historique des investissements réalisés dans le domaine de l'efficacité énergétique. L'INSEE constate ainsi que les entreprises ayant différé la modernisation de leurs équipements avant 2022 ont enregistré des diminutions de consommation plus significatives (11 points imputables à la sobriété), contrairement à celles qui avaient déjà entrepris une transition, lesquelles disposaient de marges de manœuvre réduites¹.

Cette hétérogénéité résulte toutefois principalement du **pouvoir de marché de l'entreprise** et de sa **localisation**, ce que traduisent les difficultés rencontrées par certaines d'entre elles, à l'image des entreprises de fabrication d'équipements électriques et électroniques, de l'industrie chimique et des boulangeries.

¹ INSEE, Note de conjoncture, « L'inflation reflue, la croissance hésite », 15 juin 2023.

Les conséquences du choc énergétique sur les boulangeries

Le choc énergétique a particulièrement mis en lumière la double vulnérabilité des boulangeries : leur **dépendance à des équipements fortement consommateurs d'énergie** et leur difficulté à supporter des coûts structurels.

Bien qu'elles soient moins énergivores que des secteurs tels que la sidérurgie, les boulangeries françaises connaissent une dépendance accrue à l'électricité (représentant 65 % des dépenses énergétiques liées à **la cuisson**) et au gaz (20 % pour **les fours hybrides**), selon une analyse réalisée par Engie et relayée par le Lab des Énergies en mars 2025.

Cette dépendance amplifie les effets négatifs de la crise énergétiques :

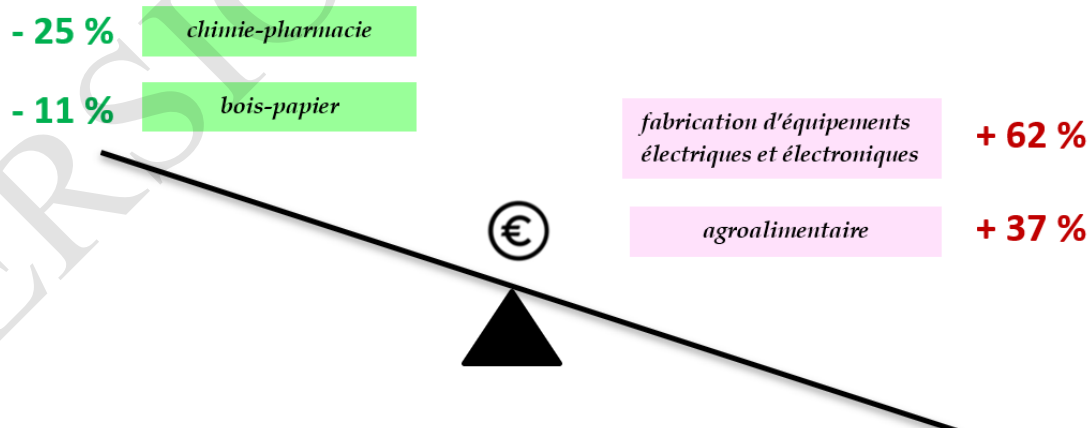
- **874 défaillances** de boulangerie en 2022, soit une augmentation d'environ 125 % par rapport à 2021 ;

- une multiplication par deux du nombre de défaillances de boulangerie entre janvier 2010 et janvier 2023.

En raison de cette contrainte énergétique, les stratégies d'adaptation mises en œuvre par les boulangeries se sont avérées restreintes et socialement onéreuses :

- la diminution moyenne des heures d'ouverture hebdomadaires ;
- la réduction de la gamme de produits offerts ;
- la compression des taux de marge (19,4 % en 2022 contre 22,5 % en 2019) ;
- **le transfert de l'augmentation des coûts énergétiques sur leurs prix de vente.**

L'ÉVOLUTION DE LA FACTURE ÉNERGÉTIQUE EN 2023 SUR CERTAINS SECTEURS ÉNERGO-INTENSIFS



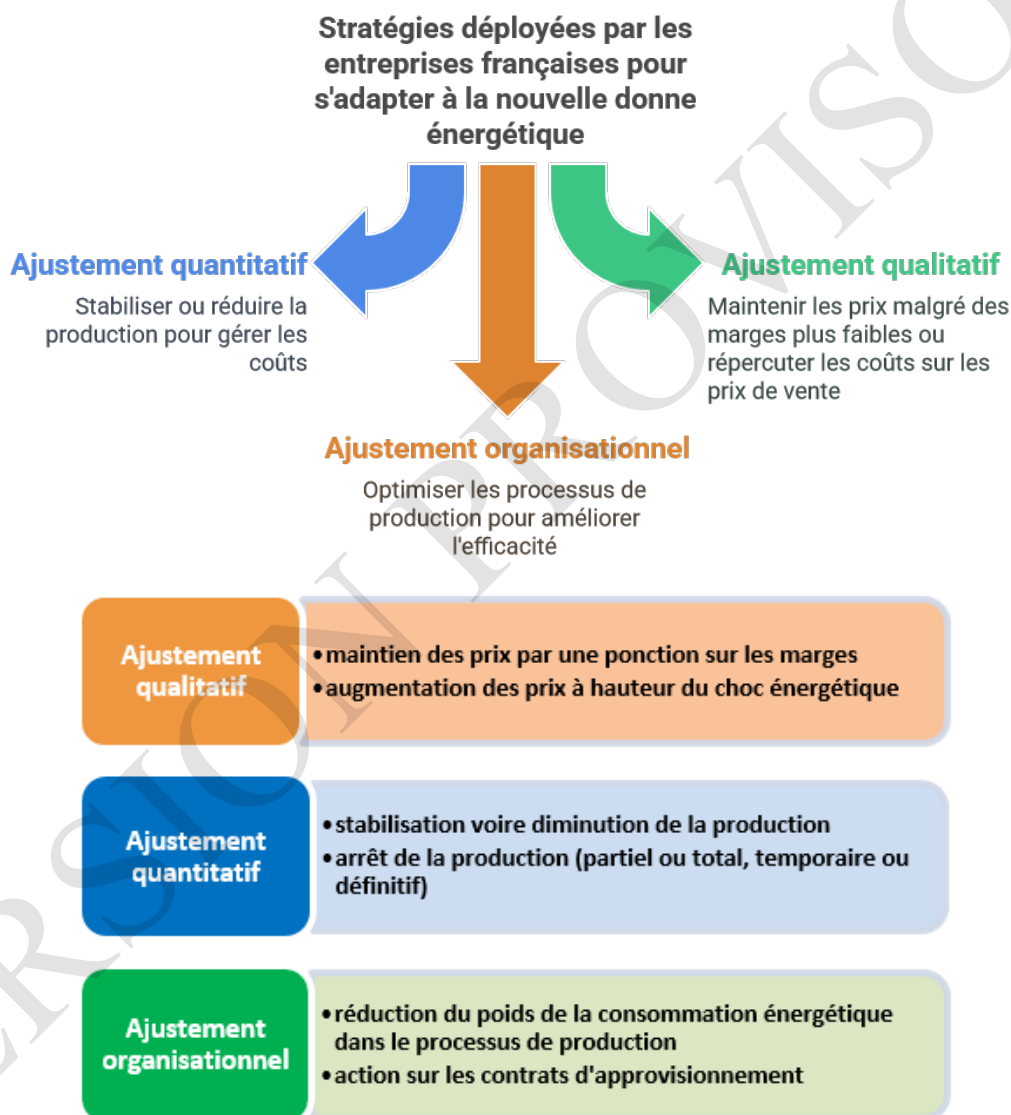
Données issues de « Les entreprises en France », INSEE Références, édition 2024, 4 avril 2025.

B. LES STRATÉGIES DÉPLOYÉES POUR AMORTIR LE CHOC ÉNERGÉTIQUE

1. Les leviers actionnés par les entreprises

Le schéma ci-dessous résume les orientations prises par les entreprises pour répondre au choc énergétique subi.

Comment les entreprises ont-elles fait face au choc énergétique ?

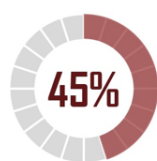


Interrogés en plein cœur de la crise énergétique, les chefs d'entreprise ont confirmé ce panel d'actions, avec une nette préférence pour **une intervention sur les prix** et **une adaptation de la méthode de production**, la compression des marges n'emportant qu'une adhésion toute relative et la réduction de l'activité n'étant envisagée qu'en dernier ressort. L'investissement dans la réduction des coûts énergétiques est plébiscité en

dépît du resserrement d'alors des conditions de crédit. Ces intentions masquent toutefois des disparités sectorielles et intra sectorielles. La taille de l'établissement, son intensité capitalistique et son pouvoir de marché restent décisifs dans la prise de décision et peuvent même imposer une orientation particulière.

1 sur 2

Proportion d'entreprises déclarant avoir augmenté leurs prix de vente pour absorber le choc énergétique



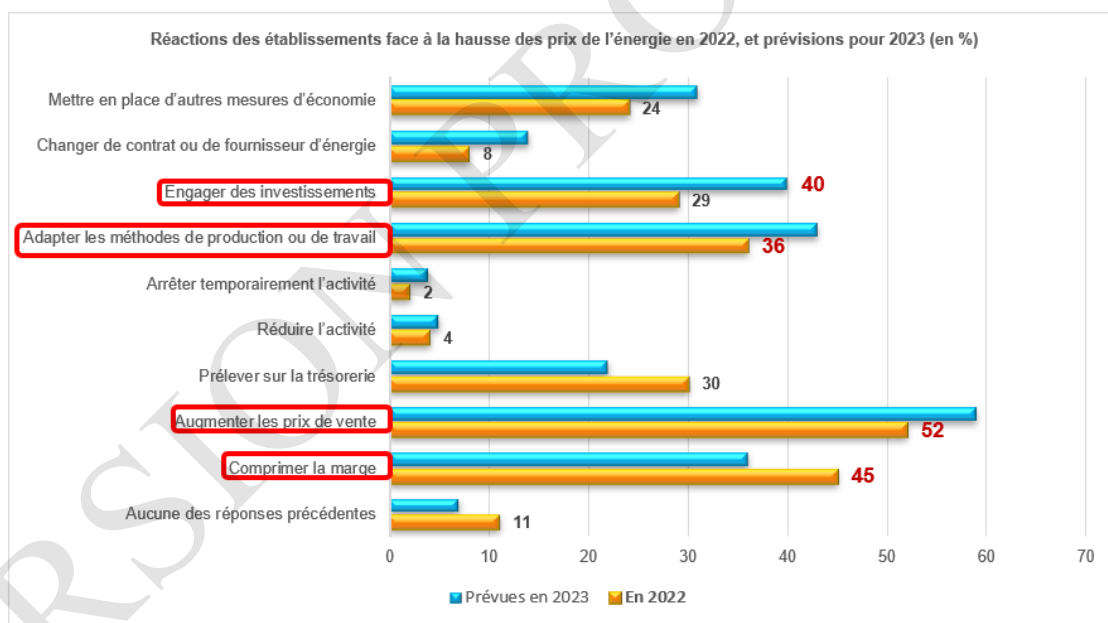
des entreprises déclarent avoir comprimé leurs marges en 2023
(INSEE Références, Les entreprises en France, édition 2023)



des établissements industriels ont adapté leurs méthodes de production ou de travail
(INSEE Références, Les entreprises en France, édition 2023)



des entreprises ont investi pour réduire et optimiser leur consommation à moyen terme
(INSEE Références, Les entreprises en France, édition 2023)



Source : « Les entreprises en France, INSEE Références, édition 2023.

a) L'ajustement par les prix

(1) Une mobilisation finalement très raisonnable des marges

La compression des marges se présente en principe comme une réaction logique des entreprises face à l'augmentation significative des coûts de production. Cependant, les données fournies par la Banque de France¹

¹ Observatoire du financement des entreprises, « La situation des TPE-PME, un financement assuré mais des enjeux structurels importants », novembre 2024.

indiquent que cette stratégie a été nettement moins systématique que redouté : le taux de marge moyen des entreprises françaises s'est **stabilisé autour de 32 % entre 2020 et 2024**, enregistrant même une légère amélioration dans certains secteurs, tels que les services, avec une augmentation de 1,2 point. Cette résilience peut être attribuée à plusieurs facteurs : une indexation partielle des prix de vente sur l'inflation, en particulier dans le secteur de la grande distribution et des services, une diminution des impôts de production, des gains de productivité et surtout un transfert des augmentations vers les consommateurs finaux. La chimie et la métallurgie, bien que très exposées, n'ont réduit leurs marges que de 2 à 3 points en 2022-2023, ce qui demeure largement en deçà des prévisions initiales.

Ces chiffres masquent **une hétérogénéité sectorielle**. Par exemple, le taux de marge des entreprises du secteur de l'énergie s'est considérablement amélioré sous l'effet de la hausse des cours. En revanche, les entreprises faiblement capitalistiques comme les boulangeries artisanales ont moins de marges de manœuvre que les grands groupes industriels, dont les taux de marge dépassent souvent 30 % alors qu'il est structurellement inférieur à ce seuil pour les entreprises de la restauration¹.

Ces différences sont encore plus marquées au sein des secteurs d'activité, en raison notamment du pouvoir de marché des entreprises. Ainsi, dans **l'industrie alimentaire**, les grandes entreprises, qui représentent 80 % de la valeur ajoutée de ce secteur en 2019, enregistrent un taux de marge à 28,3 % en 2022, soit plus de 9,1 points par rapport aux entreprises indépendantes du même secteur.

Cette mobilisation limitée des marges pour absorber le choc énergétique est bienvenue car elle aurait amplifié les vulnérabilités futures en retardant les adaptations énergétiques nécessaires.

(2) La répercussion sélective des coûts énergétiques sur les prix de vente

Le choc énergétique a modifié de manière significative l'équation économique des entreprises françaises. Cette augmentation notable, qui contraste avec plusieurs décennies d'inflation modérée, a entraîné **une élévation des prix de production des biens manufacturés de 38 % entre janvier 2021 et janvier 2023**². L'examen de ce mécanisme met en lumière des dynamiques complexes, caractérisées par des asymétries sectorielles et des stratégies d'ajustement variées en fonction de l'exposition des entreprises aux coûts énergétiques.

¹ INSEE, note de conjoncture, 14 décembre 2023.

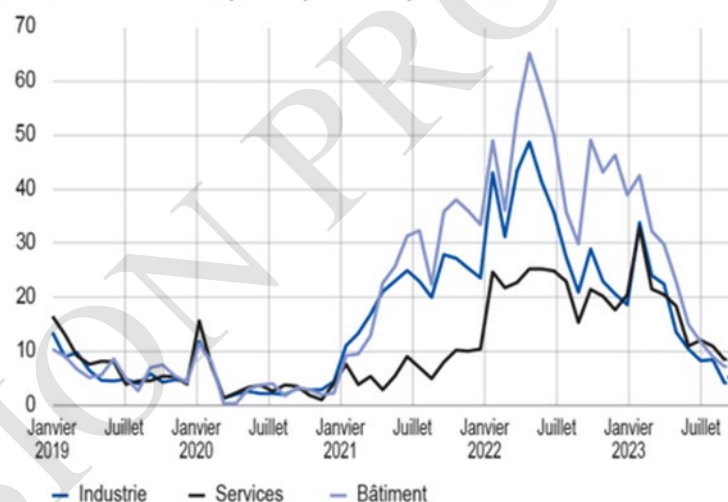
² INSEE, Indice de prix de production de l'industrie française pour l'ensemble des marchés – A10BE – Ensemble de l'industrie, Séries chronologiques, 30 avril 2025.

L'analyse conduite par les économistes Lafrogne-Joussier, Martin et Mejean¹ met en lumière une transmission qui varie en fonction de la nature des chocs de coût. En France entre 2018 et la mi-2022, **les entreprises ont répercuté les augmentations des coûts énergétiques en totalité sur leurs prix de vente**, voire au-delà de ces derniers, tandis que cette hausse ne concerne que **50 % des coûts des intrants importés hors énergie**. Cette asymétrie peut être expliquée par la nature généralisée du choc énergétique. Celui-ci touche simultanément l'ensemble des entreprises, à la différence des fluctuations des prix des intrants importés, dont l'impact varie en fonction de la nature de l'activité et des chaînes d'approvisionnement. La transmission des coûts énergétiques dans une proportion supérieure à 100 % relève de phénomènes d'anticipation : les entreprises répercutent par avance les augmentations prévues.

Ce travail économétrique complète les enquêtes conduites directement auprès des entreprises.

PROPORTION DES CHEFS D'ENTREPRISE AYANT AUGMENTÉ LEURS PRIX DE VENTE, PAR GRAND SECTEUR

(en %, données brutes ; pour septembre : prévision)

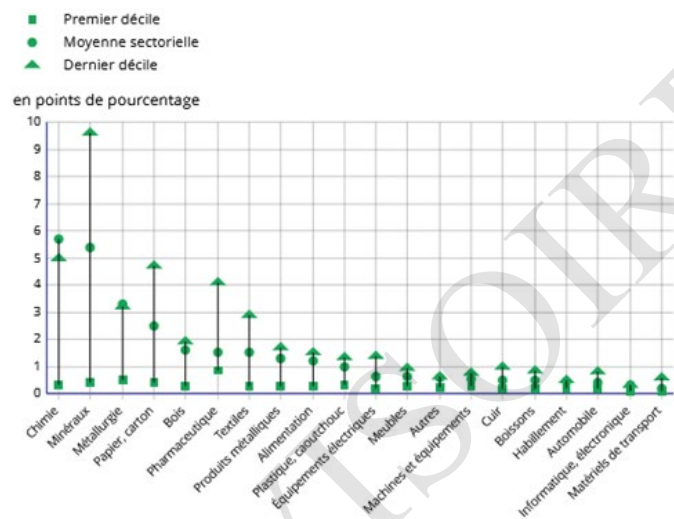


Source : Banque de France, « Enquête mensuelle de conjoncture » – septembre 2023

¹ Cf. « La transmission directe des coûts des intrants importés et de l'énergie aux prix de production : un impact très variable d'une entreprise à l'autre », INSEE, 9 mai 2023.

La stratégie de hausse du prix de vente a été *répandue dans les secteurs disposant d'un fort pouvoir de marché*, comme l'industrie chimique (+ 17,3 %) ou la métallurgie (+ 15,6 %). Par contre, les secteurs à concurrence plus intense, comme les boulangeries, ont été limités dans leur capacité de répercussion. De façon générale, l'analyse sectorielle met en évidence des disparités significatives dans l'impact du choc en fonction de l'intensité énergétique des différentes branches industrielles et au sein même de ces branches, comme l'illustre le graphique ci-contre.

Figure 4b - Évolutions des prix de production induites par les changements de prix de l'énergie, par industrie



Note : la moyenne est pondérée par le poids des entreprises dans l'indice de prix de production. Elle représente l'augmentation moyenne du prix de vente des entreprises dans l'industrie concernée.

Lecture : l'évolution du coût de l'énergie pour l'industrie métallurgique a augmenté les prix de production de l'industrie métallurgique de 3,3 points de pourcentage. Pour les 10 % des entreprises les moins touchées de ce secteur, cette augmentation est inférieure à 0,48 point. Pour les 10 % les plus touchées, cette augmentation est supérieure à 3,2 points.

Champ : entreprises de l'enquête Opise entre 2018 et 2022, enquêtées sur leurs prix de ventes domestiques, et sur leurs prix de d'importations ou présentes dans l'EACEI. Hors produits des catégories suivantes : industries extractives, tabac, cokéfaction-raffinage, produits énergétiques, eau et traitement des eaux usées et collecte des déchets.

Source : Insee, enquête Opise, EACEI, indices de prix à l'importation et à la production, calculs des auteurs.

(3) Une répercussion conditionnée par le contexte concurrentiel

Au total, la capacité de répercussion a été étroitement liée à la structure concurrentielle des marchés. Les entreprises positionnées sur des **marchés de niche ou à forte valeur ajoutée** ont en effet pu plus facilement ajuster leurs prix que celles opérant dans des secteurs concurrentiels.

L'enjeu concurrentiel dépasse le cadre national : quand il existe des concurrents internationaux moins impactés par le choc énergétique, alors la capacité des entreprises situées en France à répercuter entièrement les coûts est restreinte. Se posent à elles dans ce cas des interrogations quant à **la viabilité à long terme** de leur positionnement sur ce marché.

b) L'ajustement par les volumes produits

Face à l'envolée des prix de l'énergie, les entreprises françaises ont réévalué leurs méthodes de production afin de préserver leur équilibre économique. L'adaptation des **niveaux de production**, sous forme de restrictions temporaires ou d'interruptions totales, représente l'une des réponses les plus rapides à mettre en œuvre. Cette approche défensive, bien qu'efficace à court terme pour maîtriser les surcoûts énergétiques, suscite des interrogations quant à ses conséquences structurelles et ses effets sur les objectifs de compétitivité de l'industrie française.

L'ampleur des ajustements productifs varie en fonction de l'intensité énergétique des activités. Les secteurs de la métallurgie, de la chimie et du papier-carton, particulièrement consommateurs d'énergie, ont instauré des mesures visant à limiter leur production. Ces secteurs ont adopté des stratégies d'optimisation temporelle, en focalisant leur activité sur **les plages horaires les moins onéreuses en électricité** ou en interrompant certaines lignes de production durant les périodes de tarifs élevés (stratégie dite de « **l'effacement** »). Par exemple, les entreprises du secteur de la transformation alimentaire ont intégré cette approche, en particulier dans les domaines de la surgélation et de la conservation, qui constituent des postes énergivores. Les secteurs moins énérgo-intensifs ont quant à eux privilégié des ajustements marginaux ou des reports de production, plutôt que de procéder à des arrêts complets.

Les grandes entreprises industrielles ont généralement des capacités financières plus importantes. Cette intensité capitaliste leur permet de faire face temporairement aux hausses des coûts énergétiques ou d'investir dans des équipements plus performants. La structure **multi sites** de leur organisation facilite également les transferts de production entre les différentes installations localisées dans des zones présentant des tarifs énergétiques variés.

Logiquement, les secteurs industriels les plus énergivores ont observé les diminutions de production les plus significatives. D'autres secteurs, tels que l'automobile ou l'aéronautique, ont été relativement préservés, bénéficiant d'une reprise de la demande ou d'une dépendance énergétique réduite. L'industrie papetière et verrière a également été contrainte de procéder à **des arrêts ou à des réductions d'activité**, tandis que l'industrie agroalimentaire, bien qu'affectée, a su mieux résister en raison de la nature de sa demande et de ses marges d'ajustement distinctes.

De même, les décisions prises en matière de niveau de production n'ont pas été les mêmes au sein d'un même secteur. Les installations les plus consommatrices d'énergie, ou celles ne disposant pas de contrats d'approvisionnement à long terme, ont été les premières à diminuer ou à suspendre leurs activités. D'autres, mieux intégrées ou **ayant bénéficié d'investissements antérieurs en matière d'efficacité énergétique**, ont réussi à atténuer l'ampleur de la diminution. Cette variété de situations se manifeste dans les secteurs de la chimie et de la papeterie, où les entreprises de grande envergure, généralement plus résilientes, ont su mieux faire face aux chocs que les PME, davantage exposées à la volatilité des prix et aux tensions de trésorerie.

Bien que les stratégies d'ajustement de la production – modérément mises en œuvre au final¹ – aient conduit à une gestion immédiate des coûts énergétiques, leur impact économique global reste mitigé. La diminution délibérée des quantités produites, tout en restreignant la consommation d'énergie, entraîne automatiquement une sous-utilisation des capacités de production et **une répartition des coûts fixes sur des volumes plus faibles**. Cette situation peut, de manière paradoxale, entraîner une détérioration de la rentabilité globale des entreprises concernées.

De plus, les interruptions de production, même de courte durée, peuvent entraîner **des risques de pertes de parts de marché** au profit de concurrents moins impactés par les fluctuations de l'énergie, en particulier dans un contexte de concurrence internationale.

Il est ainsi indispensable pour les entreprises de convertir ces mesures défensives en occasions d'**investir dans des solutions durables d'efficacité énergétique**, et ainsi de mieux garantir leur compétitivité à long terme.

c) L'ajustement organisationnel

Au sein des entreprises où la production a connu une baisse au cours du second semestre de 2022, la diminution de l'activité s'est souvent doublée d'une réduction de la consommation énergétique liée au processus de production. Cette sobriété a parfois été plus importante qu'escomptée, laissant alors supposer l'adoption de nouveaux comportements.

(1) Des ajustements rapides et différenciés selon la taille et l'intensité énergétique

- 15%

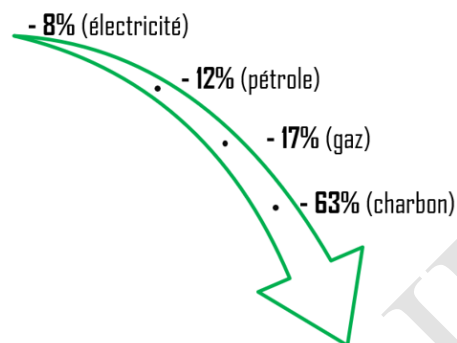
C'est la diminution de la consommation énergétique des entreprises de l'industrie de 20 salariés ou plus entre 2019 et 2023

Source : « Les entreprises en France », INSEE
Références, édition 2024, 4 avril 2025.

La **consommation brute d'énergie des établissements industriels a diminué** de 5 % en 2023, après une baisse de 6 % en 2022. Cette diminution, qui ramène le niveau de consommation à **15 % en deçà de celui de 2019**, illustre la capacité d'adaptation du tissu productif face à l'augmentation significative des prix de l'énergie.

¹ La baisse de production industrielle en lien avec les hausses de prix de l'énergie serait de l'ordre de - 1,5 % selon l'INSEE (cf. Note de conjoncture de décembre 2022, « Éclairage - Les entreprises face à la hausse des prix de l'énergie : des situations et des réactions contrastées », mais cette contraction atteint - 4,5 % dans la métallurgie et - 3,8 % dans l'industrie du bois et du papier. Dans les services, la baisse reste plus modérée (- 0,7 %), bien que certains secteurs comme le transport routier de marchandises soient plus exposés (- 2,3 %).

L'évolution de la consommation varie en fonction des différentes sources d'énergie. Depuis l'année 2019, la consommation d'électricité a enregistré une diminution de 8 %, celle des produits pétroliers a baissé de 12 %, la consommation de gaz a chuté de 17 %, et celle de charbon a connu une réduction de 63 %.



Cette performance masque une disparité en fonction du niveau de consommation d'énergie. Les établissements à faible consommation (moins de 100 tonnes équivalent pétrole) ont été à cet égard les plus vertueux (- 27 % en 2023), tandis que les établissements les plus énergivores (plus de 10 000 tonnes équivalent pétrole) ont réduit leur consommation de 4 %. Cette dynamique peut être attribuée à la pression croissante exercée sur les coûts pour les structures de taille modeste, ainsi qu'à la capacité des grandes installations industrielles de profiter de conditions tarifaires plus avantageuses ou d'**optimiser leur gestion énergétique**.

(2) Des leviers techniques et organisationnels pour améliorer l'efficacité énergétique

Un grand nombre d'entreprises ont organisé leur approche de la diminution de la consommation énergétique autour de l'instauration d'un **Système de Management de l'Énergie (SME)**, fréquemment certifié selon la norme ISO 50001. Cette organisation requiert la désignation d'un référent en matière d'énergie, dont la mission consiste à optimiser les démarches, à analyser les usages énergétiques et à établir des objectifs d'amélioration. Ce système de management de l'énergie encourage la mise en place de plans d'action, la sensibilisation et la formation des employés, ainsi que le suivi régulier des performances énergétiques.

Les entreprises ont également mis en place des mesures organisationnelles¹ visant à **réduire le gaspillage énergétique**, telles que l'extinction automatique de l'éclairage intérieur une heure après la cessation de l'occupation des locaux professionnels, l'installation d'ampoules LED, ainsi que l'utilisation de détecteurs de présence pour l'éclairage dans les zones de passage. Le respect des consignes de température, telles que la limitation du chauffage à 19°C, ainsi que la programmation des horaires d'utilisation des équipements énergivores, sont désormais des pratiques largement adoptées. La sensibilisation des employés aux écogestes, tels que la mise en veille des appareils, la fermeture des portes et l'adaptation des déplacements professionnels, est systématiquement incluse dans les plans de sobriété énergétique.

¹ Pour un exposé et un bilan complets de ces actions, voir : [Plan de sobriété énergétique : une mobilisation générale](#), 2022, Ministère de la transition énergétique ; [Plan de sobriété énergétique : un an après, on continue !](#), 2023, Ministère de la transition énergétique.

La maintenance régulière ainsi que l'ajustement des systèmes de chauffage, de climatisation et des équipements industriels constituent également des leviers organisationnels essentiels. Les entreprises ont recours de manière croissante à **des audits énergétiques** afin de dresser un bilan précis de leur situation, d'identifier les opportunités d'économies et de prioriser les actions à mettre en œuvre. Ce diagnostic a pour objectif d'orienter les investissements et d'optimiser les procédures internes. D'après la Banque de France¹, 90 % des industries affirment avoir mis en œuvre des mesures visant à diminuer leur consommation énergétique ou leurs émissions de gaz à effet de serre, notamment par le biais d'ajustements organisationnels et de modifications de pratiques.

(3) Un mouvement structurel d'amélioration de l'efficacité énergétique

Depuis la crise énergétique, les entreprises françaises ont accru leurs investissements visant à optimiser leur efficacité énergétique. D'après le baromètre Bpifrance-Rexecode², la proportion d'entreprises (TPE-PME) mentionnant la transition environnementale (telle que l'économie d'énergie, la gestion des déchets...) comme motif principal d'investissement a augmenté, passant d'environ 23 % en moyenne durant la période 2017-2019 à près de **40 %** à la fin de l'année 2022 et au début de l'année 2023. Cette dynamique est étroitement liée à l'augmentation des prix de l'énergie, laquelle a incité à la recherche de solutions visant à réduire la dépendance énergétique ainsi que les coûts qui y sont associés.

Plusieurs dispositifs ont été instaurés par les pouvoirs publics pour soutenir ces investissements. Les entreprises tirent profit, en particulier, d'amortissements exceptionnels relatifs à l'acquisition de matériels économes en énergie, de **crédits d'impôt** destinés à la rénovation énergétique des locaux, ainsi que d'un crédit d'impôt en faveur des investissements dans l'industrie verte. S'ajoutent à cela des subventions, des prêts verts, ainsi que des dispositifs spécifiques tels que les certificats d'économie d'énergie (CEE) ou le programme « Tremplin pour la transition écologique des PME » proposé par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME). Ce dernier peut financer jusqu'à 80 % des coûts éligibles liés aux projets d'investissement et d'études.

En 2023, les acteurs français du capital-investissement ont effectué 181 opérations dans le domaine de la transition écologique et énergétique, pour un montant global sans précédent de **4,4 milliards d'euros**. Des modèles novateurs de financement, reposant sur le contrat de performance énergétique ou la mutualisation des investissements à l'échelle des filières, se propagent progressivement, facilitant ainsi l'accès des PME et ETI aux solutions visant à réduire la consommation énergétique³.

¹ « Les entreprises industrielles face à la transition énergétique en France », *Bulletin de la Banque de France*, n° 247/1, juillet-août 2023

² « *Des investissements verts en hausse chez les TPE-PME* », *BpiFrance, Fash Eco*, n°16, juin 2023.

³ Cf. le *Baromètre CleanTech 2023*, 29 février 2024

Bien que la dynamique d'investissement soit soutenue, elle demeure caractérisée par une importante hétérogénéité en fonction de la taille des entreprises, du secteur d'activité et de la capacité à mobiliser des ressources financières. Les grandes entreprises industrielles disposent de **ressources plus conséquentes** et d'**un accès facilité** aux dispositifs, tant publics que privés. Les PME continuent de faire face à des obstacles structurels tels que l'accès au crédit, l'ingénierie de projet et le retour sur investissement.

2. Les dispositifs mis en place par l'État

a) Le rôle pivot de l'accès régulé à l'électricité nucléaire historique (ARENH)

L'**accès régulé à l'électricité nucléaire historique (ARENH)** a constitué un élément fondamental dans la stratégie des autorités publiques visant à réduire la volatilité des prix de l'électricité pour les entreprises françaises, au cours de la crise énergétique.

Mis en place par la **loi n° 2010-1488 du 7 décembre 2010 portant nouvelle organisation du marché de l'électricité** (dite loi « NOME ») et devenu opérationnel en 2011, l'ARENH imposait à EDF de céder jusqu'à 100 TWh par an d'électricité nucléaire à un tarif régulé de **42 euros/MWh** à ses concurrents, à savoir les fournisseurs alternatifs. Ce volume (soit un quart de la production d'EDF) garantit une base tarifaire stable pour un grand nombre d'entreprises, leur permettant ainsi de planifier leurs dépenses énergétiques et d'éviter les augmentations brusques de prix résultant des tensions sur les marchés internationaux.

En réponse à l'augmentation significative des prix de l'électricité en 2022, le gouvernement a décidé de **relever temporairement le plafond de l'ARENH à 120 TWh**, dans le but d'accroître la proportion d'électricité commercialisée à un tarif régulé et de réduire l'impact de la hausse des prix du marché sur les consommateurs professionnels. Cette augmentation a offert à de nombreuses entreprises, notamment aux TPE-PME ainsi qu'aux industriels, la possibilité de bénéficier d'une protection partielle contre la volatilité extrême des prix, en garantissant une portion significative de leur approvisionnement à un tarif nettement inférieur aux prix du marché.

La cessation de l'ARENH au 31 décembre 2025, pour répondre notamment aux exigences européennes en matière de concurrence, engendrera une transformation significative du marché français de l'électricité et pourrait avoir plusieurs répercussions majeures pour les entreprises.

Tout d'abord, l'élimination de ce mécanisme entraîne la cessation de l'accès à une portion significative de l'électricité nucléaire à un tarif régulé de 42 euros/MWh pour les fournisseurs alternatifs et, de manière indirecte, pour les entreprises clientes. **À compter de 2026, les entreprises seront donc davantage soumises aux fluctuations des marchés de gros**, où les prix

présentent une plus grande volatilité et sont généralement supérieurs au tarif ARENH. Cette évolution soumet par conséquent les entreprises, et plus particulièrement les plus énergivores, à une augmentation potentielle de leurs coûts d'électricité ainsi qu'à une plus grande complexité dans la prévision de leurs budgets énergétiques. Cette exposition accrue au marché obligera en outre les entreprises à adopter des stratégies d'achat plus sophistiquées (contrats à prix fixes, achats groupés, suivi des marchés), mais sans la garantie d'une protection équivalente à celle offerte par l'ARENH.

Pour répondre à ces enjeux, un nouveau mécanisme, dénommé **Versement Nucléaire Universel (VNU)**, sera mis en œuvre à partir de 2026. Ce dispositif établit un prix de référence pour l'électricité d'origine nucléaire, accompagné de mécanismes de partage des revenus ainsi que de compensations en cas de fluctuations significatives des prix. Néanmoins, la conception de ce système demeure encore complexe et inachevée. Elle engendre des incertitudes, en particulier quant à sa capacité à assurer une véritable stabilité tarifaire et à protéger de manière efficace les consommateurs contre de potentielles augmentations futures.

Les négociations entre EDF et les entreprises françaises sur les contrats de long terme d'électricité

Depuis la fin de l'année 2023, **un cycle de négociations** a été engagé, sous l'impulsion de l'État, entre EDF et les grandes entreprises consommatrices d'électricité. Ce dialogue, amorcé dans le contexte de la crise énergétique européenne et de la forte volatilité des prix de marché, vise à préparer la sortie du dispositif de l'ARENH prévue pour le 31 décembre 2025 et à offrir de nouvelles garanties de stabilité aux industriels français.

Au cœur de ces discussions figurent les contrats de fourniture d'électricité de long terme, d'une durée généralement comprise entre 5 et 15 ans. Ces contrats, négociés de gré à gré, doivent permettre aux entreprises de bénéficier d'une visibilité accrue sur leurs coûts énergétiques, tout en assurant à EDF des débouchés stables pour sa production, en particulier nucléaire. Les modalités contractuelles font l'objet d'une attention particulière : les prix proposés reposent sur des formules transparentes (parfois indexées sur les coûts de production ou sur des indices de marché) et ils intègrent des clauses d'ajustement pour tenir compte de l'évolution des charges et des investissements nécessaires à la maintenance du parc de production.

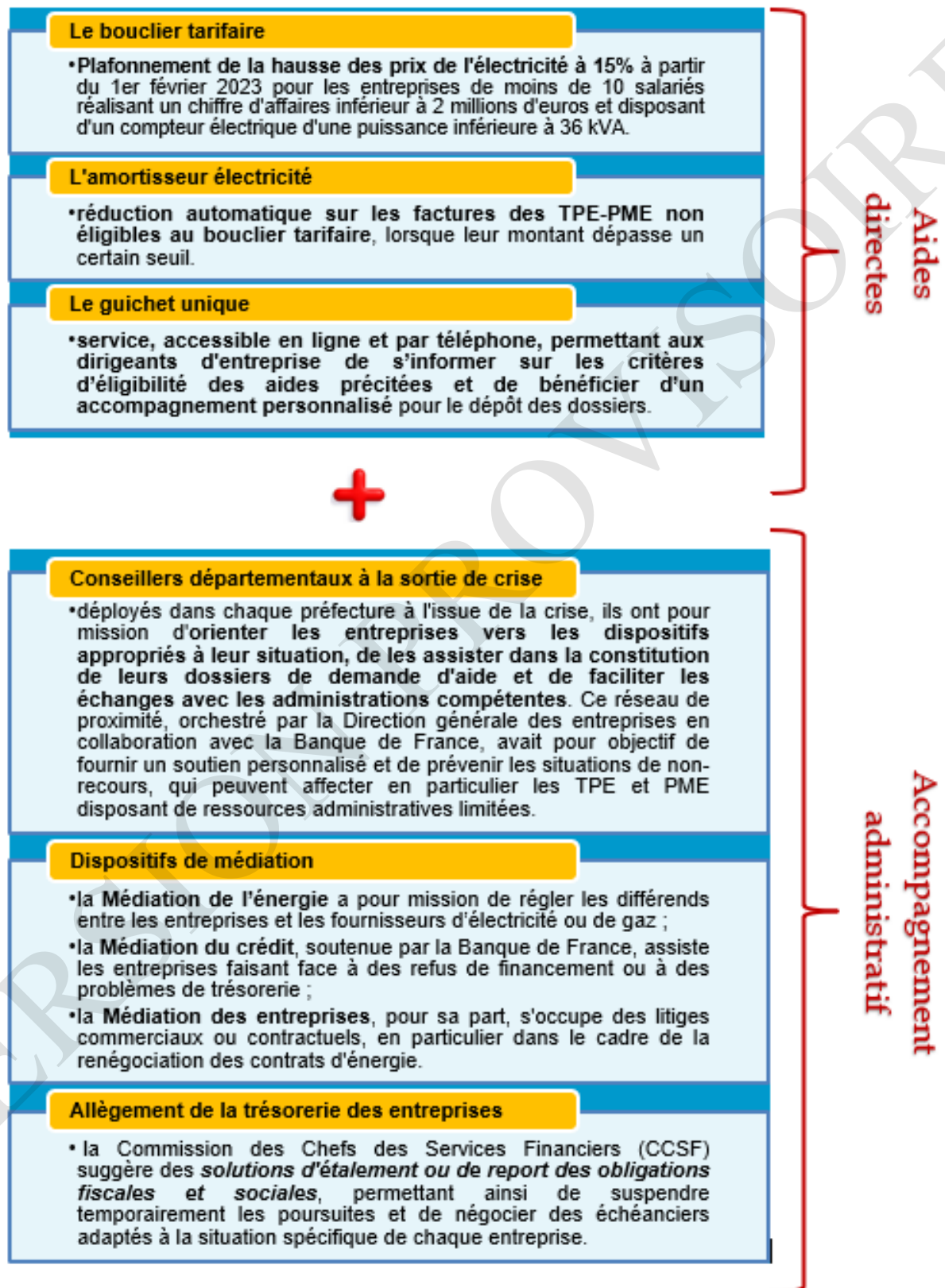
Les pouvoirs publics veillent à ce que les conditions proposées soient compatibles avec les exigences de compétitivité du tissu industriel français, tout **en permettant à l'énergéticien historique de financer les investissements nécessaires à la pérennité du parc nucléaire et au développement des énergies renouvelables**. En tant qu'autorité administrative indépendante, la Commission de régulation de l'énergie (CRE) veille à la transparence et à l'équité des négociations. Elle analyse les contrats types, formule des recommandations et s'assure que les pratiques contractuelles respectent les principes de concurrence et d'intérêt général. La CRE surveille également que les conditions tarifaires ne créent pas de distorsions de marché ou d'abus de position dominante.

Depuis le lancement de ces négociations, seuls deux groupes industriels ont signé des contrats de long terme avec EDF. À l'approche de la fin de l'ARENH, la généralisation de ces contrats de long terme reste cependant un objectif affiché par les pouvoirs publics et EDF.

b) Les aides transversales

Les différents dispositifs d'assistance visent d'abord à atténuer l'impact immédiat de l'augmentation des coûts énergétiques sur la trésorerie et la compétitivité des entreprises, en particulier des PME, largement exposées à la crise.

La cartographie des aides transversales



(1) Le bouclier tarifaire



Parmi ces dispositifs figure d'abord le bouclier tarifaire. Ce dispositif exceptionnel avait pour objectif de limiter l'augmentation des tarifs réglementés de vente de l'électricité et du gaz, en particulier pour les particuliers ainsi que pour les TPE comptant **moins de 10 salariés**, générant **un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros** et équipées d'un compteur électrique **d'une puissance inférieure à 36 kVA**. Pour ces bénéficiaires, l'augmentation des prix de l'électricité a été ainsi restreinte à 96 % entre 2021 et 2023 (au lieu de 128 % sans aides gouvernementales). Les entreprises bénéficiaires ont ainsi pu maîtriser l'augmentation de leurs factures, préserver leur trésorerie et éviter une perte de compétitivité. Le dispositif présente cependant plusieurs limites :

- il ne s'applique qu'à une fraction des entreprises, en excluant notamment certaines PME ainsi que les entreprises de taille intermédiaire (ETI) qui, bien que moins nombreuses, constituent une part significative de la consommation énergétique industrielle et ont dû faire face à des hausses tarifaires sans limitation ;
- il ne tient pas compte de la consommation effective, mais s'appuie sur des critères administratifs tels que la taille et la puissance du compteur. Cela peut créer des situations d'inadéquation entre l'aide accordée et la réalité des besoins énergétiques.

En comparaison avec d'autres États européens, la situation française est singulière car des pays tels que **l'Allemagne** ou **les Pays-Bas** ont plutôt opté pour des aides ciblées sous forme de subventions ou de compensations financières *post* facturation, souvent soumises à des plans d'efficacité énergétique. L'approche française, bien qu'efficace pour atténuer les augmentations immédiates, a fait l'objet de critiques en raison de son insuffisance à encourager la sobriété et la transition énergétique.

Le dispositif de bouclier tarifaire relatif au gaz a cessé en **juillet 2023**, tandis que celui concernant l'électricité a pris fin le **1^{er} février 2025**.

(2) L'amortisseur électricité

L'amortisseur électricité¹, entré en application le 1^{er} janvier 2023 et prolongé pour l'année 2024, a été élaboré dans le but de protéger les entreprises qui ont souscrit des contrats d'électricité à des tarifs particulièrement élevés. Ce dispositif concerne **les TPE et les PME qui ne sont pas éligibles au bouclier tarifaire** :



- les TPE avec moins de 10 salariés et un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros, avec un compteur électrique présentant une puissance supérieure à 36 kVA ;

¹ Cf. [décret n° 2022-1774 du 31 décembre 2022](#) modifié par le [décret n°2023-61 du 3 février 2023](#).

- les PME de moins de 250 salariés et présentant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros¹.

L'amortisseur permet de couvrir une partie de la facture d'électricité lorsque le prix contractuel excède un certain seuil. Ainsi, le prix moyen annuel de l'électricité est ramené à 180 euros /MWh (250 euros /MWh depuis 2024) sur 50 % (75 % depuis 2024) du volume de consommation de l'entreprise. Le montant de l'amortisseur versé ne pourra pas aller au-delà de **320 euros /MWh**.

L'aide est **appliquée directement sur la facture**, laquelle est calculée automatiquement par le fournisseur dès que l'entreprise a fourni une attestation d'éligibilité.

Ce dispositif a été salué pour la facilité de sa mise en œuvre : il suffit à l'entreprise de fournir **une attestation sur l'honneur** à son fournisseur, qui appliquera alors la réduction sur les factures sans autres démarches additionnelles.

L'amortisseur électricité a représenté une réponse ciblée et efficace à la volatilité des prix de l'énergie, offrant un soutien significatif aux entreprises ayant subi une forte hausse de leurs coûts énergétiques. Toutefois, il s'agit d'une mesure transitoire, qui a pris fin le 1^{er} janvier 2025.



Les suppressions du bouclier tarifaire et de l'amortisseur électricité posent la question de la pérennité du soutien public face à la volatilité persistante des marchés énergétiques et de la nécessité d'accompagner les entreprises vers des solutions structurelles d'efficacité énergétique.

(3) Le guichet unique d'aide au paiement des factures d'énergie

Le guichet d'aide au paiement des factures d'énergie² constitue un dispositif complémentaire instauré pour soutenir **l'ensemble des entreprises**, quelle que soit leur taille, qui se trouvent confrontées à une augmentation significative de leurs charges énergétiques. Disponible sur Internet, ce guichet leur offre la possibilité de soumettre une demande d'aide, laquelle est déterminée en fonction de la proportion des dépenses énergétiques par rapport à leur chiffre d'affaires et de l'ampleur de l'augmentation des prix. Les critères d'éligibilité comprennent notamment une proportion des dépenses énergétiques excédant 3 % du chiffre d'affaires, ainsi qu'une augmentation du prix de l'énergie d'au moins 50 % par rapport à l'année précédente.



¹ Ou un bilan inférieur à 43 millions d'euros.

² Cf. [décret n° 2022-967 du 1er juillet 2022 du 1er juillet 2022](#) modifié par le [décret n° 2024-251 du 22 mars 2024 instituant une aide visant à compenser la hausse des coûts d'approvisionnement d'électricité des entreprises particulièrement affectées par les conséquences économiques et financières de la guerre en Ukraine](#).

Cumulable avec l'amortisseur électricité, l'assistance apportée par ce guichet peut s'élever **jusqu'à 4 millions d'euros** pour les entreprises les plus vulnérables, avec des plafonds ajustés en fonction de la taille et du secteur d'activité. Les procédures ont été rationalisées dans le but d'assurer une instruction accélérée des dossiers et un versement rapide des aides, ce qui a contribué à prévenir des tensions de trésorerie dans de nombreux cas. Ce dispositif a été particulièrement sollicité par les entreprises industrielles ainsi que par les secteurs fortement exposés à la fluctuation des prix du gaz et de l'électricité.

Le guichet d'aide au paiement des factures d'énergie a apporté une réponse flexible et appropriée à la variété des situations rencontrées par les entreprises françaises. Néanmoins, à l'instar du bouclier tarifaire et de l'amortisseur électricité, il s'agissait d'un dispositif temporaire qui a pris fin le **1^{er} janvier 2025**.

(4) L'accompagnement administratif

En complément de ces aides financières directes, l'État a instauré un accompagnement administratif renforcé dans le but de s'assurer que **l'ensemble des entreprises**, et plus particulièrement celles les plus vulnérables, puissent bénéficier de manière efficace des dispositifs de soutien.

Ainsi, **des conseillers départementaux**, déployés dans chaque préfecture à l'issue de la crise, ont pour mission d'orienter les entreprises vers les dispositifs appropriés à leur situation, de les assister dans la constitution de leurs dossiers de demande d'aide et de faciliter les échanges avec les administrations compétentes. Ce réseau de proximité, orchestré par la DGE en collaboration avec la Banque de France, avait pour objectif de fournir un soutien personnalisé et de prévenir les situations de non-recours, qui peuvent affecter en particulier les TPE et PME disposant de ressources administratives limitées.



De surcroît, divers dispositifs de **médiation** ont été activés ou consolidés au cours de la crise énergétique. La Médiation de l'énergie a pour mission de régler les différends entre les entreprises et les fournisseurs d'électricité ou de gaz, tandis que la Médiation du crédit, soutenue par la Banque de France, assiste les entreprises faisant face à des refus de financement ou à des problèmes de trésorerie. La Médiation des entreprises, pour sa part, s'occupe des litiges commerciaux ou contractuels, en particulier dans le cadre de la renégociation des contrats d'énergie.

c) Les aides ciblées

Parce que les dispositifs transversaux ne suffisaient pas à répondre à la diversité des situations rencontrées par les entreprises, l'État a instauré des aides ciblées, spécifiquement élaborées **pour les structures les plus vulnérables** face à l'augmentation des prix de l'énergie. Ces dispositifs,

conçus en fonction de la taille, du secteur d'activité ou du profil de consommation des entreprises, ont pour objectif de réduire les risques de défaillance parmi les acteurs clés de l'économie et de maintenir la compétitivité industrielle.

Ainsi, des dispositifs sectoriels ont été instaurés afin de soutenir les filières les plus stratégiques ou les plus vulnérables. Par exemple, l'appel à projets « Industrie Zéro Fossile » (IZF) a mobilisé **150 millions d'euros** dans le but d'accélérer la décarbonation du secteur industriel. Il vise à financer des projets de conversion à la biomasse, d'amélioration de l'efficacité énergétique, ainsi que le déploiement de procédés industriels à faible empreinte carbone.

D'autres mesures, telles que des crédits d'impôt spécifiques ou des subventions à l'investissement, ont contribué à soutenir la modernisation des équipements de production et à réduire la dépendance aux énergies fossiles. Ainsi, **la loi n° 2022-1726 du 30 décembre 2022 de finances pour 2023** a réintroduit le crédit d'impôt destiné à la rénovation énergétique des TPE et PME pour les dépenses engagées entre le 1^{er} janvier 2023 et le 31 décembre 2024, couvrant 30 % des dépenses éligibles, dans la limite de 25 000 euros par entreprise. Ce dispositif s'applique à des travaux tels que l'isolation des bâtiments à usage tertiaire, l'installation de pompes à chaleur, de chaudières biomasse collectives, ainsi que le raccordement à des réseaux de chaleur. Il est accessible à l'ensemble des petites entreprises, qu'elles soient propriétaires ou locataires de leurs locaux, sous réserve de recourir à un professionnel certifié.

En outre, ces crédits d'impôt peuvent être associés à d'autres subventions publiques, telles que **les certificats d'économies d'énergie (CEE)** ou des aides régionales, ce qui optimise l'effet de levier pour les investissements en matière d'efficacité énergétique. L'objectif consiste à favoriser la modernisation rapide du parc immobilier professionnel ainsi que des outils de production, dans le but de réduire l'exposition des entreprises aux variations des prix de l'énergie et de participer à la trajectoire nationale de décarbonation.

L'État a surtout renforcé les dispositifs de soutien à l'investissement dans la transition énergétique, en mettant à disposition plus **de 1 800 aides publiques destinées à financer l'innovation, la décarbonation** ou l'amélioration de la compétitivité des entreprises. Des initiatives telles que France Relance et France 2030, ainsi que des dispositifs européens tels que *NextGeneration* EU et le Fonds pour l'Innovation, ont permis de mobiliser des financements considérables en vue de soutenir la modernisation des outils industriels, la rénovation énergétique des bâtiments et l'adoption de technologies à faible émission de carbone. Ces dispositifs d'aide à l'investissement ont pour objectif d'accélérer la transformation structurelle du tissu productif et de diminuer la vulnérabilité des entreprises face aux chocs énergétiques à venir. Elles représentent un levier fondamental pour renforcer la résilience et la compétitivité à long terme. Toutefois, leur efficacité repose sur la capacité des entreprises à mobiliser ces ressources et à s'engager dans des trajectoires de transition ambitieuses.

L'accès à ces ressources requiert en effet **des compétences en ingénierie de projet et en gestion administrative que toutes les entreprises ne possèdent pas**, ce qui a pu accentuer l'écart entre les grandes entreprises d'une part, et les TPE-PME d'autre part. En dépit de ces contraintes, l'orientation des aides en faveur de la décarbonation constitue un levier essentiel pour renforcer la compétitivité future de l'industrie française.

Par ailleurs, l'État a intensifié les dispositifs d'accompagnement en matière de **restructuration** et de **prévention** des difficultés des entreprises les plus fragilisées. Les commissaires aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises (CRP), placés sous l'autorité des préfets de région, ont agi en amont afin d'évaluer les situations critiques et de concevoir des solutions, en collaboration avec les acteurs publics et privés du financement. Pour les entreprises comptant plus de 400 salariés, le Comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI) a exercé une fonction essentielle dans la négociation et l'implémentation de plans de transformation et de financement, contribuant ainsi à garantir la pérennité de structures stratégiques pour l'économie nationale.

Cet accompagnement a contribué à prévenir nombre de faillites et à sauvegarder des bassins d'emploi, voire des filières industrielles en difficulté. Néanmoins, **le succès de ces dispositifs repose en grande partie sur la réactivité des acteurs locaux** ainsi que sur la capacité des entreprises à s'engager dans une démarche de transformation significative. Les retours d'expérience indiquent que l'anticipation ainsi que le dialogue avec l'ensemble des parties prenantes sont déterminants pour assurer l'efficacité de ces mesures de prévention et de restructuration.

Au final, ces aides ciblées ont montré **une efficacité certaine** pour amortir le choc immédiat de la crise énergétique et préserver l'appareil productif, notamment dans les secteurs stratégiques ou exposés à la concurrence internationale. Elles ont permis d'éviter des fermetures massives et de soutenir l'emploi, tout en amorçant une dynamique de transition énergétique. Cependant, la complexité administrative, le foisonnement des dispositifs et la nécessité de justifier précisément les besoins ont pu freiner l'accès aux aides pour certaines PME et ETI.

Quelles ressources spécifiques sont proposées pour aider les petites entreprises énergivores ?

Les petites entreprises à forte consommation d'énergie bénéficient actuellement d'un ensemble de ressources spécifiques visant à les accompagner dans la gestion de l'augmentation des coûts et à initier leur transition énergétique.

Parmi les aides financières, on trouve :

- **les subventions de l'ADEME**, notamment le programme « Tremplin pour la transition écologique des PME », qui octroie des aides financières comprises entre 5 000 et 200 000 euros pour des projets visant l'efficacité énergétique ou l'économie circulaire ;

- les audits énergétiques bénéficient également d'un soutien important, avec une prise en charge pouvant atteindre 70 % pour les TPE et 50 % pour les PME, dans le but d'identifier les sources potentielles d'économies et de guider les investissements prioritaires ;

- **le fonds chaleur** finance jusqu'à 65 % de l'installation de systèmes de production de chaleur renouvelable, constituant ainsi un levier essentiel pour diminuer la dépendance aux énergies fossiles ;

- les CEE représentent une ressource financière significative : ils offrent la possibilité d'obtenir des primes pouvant atteindre jusqu'à 40 % du coût de certains travaux de rénovation ou d'optimisation, en collaboration avec les fournisseurs d'énergie.

À ces aides s'ajoutent des dispositifs d'accompagnement opérationnel ainsi que des services de conseil :

- le programme « **Baisse les Watts** » offre un accompagnement gratuit et sur mesure aux TPE et PME afin de leur permettre de visualiser, de comprendre et d'optimiser leur consommation d'énergie. Ce dispositif inclut des outils de suivi, des conseils pratiques ainsi que des formations adaptées à chaque secteur d'activité ;

- le diagnostic « Diag Éco-Flux », bénéficiant d'une subvention de 50 % de l'ADEME, permet d'identifier de manière rapide les économies potentielles en matière d'énergie, d'eau, de déchets et de matières premières ;

- le dispositif « TPE gagnantes sur tous les coûts » se concentre spécifiquement sur la réduction des flux et des gaspillages au sein des petites structures.

d) Les mesures européennes

Face à la crise énergétique et aux impératifs de décarbonation, l'UE a déployé une palette de dispositifs réglementaires et financiers pour accompagner ses États membres et leurs entreprises. Ces mesures visent à concilier compétitivité économique, sécurité d'approvisionnement et ambition climatique. Deux axes majeurs structurent cette action : **le Système d'Échange de Quotas d'Émission de l'UE (SEQE-UE)** et l'assouplissement temporaire du droit des aides d'État.

(1) Le Système d'Échange de Quotas d'Émission de l'UE (SEQE-UE)

En France, environ **1 100 installations industrielles** sont soumises au SEQE-UE, parmi lesquelles une proportion significative se situe dans les secteurs de la métallurgie (aciéries, aluminium), de la chimie lourde (production d'ammoniac, engrais, plastiques), ainsi que dans les domaines du ciment et de la verrerie. Ces secteurs revêtent une importance capitale pour l'économie nationale, constituant une part considérable de la valeur ajoutée industrielle ainsi que de l'emploi qualifié. Ils se caractérisent également par une forte orientation capitaliste et exportatrice.

Qu'est-ce que le SEQE-UE ?

Instauré par la **Directive 2003/87/CE du Parlement européen** et du Conseil du 13 octobre 2003, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2005, le SEQE-UE constitue l'instrument principal de l'UE dans la lutte contre le changement climatique. Il établit un plafond global d'émissions de CO₂ applicable à près de 11 000 installations industrielles, centrales électriques, compagnies aériennes et, plus récemment, au secteur maritime.

Chaque acteur est tenu de restituer des **quotas d'émission** en adéquation avec ses émissions annuelles et a la possibilité d'acheter ou de vendre ces quotas sur un marché spécialisé, l'incitant ainsi financièrement à diminuer ses émissions. Le SEQE-UE fonctionne ainsi selon un principe de plafonnement et d'échange : le volume total de *quotas* disponibles est limité et décroît chaque année.

Depuis 2021, le SEQE-UE a entamé sa quatrième phase (2021-2030). Cette phase se distingue par un renforcement substantiel des objectifs, **l'UE visant une diminution de 62 % des émissions des secteurs concernés d'ici 2030 par rapport à l'année 2005**, contre 43 % lors de la phase antérieure. Cette intensification s'accompagne d'une réduction plus rapide du nombre de *quotas* mis à disposition sur le marché chaque année, ainsi que d'une diminution progressive des allocations gratuites pour les secteurs soumis à la concurrence internationale, en conformité avec la révision de la directive adoptée dans le cadre du paquet « Fit for 55 » (directive (UE) 2023/959 du 10 mai 2023). Parallèlement, de nouveaux secteurs, tels que le transport maritime et, à compter de 2027, le secteur du bâtiment ainsi que le transport routier, sont progressivement intégrés au dispositif.

La crise énergétique a révélé l'impact direct du SEQE-UE sur la compétitivité industrielle. L'augmentation des prix du gaz et de l'électricité a été exacerbée par la montée du prix du *quota* carbone, qui a franchi la barre des **80 euros/tonne en 2023**, entraînant une majoration du coût de production pour les secteurs industriels les plus polluants. Les entreprises françaises soumises au SEQE-UE ont ainsi constaté une augmentation significative de leur facture énergétique en raison de la hausse des prix de l'énergie sur les marchés, et de l'accroissement des coûts liés à la conformité en matière de carbone.

Afin de prévenir une perte de compétitivité excessive ou des délocalisations, l'UE a décidé de maintenir temporairement **des allocations gratuites de quotas pour les secteurs les plus vulnérables à la concurrence internationale**. Toutefois, il est prévu que leur extinction progressive soit mise en œuvre. Aucun mécanisme visant à assouplir le plafond ou à geler le prix du carbone n'ayant été instauré, l'UE a préféré tolérer des dispositifs nationaux tels que les boucliers tarifaires, les amortisseurs et les aides directes, plutôt que de procéder à un ajustement du SEQE-UE.

Les secteurs industriels français bénéficiant le plus de la protection offerte par le mécanisme de plafonnement et d'échange du SEQE-UE sont les établissements énérgo-intensifs et stratégiques, notamment dans les domaines

de la sidérurgie, de la chimie, du ciment, du verre, du papier-carton, de la métallurgie et de l'agroalimentaire. Ces secteurs profitent d'allocations gratuites de *quotas* d'émission dans le but de réduire **le risque de « fuite de carbone »** (c'est-à-dire une délocalisation de la production vers des pays présentant des réglementations environnementales moins strictes). Cette mesure de protection a pour objectif de sauvegarder la compétitivité de ces secteurs, tout en exerçant une pression continue en faveur de la réduction des émissions.

Ce dispositif de quotas gratuits a néanmoins fait l'objet de contournements importants : certains industriels, notamment dans la sidérurgie ou la cimenterie, ont ainsi reçu trop de quotas et les ont revendus au prix fort pour augmenter leurs bénéfices. Pensés pour remédier aux problèmes de compétitivité et de coûts de l'énergie, ces quotas gratuits ont finalement **desservi l'objectif initial** d'économies d'énergie et de baisse des émissions.

(2) L'assouplissement temporaire du droit des aides d'État

Pendant la crise énergétique, le droit des aides d'État a été **exceptionnellement mobilisé** pour permettre aux États membres, y compris la France, de soutenir leurs entreprises face à l'augmentation vertigineuse des prix de l'énergie.

Traditionnellement, le droit européen¹ régule de manière rigoureuse les aides d'État dans le but d'éviter toute distorsion de la concurrence sur le marché intérieur : toute aide doit être notifiée à la Commission européenne, laquelle ne l'autorise que si elle répond à des objectifs d'intérêt général ou à des circonstances exceptionnelles. Néanmoins, la gravité de la crise a légitimé l'activation d'un **« encadrement temporaire de crise et de transition »**², mis en place en mars 2022 et régulièrement ajusté depuis lors. Ce cadre temporaire a permis d'assouplir les règles habituelles et d'autoriser des aides directes, des subventions, des avances remboursables ainsi que des garanties publiques, dans des proportions sans précédent.

Entre mars 2022 et juin 2024, l'UE a ainsi approuvé près de **796 milliards d'euros** d'aides à travers divers dispositifs, dont une proportion significative est destinée à soutenir les entreprises à forte consommation d'énergie, à favoriser la décarbonation et à encourager la production d'équipements pour les énergies renouvelables. La France a ainsi été en mesure de mettre en place les dispositifs d'assistance financière précités, tout en établissant des plafonds d'aide et des critères de sélection conformes aux exigences d'urgence et à la transition écologique.

¹ En application des articles 107, 108 et 109 du Traité sur le fonctionnement de l'UE (TFUE).

² En application de l'article 107 du TFUE

Les pratiques en Europe pour soutenir les entreprises pendant la crise énergétique

1. Mécanismes de protection tarifaire et limitation des prix

- En France, le dispositif du bouclier tarifaire a permis de contenir l'augmentation des prix de l'électricité et du gaz pour les PME ainsi que pour les TPE, l'État prenant en charge une portion de la facture.
- L'**Allemagne** a mis en place un dispositif dénommé « Frein sur les prix de l'électricité et du gaz » (*Strom- und Gaspreisbremse*) afin de limiter les coûts énergétiques pour les entreprises industrielles ainsi que pour les ménages.
- L'**Espagne** et le **Portugal** ont instauré un « mécanisme ibérique » visant à limiter le prix du gaz destiné à la production d'électricité, ce qui a pour effet de diminuer les tarifs sur le marché de gros.

2. Soutiens directs et aides spécifiques

Un grand nombre d'États, parmi lesquels la France, l'**Italie** et la **Belgique**, ont accordé des subventions directes ou des compensations financières aux entreprises à forte consommation énergétique, généralement en se fondant sur des critères d'intensité énergétique ou de diminution d'activité.

Les **Pays-Bas** ont mis en avant des dispositifs d'aide à l'investissement destinés aux entreprises désireuses de diminuer leur consommation énergétique ou d'installer des équipements plus performants.

3. Encouragements à l'efficacité énergétique et à la transition vers des sources d'énergie durables

Les dispositifs de CEE, en vigueur en France, en *Italie* et au *Royaume-Uni*, ont permis le financement de travaux de rénovation énergétique, le remplacement d'équipements ainsi que l'optimisation des procédés industriels.

L'**Allemagne** a consolidé ses initiatives de subventions en faveur de l'efficacité énergétique et de la décarbonation industrielle, en particulier à travers le programme « *Bundesförderung für Energieeffizienz in der Wirtschaft* ».

4. Appui à l'autoproduction et aux contrats de longue durée

Un certain nombre de pays, parmi lesquels l'**Allemagne** et la France, ont promu l'autoconsommation (notamment à travers l'utilisation de panneaux solaires et de systèmes de cogénération) et ont facilité la conclusion d'accords d'achat d'électricité (PPA) afin d'assurer aux entreprises un tarif électrique stable sur une période prolongée.

L'**Italie** a mis en place des prêts verts ainsi que des crédits d'impôt en faveur de l'installation d'énergies renouvelables et de la modernisation énergétique des installations industrielles.

5. Dispositions relatives à la simplification administrative et à l'accompagnement

Certaines nations ont facilité les démarches d'accès aux aides et ont accéléré les procédures d'autorisation pour les projets relatifs à l'efficacité énergétique ou aux énergies renouvelables (France, **Espagne**, **Danemark**).

6. Stratégies de diversification et de coopération

La diversification des fournisseurs ainsi que les achats groupés d'énergie ont été encouragés, en particulier en **Allemagne** et dans les **pays nordiques**, dans le but de diminuer la dépendance à un fournisseur unique.

C. LES PROPOSITIONS DE LA DÉLÉGATION POUR RENFORCER LA RÉSILIENCE DES ENTREPRISES FACE À LA VOLATILITÉ DES PRIX DE L'ÉNERGIE

À l'issue de leurs travaux, vos rapporteurs formulent **dix recommandations**.

Axe n°1 : préserver la compétitivité prix des entreprises consommatrices d'énergie

Proposition n°7

07

Réviser les contrats de fourniture d'électricité passés lors de la période de très forte tension sur les prix (2022). La baisse des tarifs doit être répercutée, au moins en partie, dans ces contrats économiquement très déséquilibrés aujourd'hui.



Proposition n°8

08

Assurer un suivi d'ici la fin de l'année 2025 des négociations engagées entre EDF et ses clients gros consommateurs d'énergie.



Proposition n°9

09


Étant donné le lien historique entre l'hydroélectricité et l'industrie, il est essentiel de garder une maîtrise publique de nos barrages. Cela implique de sortir cette activité du cadre concurrentiel, soit par une dérogation européenne (comme le demande une résolution votée à l'unanimité à l'Assemblée nationale), soit en privilégiant un système de quasi-régie.



Axe n°2 : rendre les prix de l'énergie plus lisibles et plus prévisibles


Proposition n°10

10 Établir un « contrat type » pour les Power Purchase Agreement (PPA) qui puisse servir de référence et de base de négociation aux entreprises dépourvues d'expertise en matière de passation de contrat complexe.



Proposition n°11


11 Garantir un certain degré de prévisibilité des tarifs de l'électricité en privilégiant les « contrats pour différence » (CfD) avec un tarif plancher et un tarif plafond (CfD dit « corridor »).



Axe n°3 : encourager les efforts d'adaptation des entreprises


Proposition n°12

12 Sensibiliser l'écosystème économique local et les collectivités territoriales à l'intérêt de développer des « communautés énergétiques locales ».



Proposition n°13

13 Valoriser davantage l'effort d'adaptation des entreprises aux contraintes de fonctionnement du réseau électrique (pratique dite de « l'effacement ») au travers d'une tarification plus incitative en « heures creuses » et de garanties d'emprunt accordées à l'effort d'équipement énergétiquement sobre.



Proposition n°14

14

Intégrer dans les plans en faveur de l'activité économique (plans de relance, plans en faveur de la transition environnementale, plans sectoriels...) un volet consacré au soutien du financement de l'investissement dans la décarbonation.



Proposition n°15

15

Pour favoriser les alternatives à l'électricité, faire tomber les barrières économiques (encouragement à l'investissement) et réglementaires (simplification) qui freinent le développement de la production de chaleur à partir de la biomasse produite localement et de la géothermie. Maintenir le « Fonds chaleur » qui encourage le déploiement des installations de production de chaleur renouvelable.



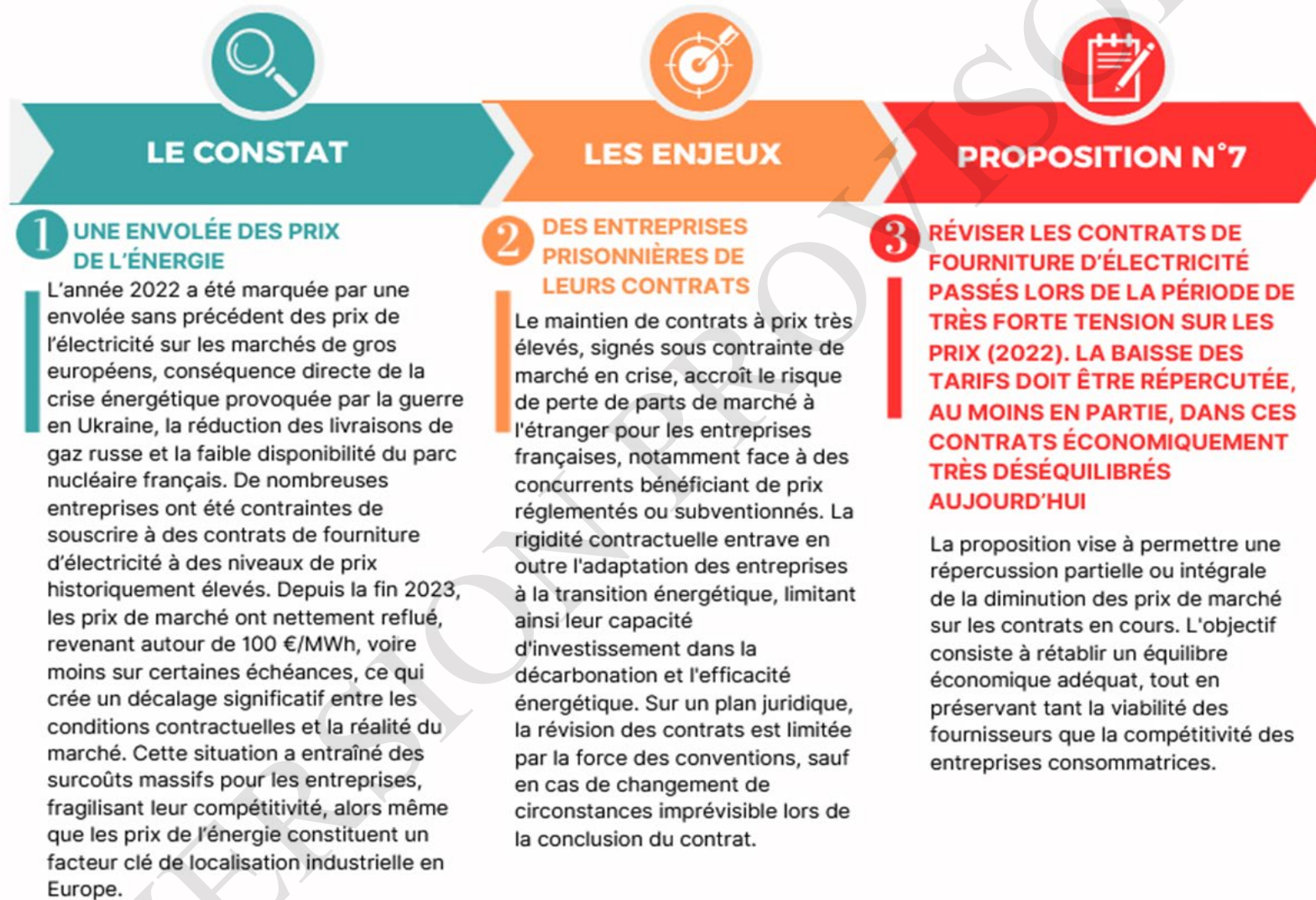
Proposition n°16

16

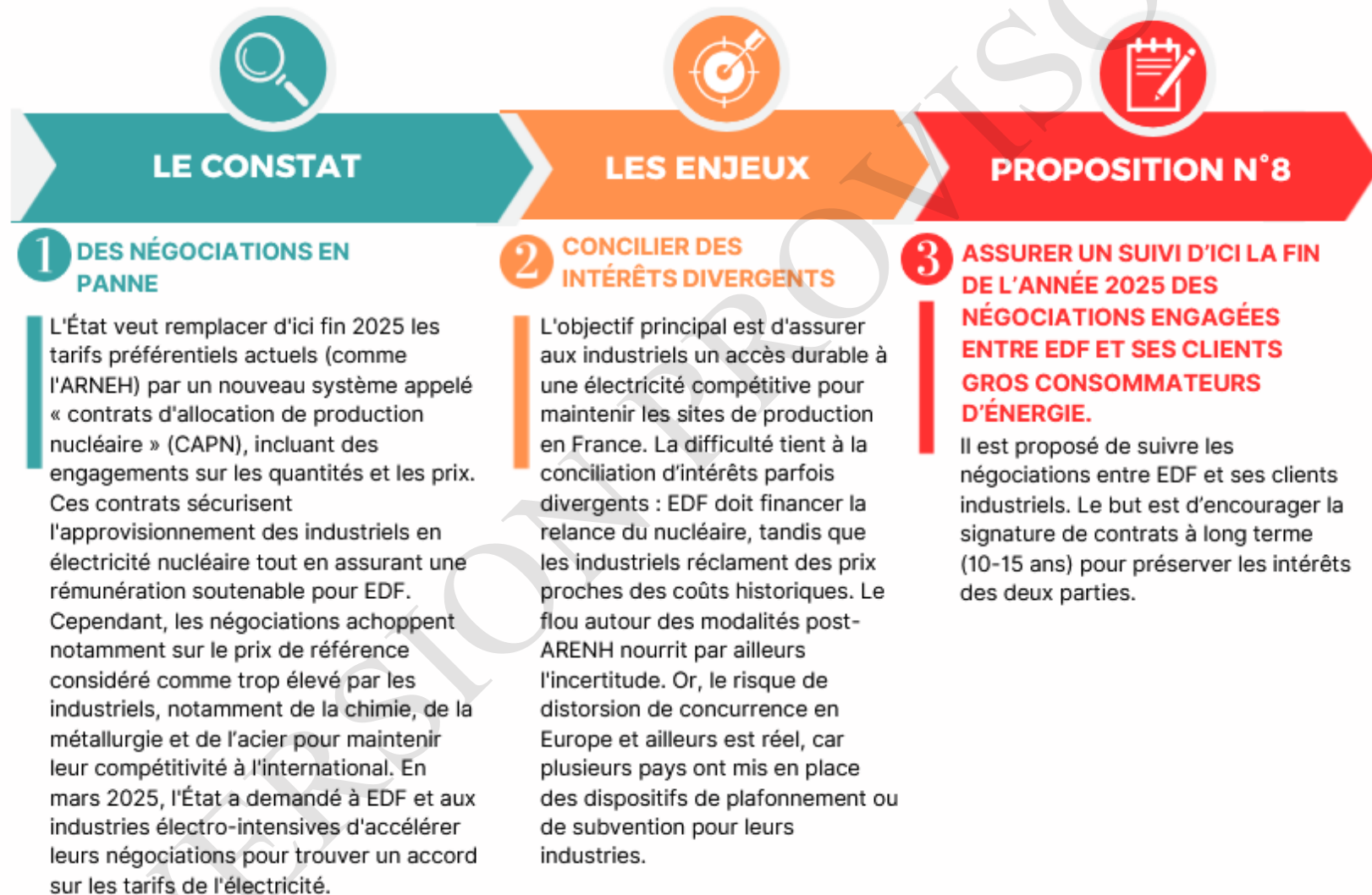
Maintenir l'effort budgétaire de l'État au service de la compensation carbone des entreprises afin de préserver le tissu industriel et les projets de décarbonation.



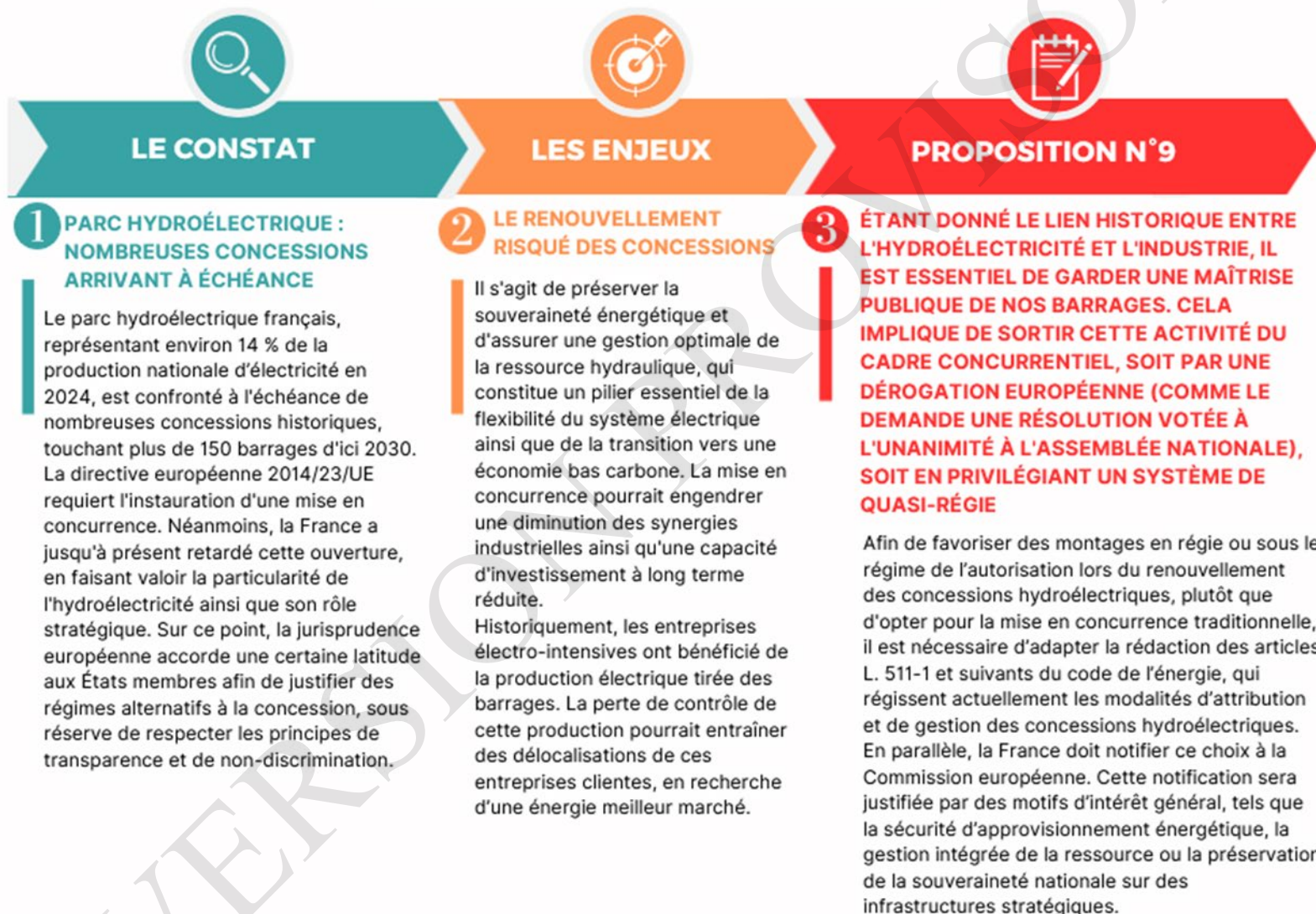
AXE N°1 : PRÉSERVER LA COMPÉTITIVITÉ-PRIX DES ENTREPRISES CONSOMMATRICES D'ÉNERGIE



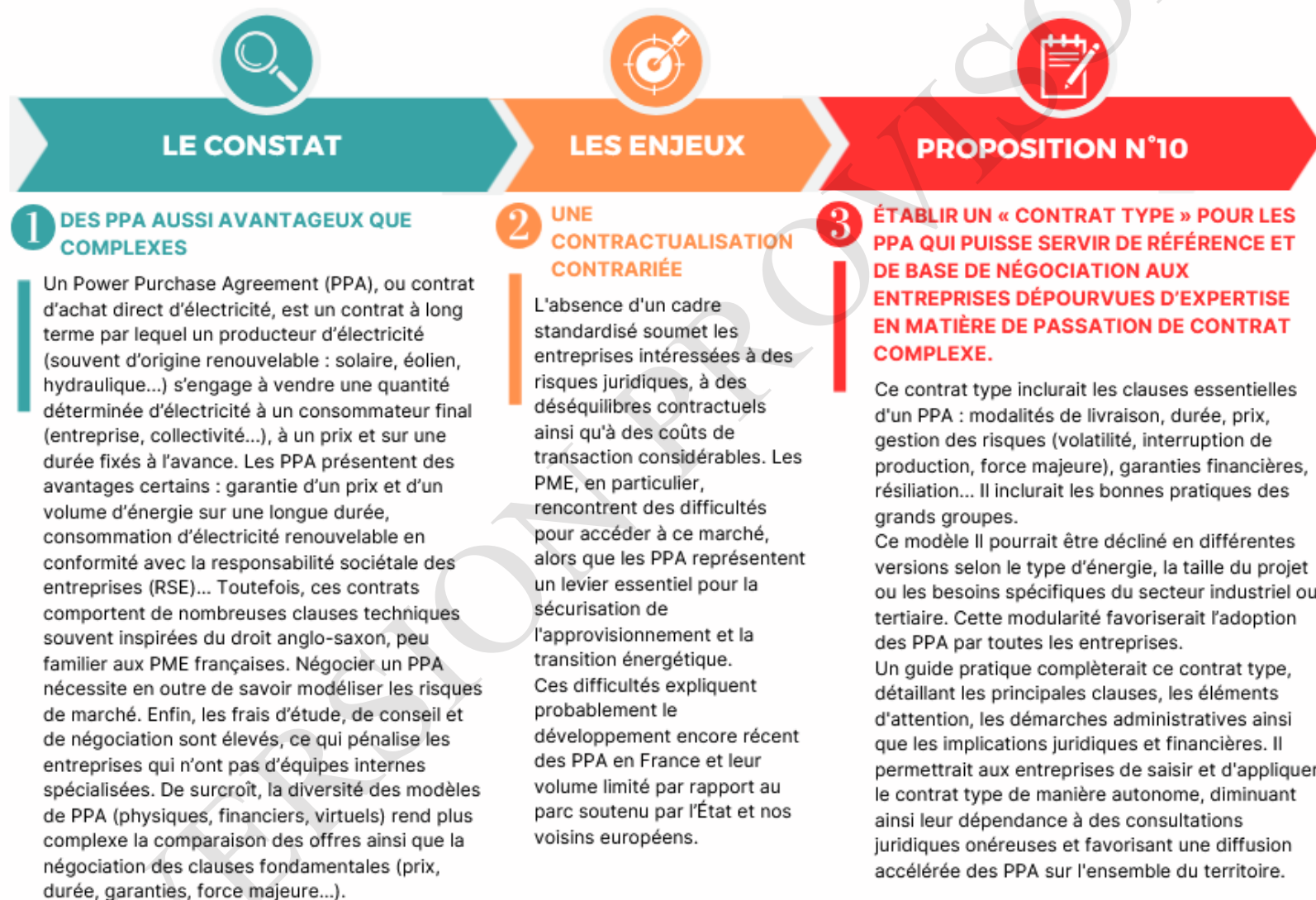
AXE N°1 : PRÉSERVER LA COMPÉTITIVITÉ-PRIX DES ENTREPRISES CONSOMMATRICES D'ÉNERGIE



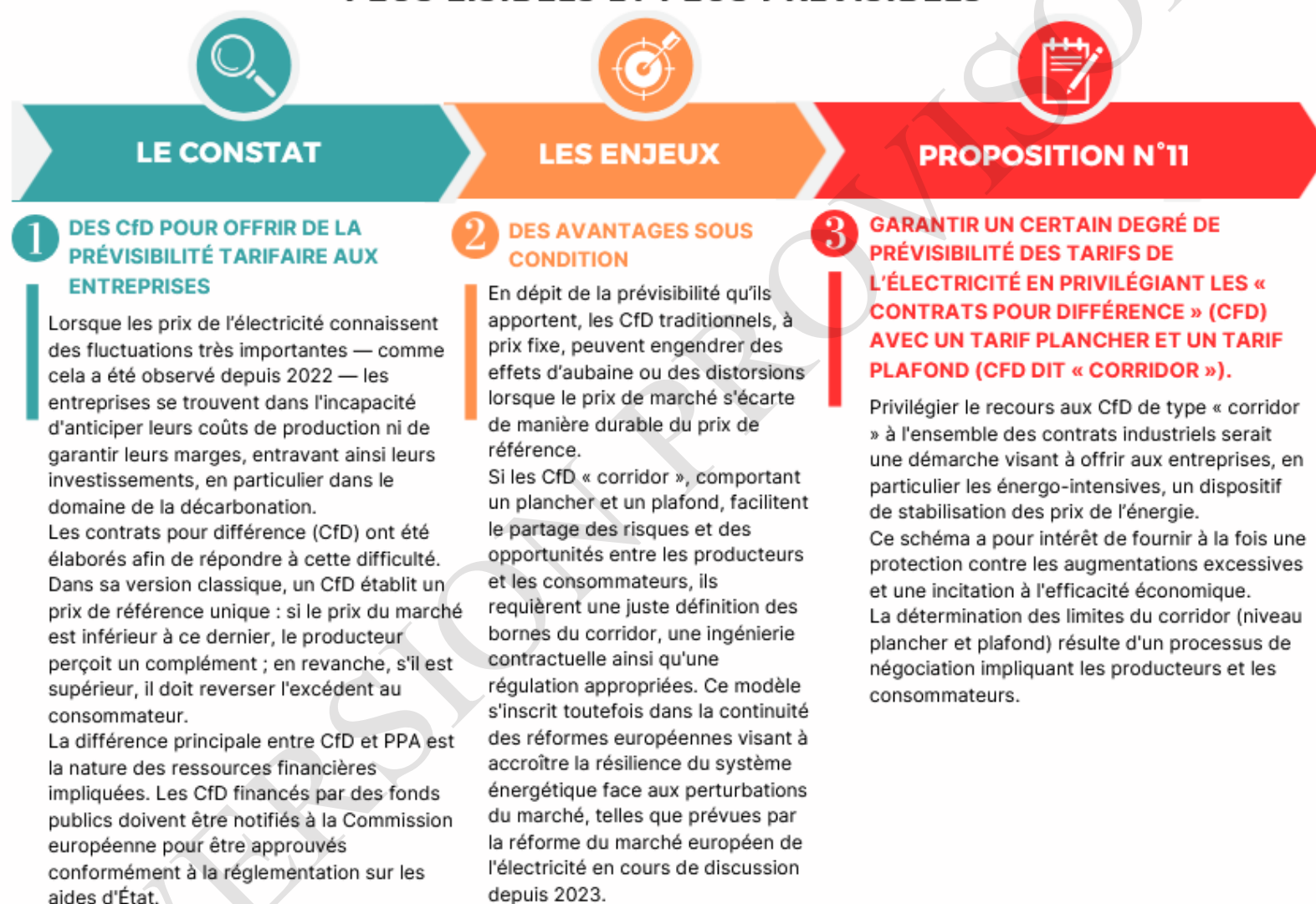
AXE N°1 : PRÉSERVER LA COMPÉTITIVITÉ-PRIX DES ENTREPRISES CONSOMMATRICES D'ÉNERGIE



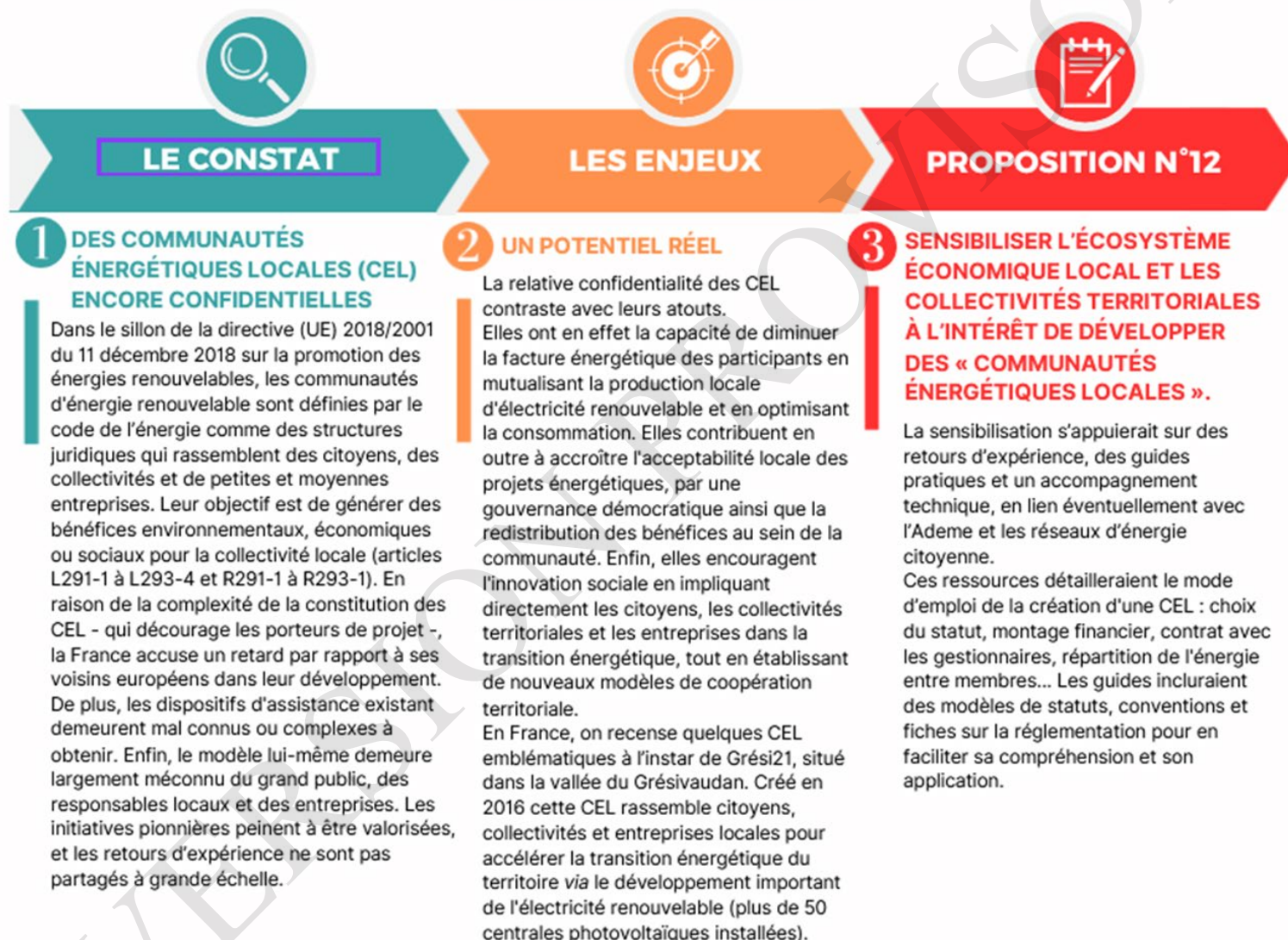
AXE N°2 : RENDRE LES PRIX DE L'ÉNERGIE PLUS LISIBLES ET PLUS PRÉVISIBLES



AXE N°2 : RENDRE LES PRIX DE L'ÉNERGIE PLUS LISIBLES ET PLUS PRÉVISIBLES



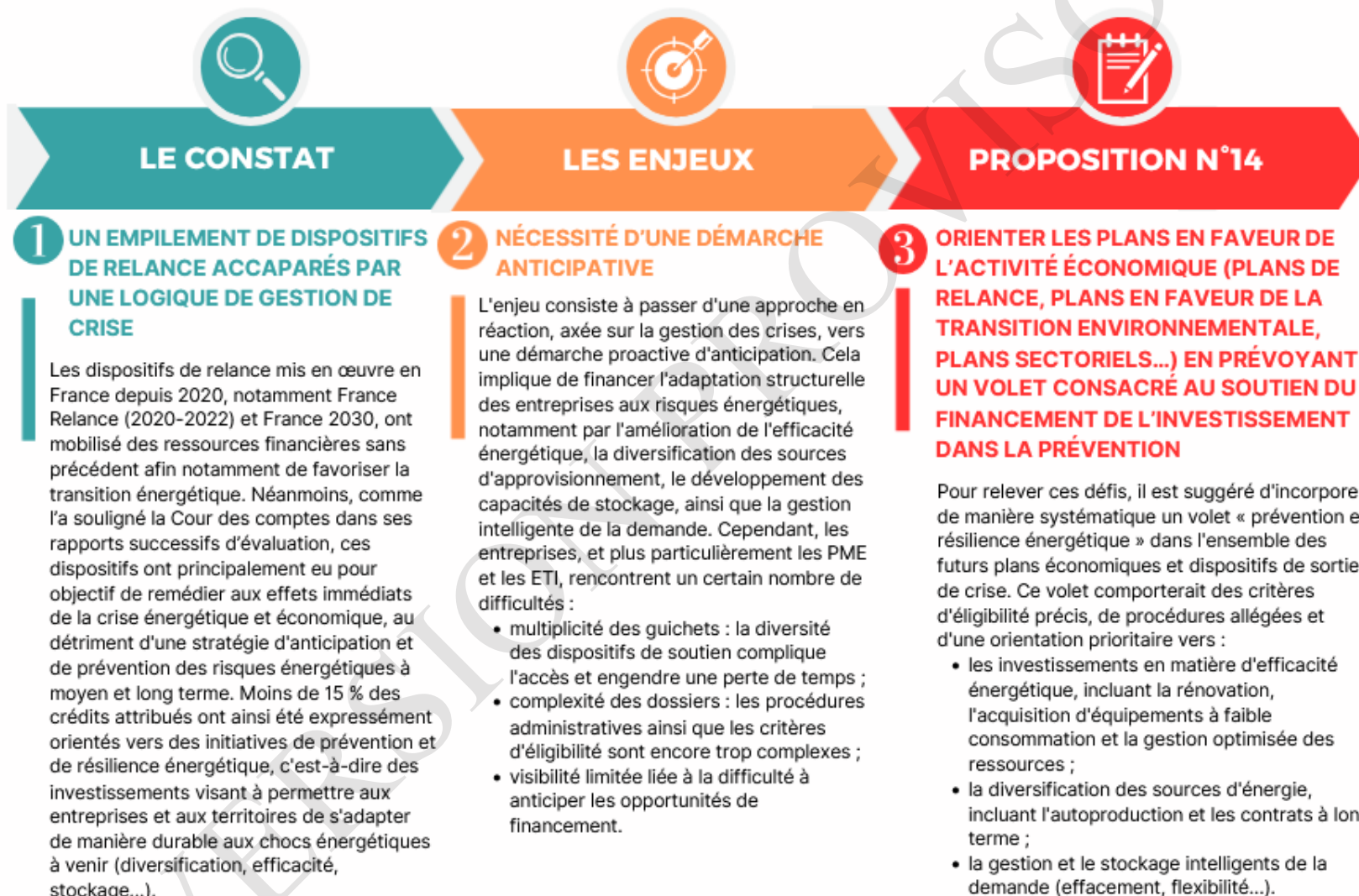
AXE N°3 : ENCOURAGER LES EFFORTS D'ADAPTATION DES ENTREPRISES



AXE N°3 : ENCOURAGER LES EFFORTS D'ADAPTATION DES ENTREPRISES



AXE N°3 : ENCOURAGER LES EFFORTS D'ADAPTATION DES ENTREPRISES



AXE N°3 : ENCOURAGER LES EFFORTS D'ADAPTATION DES ENTREPRISES



AXE N°3 : ENCOURAGER LES EFFORTS D'ADAPTATION DES ENTREPRISES



LE CONSTAT

1 LE MARCHÉ CARBONE : UNE TAXE PRÉLEVÉE, MAIS DES RECETTES REDISTRIBUÉES

Instauré en 2005, le système d'échange de quotas d'émission de l'Union européenne (SEQE-UE) impose aux entreprises d'acquérir des quotas afin de compenser leurs émissions de CO₂. Le tarif de ces quotas a considérablement augmenté au cours des dernières années, engendrant ainsi un coût de plus en plus élevé pour les industriels. Afin de prévenir que ce coût ne conduise à des délocalisations, communément appelées « fuites de carbone », ou à une diminution de la compétitivité, l'État institue des mécanismes de compensation. Il octroie des aides financières aux entreprises les plus vulnérables telles que les subventions pour l'électricité à faible empreinte carbone et le fonds dédié à l'innovation, qui se révèlent désormais indispensables dans le contexte actuel. Depuis son lancement en 2005, le SEQE de l'UE a permis de réduire de 37,3 % les émissions tout en générant plus de 152 milliards d'euros de recettes tirées de la mise aux enchères des quotas.



LES ENJEUX

2 LES ALÉAS DU MARCHÉ CARBONE

Ce dispositif pose plusieurs difficultés :

- l'incertitude sur la pérennité des compensations : les aides sont régulièrement réévaluées au niveau européen lors de la réforme du SEQE et des discussions sur la répartition des recettes des quotas ;
- les critères d'éligibilité et les procédures complexes : pour accéder aux dispositifs de compensation, il faut répondre à des critères techniques, administratifs et environnementaux parfois complexes et changeants ;
- la concurrence internationale accrue pouvant pousser les industriels à déplacer leurs investissements ou leur production vers des régions avec des contraintes carbone moins strictes.
- le renforcement des normes européennes : les récentes réformes du SEQE-UE ont diminué le nombre de quotas gratuits et augmenté le nombre d'enchères, accentuant ainsi la pression sur les industriels pour innover rapidement vers une production décarbonnée.



PROPOSITION N°16

3 MAINTENIR L'EFFORT BUDGÉTAIRE DE L'ÉTAT AU SERVICE DE LA COMPENSATION CARBONE DES ENTREPRISES AFIN DE PRÉSERVER LE TISSU INDUSTRIEL ET LES PROJETS DE DÉCARBONATION

Pour sécuriser l'investissement et accompagner la décarbonation de l'industrie, sanctuariser le budget des dispositifs de compensation carbone pour les industriels exposés dans les prochaines discussions budgétaires. L'objectif consiste à maintenir un niveau d'accompagnement financier suffisant pour compenser le coût croissant du carbone imposé par le SEQE-UE. Préserver ce budget favorisera les projets de décarbonation innovants comme l'hydrogène bas-carbone, l'électrification industrielle et les technologies de captage, stockage et valorisation du CO₂.

CONCLUSION

En l'espace de quelques années, **l'assurance et l'énergie se sont imposées comme des facteurs clefs de compétitivité pour les entreprises en France**. Il s'agit là d'une évolution notable, puisque jusqu'alors l'accès à ces deux « ressources » ne posait pas de difficulté particulière. Le prix de l'électricité représentait même un avantage comparatif pour les entreprises présentes sur notre territoire, du fait de l'importance de la production nucléaire dans le *mix* énergétique national.

Selon les secteurs d'activité, la taille des entreprises et leur localisation géographique, la prise de conscience a été plus ou moins brutale. Le pouvoir de négociation de certaines d'entre elles, souvent les plus grandes, peut les aider à obtenir des conditions, notamment tarifaires, acceptables voir avantageuses. Mais **des défaillances seront inévitables, si des mécanismes préventifs ne sont pas mis en place**.

Les propositions formulées dans le présent rapport visent précisément à fournir les outils pour **donner de la lisibilité aux entreprises** (contrats spécifiques pour l'achat d'énergie, par exemple), réduire les *aléas* (délai minimum de résiliation d'un contrat d'assurance, par exemple) et encourager leurs efforts d'adaptation, de sobriété énergétique et de décarbonation (maintien du « Fonds chaleur », par exemple). L'ensemble de ces mesures dessinent les contours d'une politique pariant sur les entreprises et réunissant les conditions d'un développement économique soutenu et responsable.

VERSION PROVISoire

EXAMEN EN DÉLÉGATION

Réunie le 24 juin 2025, la délégation sénatoriale aux Entreprises a examiné le rapport de MM. Michel Canévet et Guillaume Gontard sur « Assurance, énergie : les nouvelles contraintes des entreprises ».

M. Olivier Rietmann, président. – Il y a une semaine, les conclusions de nos collègues Franck Menonville et Anne-Marie Nédélec sur le « Fabriqué en France » ont suscité des échanges nourris. Tel sera de nouveau le cas aujourd'hui, j'en suis convaincu, autour du rapport de la mission d'information confiée à Michel Canévet et Guillaume Gontard, sur ce qu'il faut bien appeler les deux nouvelles contraintes des entreprises : l'assurance et l'énergie.

En traitant ces deux thèmes de front, notre délégation répond aux préoccupations d'un nombre croissant d'entreprises, confrontées à des résiliations brutales de contrat d'assurance ou inquiètes du prix auquel le mégawattheure d'électricité leur sera facturé dans quelques mois. Notre délégation a détecté ces difficultés peut-être avant d'autres, et les conclusions de nos rapporteurs n'en revêtent que d'autant plus d'intérêt.

Pour m'en être entretenu la semaine dernière avec Michel Canévet et Guillaume Gontard, je sais que leurs recommandations sont empreintes de bon sens et très directement opérationnelles. Elles vont certainement aussi jouer un rôle d'aiguillon auprès de la profession d'assureur, comme auprès d'EDF qui est en première ligne sur la fixation des tarifs de l'énergie. Cela n'est pas pour nous déplaire, puisque c'est bien aussi l'esprit de notre délégation que d'éclairer les débats et de contribuer à faire bouger les lignes.

Je laisse la parole à nos deux rapporteurs. Chacun pourra ensuite bien évidemment s'exprimer sur ces sujets et questionner nos deux collègues.

M. Michel Canévet, rapporteur. – Avant d'entrer dans le détail de nos travaux, un bref rappel du contexte s'impose. Notre mission d'information trouve son origine dans les remontées de terrain parvenues jusqu'à notre délégation à l'occasion de ses différents travaux, en particulier lors de ses déplacements « hors les murs ». Plusieurs interlocuteurs nous avaient interpellés sur le thème de l'assurance et de l'énergie, ils nous ont fait part de leurs préoccupations, parfois même de leur découragement. Autant l'inquiétude sur le coût de l'énergie n'était pas, à proprement parler, un élément de surprise, autant les récriminations autour des contrats d'assurance ont éveillé davantage de curiosité, pour ne pas dire d'incompréhension.

Sur l'énergie, on sait qu'il s'agit d'un facteur de production essentiel : sans énergie, l'appareil productif s'arrête. Or, depuis la pandémie de Covid 19, puis la guerre en Ukraine, ce secteur a été profondément bouleversé. Ces crises ont provoqué un choc d'offre sans précédent, dont les répercussions se font sentir jusque dans les plus petites entreprises de nos territoires. Il n'était donc pas surprenant que ce thème soit en bonne place dans l'ordre des priorités de nos entreprises.

À l'inverse, la question de l'assurance constitue un motif de stress plus récent, mais non moins préoccupant. Il y a encore peu, l'assurance était classée parmi les charges fixes, une ligne de dépense à surveiller, certes, mais qui ne suscitait pas d'inquiétude particulière. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Nous avons donc voulu comprendre ce qui s'est passé : pourquoi tant d'entreprises se retrouvent-elles confrontées à des refus de garantie, à des hausses brutales de primes, voire à l'impossibilité pure et simple de s'assurer ?

Les conclusions que nous vous présentons aujourd'hui sont issues d'une série d'auditions, mais aussi des enseignements tirés de deux tables rondes organisées en réunion plénière de notre délégation, et nous vous remercions, cher Président Rietmann, d'avoir fait le choix judicieux d'y consacrer du temps. La première s'est tenue le 12 novembre 2024, autour des enjeux de l'assurance. La seconde a eu lieu le 27 mai dernier, au travers de l'exemple concret de la filière bois.

Avant d'entrer dans le détail de nos propositions, je voudrais souligner qu'il était pertinent de conduire de front nos travaux sur l'assurance et l'énergie, et cela pour au moins deux raisons. Tout d'abord, ces deux secteurs ont en commun d'avoir émergé à peu près au même moment en tant que contraintes nouvelles et fortes pesant désormais sur un certain nombre d'entreprises. Ensuite, les difficultés d'accès à l'une comme à l'autre relèvent, pour une part, des limites du fonctionnement d'un marché : sans intervention extérieure de la puissance publique, il y a parfois des trous dans la raquette. Les propositions que nous formulons aujourd'hui visent précisément à combler ces manques, à renforcer la résilience de nos entreprises et, au fond, à préserver l'équilibre de nos territoires.

Dans la présentation de nos recommandations, je céderai la parole à Guillaume Gontard sur le volet énergie, et je commencerai donc par l'accès à l'assurance.

Quels sont les points d'achoppement pour certaines entreprises aujourd'hui en matière d'assurance ? Pour résumer les choses, les exigences assurantielles sont de plus en plus lourdes et la question du désengagement des assureurs se pose.

Le premier point noir se situe dans l'évolution des primes d'assurance sur la période récente. Prenons l'exemple de la filière bois, qui nous a particulièrement alertés : dans ce secteur, les primes d'assurance ont au minimum doublé, voire triplé, sur les trois à quatre dernières années, et ce malgré l'absence de sinistres notables. Les efforts de mise en sécurisation des sites industriels ne permettent pas toujours de revoir à la baisse ces primes. Un chef d'entreprise nous a rapporté avoir investi près d'un million d'euros pour installer des *sprinklers* ou systèmes d'arrosage tournant ; malgré cet investissement en prévention, sa prime a doublé en quatre ans.

Dans le même temps, les garanties tendent à se restreindre. L'assureur principal limite souvent son engagement à 30 ou 40 % du risque. Le chef

d'entreprise doit alors se tourner vers un coassureur, ce qui multiplie les démarches, allonge les délais et complexifie la gestion des contrats.

Un frein supplémentaire se niche dans le niveau souvent dissuasif des franchises proposées par l'assureur. Nous avons ainsi entendu le témoignage d'un chef d'entreprise contraint de supporter une franchise de 400 000 euros pour assurer un stock d'une valeur de 800 000 euros. Peut-on dans ce cas encore vraiment parler d'assurance ? Cette situation frôle l'absurde et touche non seulement les PME, mais également les industriels de plus grande taille, pour lesquels la franchise peut représenter 40 % du montant global assuré.

Pour conclure un contrat, les exigences des assureurs deviennent, là encore, de plus en plus nombreuses. Il ne s'agit pas ici de contester la légitimité de ces exigences – la prévention et la sécurité sont évidemment essentielles –, mais il faut bien réaliser qu'elles représentent un coût réel pour les entreprises. Certains dirigeants nous ont ainsi confié devoir consacrer jusqu'à 9 000 euros par an à des audits réguliers imposés par leur assureur.

Enfin, il peut arriver que les compagnies d'assurance notifient une résiliation de contrat à quelques semaines seulement de l'échéance. Dans de pareilles conditions, l'entreprise a énormément de mal à se retourner et à trouver un nouveau contrat. Parfois c'est même mission impossible.

Comment expliquer cette évolution défavorable aux entreprises dans leur relation à l'assurance ?

L'univers de l'assurance est lui-même frappé de plein fouet par l'émergence de risques qui n'existaient pas auparavant, ou alors dans des proportions bien moindre, et qui ont des conséquences sur les politiques commerciales.

Je pense, tout d'abord, au risque climatique. En 2023, les inondations ont causé 785 millions d'euros de sinistres. Mais le risque cyber s'est aussi brutalement imposé dans le paysage de l'assurance en l'espace de quelques années. À l'échelle européenne, les primes ont doublé en trois ans et on estime que deux PME sur trois ont du mal à trouver une couverture adaptée. Enfin, les violences urbaines alourdissent la facture pour les assureurs : par exemple, les émeutes en Nouvelle Calédonie, l'an dernier, ont causé 945 millions d'euros de dégâts. Ces événements pèsent lourdement sur les résultats techniques et le compte de résultat des compagnies d'assurance, qui sont alors amenées à ajuster leur modèle économique.

Certains secteurs d'activité sont plus touchés que d'autres : l'agroalimentaire, le bois, l'ameublement, le photovoltaïque ou encore la défense, pour ne citer qu'eux.

Une fois ce panorama d'ensemble dressé, comment travailler à de meilleures conditions d'assurance pour les entreprises ? Nos propositions s'articulent autour de trois axes : la préparation des entreprises, leur sécurisation contractuelle et l'amélioration du fonctionnement du marché.

Notre première recommandation porte sur la nécessité pour l'entreprise de se préparer dans les meilleures conditions à la négociation avec son assureur. Il s'agit donc, en amont de la passation du contrat d'assurance, de procéder à une évaluation la plus précise et la plus exhaustive possible des risques à couvrir. C'est en effet par la meilleure connaissance des risques que le contrat pourra être calibré au plus juste. Cette culture du risque, qui n'est pas toujours très répandue, doit être encouragée.

Le deuxième axe de recommandations vise à restreindre l'incertitude contractuelle pour les entreprises. Cela implique de programmer les investissements dans la prévention, en lien avec l'assureur, mais aussi de privilégier des contrats pluriannuels pour offrir de la visibilité aux entreprises. Dans le même esprit, il nous semble utile d'arrêter un délai minimum de résiliation du contrat d'assurance avant son échéance, 6 mois par exemple. Ce délai minimum permettrait de préserver les marges de manœuvre de l'entreprise pour trouver un nouvel assureur.

Le troisième et dernier axe de travail porte sur l'amélioration des pratiques sur le marché de l'assurance aux entreprises. Plus précisément, dans l'approche actuarielle et commerciale des compagnies d'assurance, le périmètre de mutualisation des risques mériterait d'être parfois élargi. Il faut en effet préserver l'assurabilité de tous les secteurs d'activité et de toutes les catégories d'entreprises. C'est là un point sensible, qui touche au cœur de la logique assurantielle. Chacun comprend que n'assurer et ne mutualiser que les « bons » risques est certes très rentable, mais une telle pratique n'est pas soutenable à l'échelle macroéconomique. Un autre point nous paraît essentiel. C'est la création d'un « Observatoire de l'assurance aux entreprises » réunissant les professionnels du secteur, les représentants des entreprises et ceux des Services départementaux d'incendie et de secours (SDIS). Il y a parfois des écarts très importants entre les exigences des assureurs et celles des pompiers, par exemple. Cet Observatoire rapprochera les différents acteurs en vue d'un partage des bonnes pratiques dans la relation entre les entreprises et les assureurs.

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Le marché de l'énergie a subi un choc d'offre massif voilà quatre ans. Le redémarrage économique après la pandémie de Covid 19 a entraîné une flambée des prix de l'électricité, du gaz et des produits pétroliers. Cette envolée s'est trouvée amplifiée avec le déclenchement de la guerre en Ukraine. Certes, courant 2023, les prix ont reflué pour retrouver aujourd'hui des niveaux proches de ceux d'avant la crise. Mais cette accalmie ne doit pas masquer la réalité d'un marché profondément instable.

Le secteur de l'électricité, en particulier, présente quelques singularités. Ce marché, déréglementé depuis 2007, reste d'une part dominé par EDF et son programme nucléaire. D'autre part, et malgré la dérégulation, un prix réglementé de référence continue de structurer le marché : l'Arenh, c'est à dire le prix de vente de l'électricité nucléaire historique, fixé aujourd'hui à 42 euros le mégawattheure. Ce mécanisme a longtemps joué un rôle d'amortisseur pour de nombreux professionnels.

De ce tableau d'ensemble, il faut essentiellement retenir une idée : pour différentes raisons, le marché de l'énergie est extrêmement volatile, les prix peuvent considérablement varier d'une année sur l'autre, d'un mois à l'autre, une semaine à l'autre, et même d'un jour à l'autre. On touche précisément là au point sensible : le véritable problème pour les entreprises, ce n'est pas seulement le niveau des prix, mais aussi leur forte volatilité. Le sujet est d'autant plus prégnant que l'Arenh disparaît au 31 décembre prochain. Des professions comme les boulangers par exemple, qui bénéficiaient de ce tarif, s'inquiètent donc à juste titre de ce qui les attend à partir de 2026.

Il faut aussi avoir à l'esprit la situation de nombreuses entreprises qui, au plus fort de la crise énergétique en 2022, ont signé des contrats d'approvisionnement en électricité à des tarifs très élevés. Ces contrats ont souvent été passés pour trois ans et ils s'appliquent donc encore aujourd'hui, alors même que les prix de l'énergie ont nettement baissé depuis 2023. Pour préserver la compétitivité-prix de ces entreprises, il serait opportun de permettre une révision de ces contrats, afin que la baisse des prix puisse leur être répercutée. Il y a là un enjeu d'équité et de survie économique pour nombre de PME et de très petites entreprises qui, du fait de leur taille, n'ont pas le même pouvoir de négociation que les grands groupes.

En revanche, des négociations sont en cours entre EDF et ses plus gros clients pour préparer l'après-Arenh. Or, ces pourparlers paraissent plus ou moins enlisés. Le récent changement à la tête d'EDF visait notamment à les relancer. Avec Michel Canévet, nous pensons qu'il sera utile d'en assurer le suivi à l'automne, car ces accords sont essentiels pour la compétitivité de secteurs entiers, fortement consommateurs d'énergie.

Il faut rappeler que, historiquement, ces entreprises électro-intensives, comme l'aluminium, la chimie ou la métallurgie, sont souvent situées à proximité de centrales hydroélectriques, dans des vallées souvent déshéritées qui ont besoin de cette implantation industrielle. C'est pourquoi il est essentiel de préserver la maîtrise publique de nos barrages. Comme vous le savez, une discussion est en cours entre la France et la Commission européenne sur ce dossier. Nous défendons l'idée, soutenue par une résolution unanime de l'Assemblée nationale, de sortir la production hydroélectrique du cadre concurrentiel européen, soit par une dérogation, soit en privilégiant un système de quasi régie. Il s'agit là d'un choix stratégique pour l'avenir de notre industrie, de nos territoires et de notre souveraineté énergétique.

De manière plus générale, il faut également rendre les prix de l'énergie plus lisibles et plus prévisibles. C'est une demande forte et récurrente des entreprises, qui va au-delà du prix lui-même. Cela doit nous interroger sur la pertinence d'un marché de l'électricité, puisque les promesses de baisses de prix grâce à la concurrence entre fournisseurs n'ont jamais été respectées. Au contraire, la concurrence a entraîné une explosion des prix et n'a guère

apporté d'investissements supplémentaires pour la transition énergétique ou le réseau électrique. Bien sûr, cette question de la pertinence ou non du marché de l'électricité dépasse le cadre du rapport, mais cela me semblait primordial à rappeler.

Si la question d'un retour au monopole public de l'électricité avec des tarifs réglementés n'est donc pas abordée ici, nous avons néanmoins identifié deux leviers permettant d'encadrer un minimum ce marché, pour apporter plus de prévisibilité aux entreprises.

Le premier levier, ce sont les contrats de long terme, déjà répandus dans le secteur des énergies renouvelables, comme le solaire ou l'éolien : les PPA, ou *Power Purchase Agreement*. Ce type de contrat permet à l'acheteur de sécuriser un approvisionnement en énergie verte à un tarif stable, ce qui est un atout considérable pour anticiper les coûts. Il requiert toutefois une certaine expertise pour son montage, et nous estimons qu'il serait utile d'établir un « contrat type » pouvant servir de référence et de base de négociation aux entreprises dépourvues d'expertise en matière de passation de contrat complexe.

Le second levier concerne les « contrats pour différence » (CfD), qui commencent à se développer pour l'énergie décarbonée, y compris le nucléaire. L'année dernière, la commission d'enquête du Sénat sur l'électricité a d'ailleurs recommandé de remplacer l'accord État / EDF par ce type de contrat, avec un prix de référence situé entre 60 et 65 euros le mégawattheure. Nous partageons cette orientation : un CfD avec un tarif plancher et un tarif plafond offrirait enfin la prévisibilité dont nos entreprises ont tant besoin.

Mais il ne suffit pas de sécuriser les prix : il faut aussi accompagner les efforts d'adaptation des entreprises.

Les « communautés énergétiques locales » sont une piste très prometteuse. Elles permettent, en associant entreprises et collectivités, de développer des unités locales de production d'énergie renouvelable et d'autoconsommation. Des initiatives existent déjà, comme à Prémian dans l'Hérault, et il faut encourager leur essaimage partout en France. Il faut sensibiliser l'écosystème économique local et les collectivités territoriales à l'intérêt de développer de telles communautés énergétiques.

Les ressources technologiques, comme le compteur Linky par exemple, doivent aussi être mises à profit pour valoriser davantage l'effort d'adaptation des entreprises aux contraintes de fonctionnement du réseau électrique. On désigne cette pratique sous le terme d'« effacement », qui renvoie à la capacité de réduire, ou décaler, sa consommation lors des pics de demande. L'effacement peut être encouragé au travers d'une tarification plus incitative en « heures creuses », ou encore de garanties d'emprunt accordées à l'effort d'équipements énergétiquement sobres.

Dans le même esprit, il paraît indispensable que les plans en faveur de l'activité économique – plans de relance, plans de transition

environnementale, plans sectoriels – intègrent systématiquement un volet dédié au financement de la décarbonation. Cela doit devenir un réflexe.

Certaines entreprises se tournent aussi vers la biomasse, en installant des chaudières biomasse ou en développant la méthanisation. C'est une source d'énergie renouvelable majeure, contribuant à la croissance durable, à la création d'emplois et à la réduction de la dépendance aux énergies fossiles. Mais les obstacles réglementaires sont nombreux entre le respect des normes relatives aux installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE) et l'obtention des différentes autorisations, en particulier pour le permis de construire. Afin de favoriser les alternatives à l'électricité, il faut donc autant que possible faire tomber les barrières économiques et réglementaires qui freinent le développement de la production de chaleur à partir de la biomasse. Dans le même registre, nous plaignons pour un maintien du « Fonds chaleur », géré par l'Ademe et actuellement doté de 600 millions d'euros ; ce fonds encourage le déploiement des installations de production de chaleur renouvelable sur l'ensemble du territoire.

Enfin, et c'est une demande unanime de la part des entreprises, il est impératif de maintenir l'effort budgétaire de l'État au service de la compensation carbone des entreprises, afin de préserver le tissu industriel et les projets de décarbonation. Au terme de notre mission, nous voulons alerter sur ce point essentiel, car il pourrait fort bien revenir en débat lors de l'examen du prochain projet de loi de finances. Il existe aujourd'hui une enveloppe d'environ un milliard d'euros pour la compensation carbone, il ne faut pas y toucher. Sinon, c'est non seulement la compétitivité-prix de nos entreprises qui se verrait mécaniquement dégradée, mais aussi leurs programmes de décarbonation qui pourraient être remis en cause.

En conclusion, nos propositions s'inscrivent dans le cadre du fonctionnement actuel du marché de l'énergie, et plus particulièrement de l'électricité, bien qu'il mérite d'être questionné. Notre mission ne visait pas une « révolution » de ce marché sur la base de pétitions de principe, il s'agissait plutôt d'apporter des améliorations pragmatiques et directement opérationnelles, afin de répondre aux attentes des entreprises de notre pays.

Parmi nos recommandations, il en est une sur laquelle je veux revenir un instant, car elle peut permettre à notre délégation de continuer à assurer le suivi de ces enjeux dans les mois à venir. La période de la fin de l'année va être déterminante pour les négociations entre EDF et ses gros clients. Le point crucial réside dans le prix du mégawattheure, et l'on sait que la Commission de régulation de l'énergie (CRE) travaille à définir un prix de référence pour le système qui doit succéder à l'Arenh à compter du 1er janvier prochain.

Il pourrait être utile, Monsieur le Président, de prévoir un temps en séance plénière, en novembre ou décembre, pour faire un point d'étape avec les principaux acteurs de ces négociations, qui vont peser lourdement dans la santé économique du pays pour les prochaines années.

Enfin, il me semble important de rappeler que les hausses de primes d'assurance et de coût de l'énergie sont largement dues au changement climatique et à la raréfaction des combustibles fossiles. Cette situation étant amenée à s'amplifier, quelques mesures techniques ne suffiront pas : il nous faut donc revoir en profondeur nos manières de produire et nos choix énergétiques.

Outre nos propositions pratiques, il me paraît indispensable de poursuivre la décarbonation dans nos entreprises, qui est aussi un facteur de compétitivité. La décarbonation et la sobriété énergétique sont l'avenir de notre modèle économique. Plus elles seront mises en œuvre, plus nos entreprises pourront se prémunir des chocs de prix comme ceux que nous avons examiné dans ce rapport.

M. Olivier Rietmann, président. – Merci à nos deux rapporteurs, ils ont maîtrisé ce sujet technique de la meilleure des manières. Un mot sur l'origine de ce rapport. Avec Guillaume Gontard, nous avons discuté l'été dernier de l'accessibilité et du coût de l'énergie pour les entreprises, notamment les entreprises électro-intensives – et je m'étais engagé à y travailler. Puis nous avons rencontré Léonard Prunier, président de la Fédération des entreprises et entrepreneurs de France (FEEF), qui nous a indiqué qu'un quart de ses adhérents s'étaient retrouvés confrontés à une rupture de contrat d'assurance. J'ai donc proposé de lier les deux sujets, et nos deux rapporteurs ont accepté d'y travailler ensemble, je les en remercie.

J'en profite pour dire à chacun de vous de ne pas hésiter à suggérer des travaux. Nous allons être pris par le projet de loi de finances dans la deuxième partie de l'année, mais rien n'est arrêté pour l'an prochain. Avec Fabien Gay, dans le cadre de la commission d'enquête sur les aides aux entreprises, nous avons identifié le sujet des franchises et de la location de gérance – je proposerai à notre bureau d'y travailler, par exemple avec une mission « flash ».

M. Pierre Cuypers. – La couverture des risques face aux aléas climatiques ne fonctionne pas bien. Lorsqu'un aléa climatique se produit, les délais de réponse et de présence des experts sont extrêmement longs et les gens sont laissés dans leurs difficultés, que ce soit des entreprises ou des particuliers. On observe des dysfonctionnements également pour couvrir les aléas liés à des manifestations. Je connais un coiffeur à Paris, avenue Marceau, qui a vu sa vitrine brisée deux ou trois fois en un an et qui travaille derrière des panneaux de contreplaqué parce que son assurance est bloquée.

Les assureurs vont-ils continuer d'assurer les aléas climatiques ou les récoltes ? Si ce n'est pas le cas, il faudra une refonte totale du domaine de l'assurance, avec une participation de l'État – parce qu'aujourd'hui, les assureurs ne se mettent pas d'accord sur la couverture de ces risques, ils le font à de telles conditions que beaucoup de gens ou d'entreprises risquent de ne plus s'assurer.

M. Olivier Rietmann, président. – Il y a deux poids, deux mesures : l'État prend en charge une partie de l'assurance dans le domaine agricole, mais les entreprises des autres secteurs doivent se débrouiller seules, il faudrait remédier à cette inégalité.

Mme Anne-Sophie Romagny. – L'assurance récolte dysfonctionne, nombre d'agriculteurs en viennent à s'en passer parce que les conditions ne sont plus intéressantes. Il y a aussi les aléas liés au passage des oiseaux migrateurs, qui causent des dégâts dans les champs ; la région Grand Est prend en charge une partie de réensemencement, mais une seule fois seulement, alors que les dégâts peuvent survenir plusieurs fois. Il faut donc réformer en profondeur l'assurance agricole, c'est un sujet à part entière.

Mme Brigitte Devésa. – Je félicite nos deux rapporteurs pour leur excellent travail, j'y ai appris beaucoup sur ce dossier technique.

Vous proposez de créer un observatoire de l'assurance aux entreprises : au-delà du simple partage de bonnes pratiques, quelles seraient ses compétences ? Comment garantir qu'un tel observatoire ne sera pas dominé par les intérêts des assureurs, au détriment des entreprises ? Quel sera son impact sur les coûts assuranciers supportés par les entreprises ?

Mme Sylvie Valente Le Hir. – Votre proposition en matière de productions alternatives d'électricité me semble très importante, il faut les encourager et simplifier la réglementation, car elle freine le développement de la production de chaleur à partir de biomasse ou de géothermie. Je l'ai expérimenté comme maire et présidente d'intercommunalité, lorsque nous avons voulu installer un système de géothermie pour notre salle polyvalente : il est difficile de soutenir ces investissements, alors qu'ils sont porteurs d'avenir et particulièrement intéressants sur le plan écologique. Comment maintenir les aides par exemple du « Fonds chaleur » ? Elles sont primordiales pour les investissements, qui sont de plus en plus compliqués.

M. Michel Canévet, rapporteur. – Les délais de réponse des assurances et d'intervention des experts sont un véritable sujet, que nous n'avons cependant pas traité en tant que tel, il serait opportun d'enrichir notre rapport sur ce point, d'évoquer la possibilité de réduire les délais.

Les aléas liés aux manifestations sont également un vrai sujet. En Nouvelle Calédonie, les assureurs ne veulent plus assurer les entreprises, ils disent que l'État a protégé les personnes plutôt que les biens – et si l'on pousse le raisonnement, cela revient à dire que les biens ne sont plus protégés du tout. Pour les difficultés d'assurance, le médiateur de l'assurance permet de régler certains cas de défaut de couverture, cette intervention par un tiers est utile. Le sujet est sur la table – une proposition de loi a été déposée pour que l'aléa lié au déroulement de manifestations soit mieux pris en compte.

L'assurance récolte a été améliorée récemment, mais on voit bien que les aléas climatiques rendent la couverture des risques particulièrement difficile – cette année, il y a des dégâts liés aussi bien à l'insuffisance de pluie

dans certains territoires, qu'à la tombée de grêlons sur le vignoble, par exemple. Les aléas climatiques sont difficiles à prendre en compte et l'État est si impécunieux qu'il ne lui est pas possible d'intervenir sur tout. Il y a le projet de transférer le régime des calamités agricoles, vers un système fondé sur l'assurabilité, mais il faut regarder de près quelles en sont les conséquences.

M. Pierre Cuypers. – L'une des réponses apportées par l'État est de pouvoir déclarer les catastrophes naturelles plus rapidement. En effet, les assureurs attendent cette déclaration pour engager le processus, tout comme les collectivités.

M. Michel Canévet, rapporteur. – C'est une piste. Il faut prendre en compte aussi les dégâts de la faune sur les cultures, qui sont nombreux. En Bretagne, nous connaissons bien le problème des choucas et des sangliers qui prolifèrent – l'agriculteur qui exploite devant chez moi a dû réensemencer son champ de maïs parce que les sangliers l'avaient totalement dévasté. Les fédérations de chasseurs, normalement responsables de rembourser les dégâts occasionnés par les sangliers aux agriculteurs, sont incapables de faire face. C'est un vrai problème, je n'ai pas trouvé de solution autre qu'un fonds dédié, je ne pense pas qu'une assurance couvre ce risque-là, ou alors avec un tel niveau de primes ou de franchises que l'assurabilité serait remise en cause.

Pourquoi proposons-nous un observatoire de l'assurance ? Tout simplement parce que nous avons besoin d'un lieu où se rencontrent les entreprises, ceux qui sont en charge de la sécurité et les assureurs. C'est nécessaire, on voit bien qu'il y a des pratiques différentes entre les départements sur les exigences de sécurité, il faut harmoniser mais il faut aussi que les entreprises exposent les risques auxquels elles sont confrontées. Un observatoire a aussi pour vocation de pouvoir quantifier les choses, ce n'est pas possible aujourd'hui, nous l'avons constaté. Les risques augmentent, il faut les mesurer plus précisément, c'est le rôle d'un observatoire.

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Nous n'avons pas abordé l'assurance agricole en détail, ce sujet a déjà fait l'objet d'un rapport et d'un texte de loi, et la situation n'est toujours pas satisfaisante, surtout face aux aléas climatiques, il faudra revoir l'ensemble du système. En tant qu' élu d'un territoire de montagne, je suis particulièrement sensibilisé à l'importance des aléas climatiques – je peux témoigner par exemple de l'impact économique et social de la fonte des glaciers, on l'a vu par exemple avec le hameau de la Bérarde, dans l'Oisan, qui a été littéralement rayé de la carte. J'ai rencontré récemment des responsables de refuges de montagne qui ne peuvent plus accéder à leurs installations, cela a des répercussions sur l'ensemble de l'activité touristique et économique des vallées concernées. Les effets du changement climatique mettent à mal notre système assurantiel, il va bientôt atteindre ses limites, le fonds Barnier ne suffit pas aux besoins de remboursement. Ce problème important nécessite une réflexion plus globale sur nos systèmes d'assurance.

Si nous avons mis en avant les alternatives à l'électricité, c'est pour valoriser des solutions locales intéressantes, qui ont des retombées économiques. Le Premier ministre a mentionné la géothermie dans son discours de politique générale, mais cette technologie est encore peu connue et peu aidée. Nous avons vu aussi, par exemple, que les entreprises du bois utilisent de la biomasse pour le séchage du bois, mais ce recours n'est pas encouragé – l'aide se focalisant sur l'électricité décarbonée, ce qui est utile, mais pas suffisant.

C'est pourquoi nous avons souligné l'importance du « Fonds chaleur ». Nous nous sommes battus pour le maintenir l'an dernier, il est largement utilisé, parce qu'il correspond à une véritable demande et un véritable besoin ; le diminuer serait une erreur. Nous avons rencontré des boulangers qui, grâce à des aides, ont pu décarboner leurs fours, cette transition leur a fait baisser leur consommation – ceux qui ne l'ont pas fait se retrouvent en difficulté, avec l'augmentation du coût de l'énergie. C'est pourquoi nous mettons l'accent sur la conservation du « Fonds chaleur », même si nous savons qu'il risque d'être réduit.

Mme Sylvie Valente Le Hir. – Dans les Hauts de France, la géothermie est tout à fait possible, mais elle suppose de réaliser des études préalables coûteuses – pour une commune comme la mienne, de 1 800 habitants, c'est lourd à porter, nous avons vraiment besoin d'aide. La géothermie procure un chauffage de grande qualité, à moindre coût, mais il faut du courage pour porter un tel investissement, on n'est pas toujours compris, on vous dit que ça va être compliqué, pour la simple raison que ce n'est pas habituel... Il faut donc du soutien, d'autant que ce marché est petit, et assez cher au démarrage, avec peu d'acteurs, ce sont des éléments à connaître.

M. Olivier Rietmann, président. – D'autant que, dans les Hauts de France, on ressent une saturation à l'égard des éoliennes...

Mme Sylvie Valente Le Hir. – C'est vrai, merci de le dire.

M. Michel Canévet, rapporteur. – Nous sommes face à des défis majeurs. La volatilité des prix de l'énergie est particulièrement préoccupante, avec la remontée du prix du pétrole liée à la situation au Moyen Orient. La question du coût de l'énergie n'est pas derrière nous et nous savons que c'est un facteur de production très important. Pour y faire face, nous devons continuer la décarbonation, elle nous permettra d'être moins dépendants de facteurs exogènes et nous nous orienterons vers des prix plus stables. Cependant, cela nécessite des investissements considérables, ce qui est malvenu compte tenu de la situation de nos finances publiques.

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Le coût de l'énergie et de l'assurance apparaît comme un problème pour les entreprises, c'est assez récent à ce niveau, et préoccupant.

Sur la question énergétique, nous avons constaté la complexité du prix de l'électricité, il dépend de facteurs nombreux et d'une régulation qui

passer par le marché européen ; c'est un ensemble sur lequel il est difficile d'avoir prise, il n'était pas aisé d'énoncer des solutions pratiques aux problèmes dont nous sommes saisis ; nous nous sommes donc concentrés sur des orientations générales. Nous nous sommes focalisés sur deux propositions : rendre les prix plus lisibles, à travers la contractualisation sur du temps long, avec des seuils de prix hauts et bas – et encourager les efforts d'adaptation, tels que la décarbonation et la sobriété. Les entreprises qui ont travaillé sur ces aspects sont plus résilientes face aux hausses de prix.

J'ai également mentionné l'importance du lien entre l'hydroélectricité et l'industrie électro intensive : ces industries se sont installées à proximité de barrages et si on ne redonne pas un avantage à cette électricité hydraulique, des entreprises délocaliseront, abandonneront ces vallées, ce serait dramatique, en termes environnemental, humains et économiques.

M. Olivier Rietmann, président. – Je vais insister sur le poids de l'insécurité et de l'instabilité de notre environnement économique, tel que le perçoivent les entreprises – et sur les conséquences pour les investissements.

La directrice générale de la Chambre de commerce américaine en France nous a dit que si les investisseurs aiment venir en France pour son cadre de vie et le coût relativement faible de la santé, ils sont souvent découragés par l'insécurité politique, administrative et normative, on le voit encore ici avec les normes assurantielles et l'accès à l'énergie. L'accumulation de ces insécurités pèse sur l'attractivité et, par conséquent, sur la réindustrialisation de notre pays. Tous les rapports que nous avons écrits ces dernières années convergent sur ce point : en France, nous avons un problème d'instabilité et d'insécurité politique, administrative et normative, alors que les investissements et les décisions d'entreprise se font sur le long terme.

Or, chaque année nous changeons les règles en novembre pour l'année suivante, quand bien même les entreprises se sont calées sur les règles en cours : allons-nous continuer comme cela longtemps ? Il faudrait que nos règles, quand elles concernent les entreprises, soient adoptées pour quelques années au moins, le temps que les entreprises s'y adaptent et qu'elles aient un retour d'investissement pour s'y être conformées. Ce n'est pas du tout ce que nous faisons : nous changeons les règles, puis, sans laisser le temps aux entreprises de s'y adapter, nous les changeons de nouveau sans prévenir. C'est un facteur d'instabilité qui joue contre notre attractivité, contre notre économie. Il est temps de retrouver de la stabilité et de la sécurité pour les investisseurs dans notre pays.

M. Pierre Cuypers. – Connaissez-vous le nombre d'entreprises qui s'assurent en dehors du système français ?

M. Michel Canévet, rapporteur. – Il y a des courtiers qui interviennent pour des assurances étrangères, certaines collectivités sont parfois obligées de s'assurer auprès d'assureurs étrangers. Cependant, nous n'avons pas quantifié le phénomène.

M. Pierre Cuypers. – Il serait intéressant de le savoir.

M. Olivier Rietmann, président. – Il y a eu une ouverture à la concurrence, de l'électricité comme de l'assurance : il faudrait en voir les résultats, aussi bien sur l'offre que sur les tarifs.

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Ce que l'on observe, c'est que l'ouverture du marché de l'électricité à la concurrence n'a pas fait baisser les prix ni facilité l'investissement. On se retrouve, en réalité, avec des quasi monopoles, car tel était l'objectif.

M. Olivier Rietmann, président. – L'objectif était plutôt, en multipliant les concurrents, d'augmenter la capacité de négociation, donc d'améliorer l'offre et de faire baisser les prix...

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Oui, mais en réalité, on voit qu'il faut réguler, encadrer les contrats avec un plancher bas et un plafond, pour que, même si les prix fluctuent, on reste dans une zone acceptable. La concurrence montre vite ses limites sur le marché de l'électricité, qui a un réseau interconnecté et qui exige des investissements très lourds.

M. Michel Canévet, rapporteur. – Il ne faut pas oublier que derrière les assureurs, il y a les réassureurs, qui sont surtout étrangers. En réalité, le système de la réassurance cadre étroitement la capacité d'action des assureurs, les tarifs évoluent aussi en fonction de ce cadre.

Nous nous sommes interrogés sur la mise en place d'une compagnie d'assurance publique. Cependant, si cette compagnie publique devait assurer tous ceux qui n'ont pas d'assurance parce que leurs risques sont élevés, tandis que le secteur privé se garderait le reste du marché, cela ne peut pas fonctionner. Il faut donc être prudent avec ce type d'idée.

M. Olivier Rietmann, président. – Merci encore pour ce travail.

La délégation sénatoriale aux Entreprises adopte le rapport à l'unanimité et en autorise la publication.

VERSION PROVISoire

COMPTE RENDU DES RÉUNIONS DE LA DÉLÉGATION

I. COMPTE RENDU DE LA TABLE RONDE DU 12 NOVEMBRE 2024

Table ronde sur le thème « Assurances et entreprises : quels défis ? »

M. Olivier Rietmann, président. – Ceux d’entre vous qui ont participé aux derniers déplacements de notre délégation ont constaté, comme moi, que la question de l’assurance est devenue un sujet d’inquiétude majeur pour les chefs d’entreprise. Entre l’envolée des coûts et la difficulté – voire l’impossibilité – à trouver un porteur de risques, les entreprises se trouvent dans une situation très délicate, en raison des nouvelles conditions assurantielles.

Nous avons visité des entreprises ayant par exemple investi pour s’adapter au changement climatique, mais n’ayant pu trouver un assureur acceptant de couvrir les risques liés à l’installation de panneaux solaires ou de centrales de stockage d’énergie. On demande pourtant aux entreprises d’accélérer leur transition énergétique.

Certains risques ou certains secteurs semblent plus touchés que d’autres par ce phénomène. On évoque régulièrement le risque cyber, le risque dommages de certaines activités industrielles telles que celles de la valorisation des déchets ou des filières bois et verre. Si les actions de prévention des risques peuvent être encouragées pour faciliter l’assurance, elles ne sont pas toujours possibles, notamment pour les très petites entreprises (TPE) et les petites et moyennes entreprises (PME) qui sont pourtant parfois les premières cibles, comme nous l’avons vu avec le rapport sur la cybersécurité des entreprises.

Ce qui remonte du terrain est donc le constat d’une impasse avec beaucoup d’entreprises qui ne parviennent plus à s’assurer. Les entreprises plus grandes trouvent quant à elles des solutions alternatives, par exemple avec les captives qui impliquent de constituer des réserves et de créer une entité distincte pour fournir une couverture d’assurance exclusivement à l’organisation mère ou à un groupe d’entités liées. On entend aussi parler de création de mutuelles, d’assurance paramétrique, bref le paysage de l’assurance d’entreprise est en pleine mutation et inquiète les PME.

C’est pourquoi notre délégation aux Entreprises a décidé d’insérer le sujet des difficultés d’assurance dans une mission d’information plus large sur les nouvelles contraintes des entreprises.

Afin de nous aider à cibler les problématiques et à dessiner les contours de la mission, j’ai proposé une table ronde visant à dresser un premier constat. Je remercie nos trois intervenants : M. Paul Esmein, directeur général de France Assureurs, qui fédère les entreprises d’assurance en France ; merci, Monsieur le Directeur, de nous donner les premiers éléments chiffrés

concernant l'assurance des entreprises et nous dire comment vous appréhendez la question des difficultés rencontrées sur le terrain ; M. Jean Charles Parisot, président du groupe P3G, spécialisé dans l'ameublement et l'aménagement d'habitation ; venant de Haute Saône, vous avez déjà eu l'occasion de m'alerter sur les difficultés rencontrées par des entreprises de votre filière pour s'assurer, difficultés que vous pourrez relayer en nous disant ce que vous attendez plus globalement de la mission de notre délégation ; enfin M. Léonard Prunier, président de Prunier SAS et de la Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France (FEEF) ; vous pourrez évoquer la situation des entreprises de votre filière du secteur de l'agroalimentaire et les suggestions pour améliorer la situation.

Cette table ronde n'a pas vocation à traiter des cas particuliers de telle ou telle entreprise, mais bien de partir des constats du terrain, des témoignages des chefs d'entreprise, pour réfléchir ensemble à une façon efficace d'aborder la question des défis en matière d'assurance des entreprises en France.

M. Paul Esmein, directeur général de France Assureurs. – Merci pour votre invitation, je suis très heureux de vous parler de l'assurance aux entreprises, un sujet important que je vais commencer par vous présenter sommairement.

L'assurance aux entreprises représente environ 26 milliards d'euros, c'est un secteur pluriel dans lequel on distingue des sous-secteurs qui regroupent des activités assez disparates : l'assurance des flottes, l'assurance agricole, l'assurance construction, la responsabilité civile générale, l'assurance de dommage aux biens des entreprises. L'analyse y distingue également trois segments selon les groupes d'assurés : un segment professionnel, c'est à dire les commerçants, les artisans, les TPE, un segment pour les autres entreprises, et un troisième segment pour les collectivités territoriales, les immeubles et l'assurance du risque cyber. L'assurance des dommages aux biens des entreprises, dont nous parlerons aujourd'hui, représente environ 3,7 milliards d'euros, c'est significatif, mais cela représente seulement 5 % des 70 milliards d'euros de l'assurance dommages et responsabilité en France. Qui la pratique ? On distingue une trentaine d'assureurs qui interviennent sur les « petits » risques des professionnels, et une dizaine d'assureurs qui gèrent les risques des grandes entreprises. C'est peu, par comparaison par exemple à la centaine d'assureurs qui proposent une assurance automobile, ou aux 400 assurances qui proposent une complémentaire santé – mais c'est assez pour que le secteur soit concurrentiel : dans d'autres secteurs, la présence de dix acteurs est considérée comme concurrentielle. Cependant, quand un acteur change sa politique commerciale, cela peut être perçu par les assurés, ce qui n'arrive guère avec l'assurance automobile ou les complémentaires santé.

L'assurance aux entreprises connaît une forte sinistralité en France, du reste comme les autres segments : il y a eu 825 000 sinistres en 2023, leur coût total a augmenté de 6 % par an les cinq dernières années, et même de 8 %

en 2023, donc davantage que l'inflation. Les sinistres climatiques prennent leur part, ils ont quadruplé en 40 ans ; le coût de la réparation augmente, parce que les matériaux et la main-d'œuvre coûtent de plus en plus cher, ce qui se traduit par l'augmentation des coûts d'assurance.

Une remarque qui n'est pas que sémantique : il faut distinguer les vrais des faux problèmes d'assurabilité. Il y a un véritable problème d'assurabilité face à une difficulté structurelle à mutualiser le risque, par exemple face à la crise sanitaire ou aux émeutes en Nouvelle-Calédonie – ou encore, mais j'y reviendrai, c'est ce qui se profile sur le transport public de voyageurs ou le risque cyber. Ce n'est pas le cas lorsqu'on fait face à des problèmes conjoncturels, liés à des changements de politique commerciale des assureurs alors que le marché est étroit, changements qui d'ailleurs jouent dans les deux sens : quand le segment du marché connaît une augmentation forte, les prix de l'assurance baissent, on appelle cela une situation de *soft market* ; à l'inverse, quand l'assureur estime être surexposé au risque ou que les mesures de prévention ne sont pas suffisantes, des difficultés d'assurance surviennent et les prix augmentent ; c'est ce qui se passe sur le marché des collectivités territoriales depuis quelques années. Comme assureurs, nous sommes très attentifs à l'assurabilité, nous avons à cœur d'accompagner les entreprises, en tant que porteurs de risque, mais aussi de financeurs. Les assureurs gèrent 2 500 milliards d'euros d'actifs en assurance vie, dont 80 % dans la zone euro et 50 % en France ; ils financent les entreprises puisque les fonds de l'assurance vie sont aux deux tiers investis dans les entreprises, pour le quart dans la dette d'État.

M. Jean-Charles Parisot, président du groupe P3G. – Merci pour cette invitation. L'assureur n'est pas un fournisseur comme les autres. Mon entreprise fabrique des meubles à prix modérés et son siège est en Haute Saône, où nous avons quatre sites industriels et plus de 1 000 salariés. Dans notre métier, il n'y a pas d'obligation d'être assuré, mais il faudrait être un peu fou pour ne pas le faire, parce que le risque industriel est élevé. Les usines sont importantes, on y manipule des matières premières comme le bois. Or, depuis quelque temps, l'assurance nous pose des difficultés sérieuses, qui se traduisent sur notre compétitivité, nos concurrents se trouvant pour l'essentiel en Europe de l'est et en Chine.

Sur la cinquantaine d'assureurs auquel nous pouvons nous adresser, une dizaine seulement accepte d'ouvrir un dossier pour le secteur bois et ameublement, mais en contrepartie d'une prime élevée, ceci quel que soit le capital couvert ; nous devons investir des millions d'euros par an pour notre sécurité, mais nous n'avons aucune marge pour faire baisser la prime d'assurance. Pour nos quatre usines, nous sommes passés d'un coût de 500 000 euros d'assurance il y a dix ans, à 820 000 euros en 2019 et à 2,2 millions d'euros aujourd'hui, alors que les garanties, elles, ont baissé de 40 % et que les franchises ont doublé. Dans ces conditions, l'assurance est utile en cas de catastrophe, mais pas pour les accidents ou bris de machines qui

entraîneraient par exemple une semaine ou quinze jours d'arrêt, ceci alors même que nos comptes en seraient affectés. L'assurance était avant un coût que nous savions intégrer, elle devient une source d'inquiétude, nous sommes sur une ligne de crête où l'on doit arbitrer entre assurance et compétitivité – des entreprises renoncent à s'assurer, ce n'est pas tenable.

M. Olivier Rietmann, président. – Les primes d'assurance augmentent, mais aussi les franchises ?

M. Jean-Charles Parisot. – Oui, alors qu'il y a dix ans, on avait une franchise à 200 000 ou 300 000 euros, nous sommes aujourd'hui à 1 million d'euros et on nous indique qu'elle pourrait passer à 2 millions d'euros. Cela revient à n'être quasiment pas assuré. Je ne sais pas quels algorithmes les assureurs utilisent pour calculer et mutualiser leurs risques, mais je ne vois pas en quoi tel ou tel événement comme les émeutes en Nouvelle-Calédonie, change le risque de nos usines en Haute Saône, en tout cas le coût est là pour nous. Notre groupe possède des usines en Europe de l'Est, les assureurs n'y imposent pas de telles augmentations – je le dis en comparant précisément, et donc en retirant la prime liée à la couverture des catastrophes naturelles, qui est un bon mécanisme. Nos concurrents n'ont donc pas cette difficulté avec leur assurance, et je ne parle pas des différences de coût de l'énergie.

M. Olivier Rietmann, président. – Nous examinerons également la question de l'énergie dans notre rapport.

M. Léonard Prunier, président de Prunier SAS et de la Fédération des entreprises et entrepreneurs de France. – Merci pour cette invitation et votre réactivité face à ce problème de l'assurance. J'ai repris l'entreprise familiale de charcuterie dans la Sarthe ; notre entreprise compte 200 collaborateurs et réalise 7 millions d'euros de chiffre d'affaires. La Fédération des entreprises et entrepreneurs de France (FEEF) compte environ 1 000 adhérents qui représentent 50 000 emplois directs, un tiers des entreprises adhérentes étant déficitaires – les différentes versions de la loi « EGalim » nous ont mis au tapis.

Dans la hausse des coûts de production, l'assurance fait ces derniers temps l'effet d'un tsunami. Des entreprises industrielles reçoivent de leur assureur un courrier leur annonçant la résiliation de leur contrat d'assurance sous trois mois : 23 % de nos adhérents ont reçu un tel courrier les obligeant à trouver un autre assureur dans ce délai. Trois groupes d'assurance résilient massivement des temps-ci, et comme il n'y a qu'une dizaine d'assureurs, cela laisse peu de recours. Je ne suis pas un spécialiste de l'assurance, c'est un sujet complexe, mais je sais qu'il est vital. J'ai eu la chance de n'avoir connu aucun sinistre majeur dans mon entreprise et je ne connais pas les raisons de ce tournant des assureurs.

M. Olivier Rietmann, président. – Les assureurs n'indiquent aucun motif de résiliation ?

M. Léonard Prunier. – Presque rien, ou bien un motif sur lequel nous n'avons aucune prise : l'un d'eux, par exemple, indique qu'il cesse d'assurer des entreprises du secteur agroalimentaire, donc ici un motif sectoriel. Attention, l'assurance est vitale pour une PME, et si nous ne pouvons plus vivre, il n'y a plus de monde agricole : 78 % de nos fournisseurs sont français et dans 43 % des cas ils sont situés à moins de 300 km des usines de transformation. Nous ne pouvons pas nous passer d'assurance, nos clients exigent que nous soyons assurés, nous sommes dans une impasse.

M. Olivier Rietmann, président. – Trois mois c'est très court, les entreprises ne sont pas en bonne position pour négocier.

M. Léonard Prunier. – Il faut que des assureurs acceptent de couvrir les risques de l'agroalimentaire, c'est vital. De grands groupes en viennent à créer leur propre assurance interne, mais les PME n'ont pas du tout les moyens de le faire. Le problème de l'assurance était latent depuis quelques années, il devient évident. Nous n'avons cessé d'investir dans la sécurité et nous ne trouvons plus d'assureur.

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Lorsque nous avons lancé notre travail sur les coûts induits auxquels les entreprises doivent faire face, nous avions en tête surtout l'énergie, mais l'assurance est apparue comme un problème de plus en plus important et nous mesurons désormais son impact sur la compétitivité même des entreprises. Il faut une réflexion sur l'assurance en général. Les coûts augmentent pour les collectivités, certaines en sont à rechercher des moyens de s'assurer elles-mêmes, les particuliers ont aussi des difficultés. Que se passe-t-il ? Vous dites qu'il y a peu de groupes qui assurent les risques des entreprises : pourquoi ? Et qu'est-ce qui fait le coût des primes, précisément ? On peut comprendre que les émeutes soient un risque, mais est-ce que cela justifie les augmentations de prime, ou encore le renoncement à assurer, à prendre le risque d'assurer ? Pourquoi l'agroalimentaire et l'ameublement sont-ils des secteurs plus risqués : comment étudiez-vous les risques par branche, au point de ne pas vous engager ?

M. Olivier Rietmann, président. – Est-ce qu'il y a, dans le monde de l'assurance, une volonté de laisser certains secteurs – comme l'agroalimentaire – se débrouiller et s'organiser, pour se repositionner sur d'autres secteurs moins risqués et sur d'autres métiers plus profitables, comme le prêt ? Pourquoi en arrive-t-on à ce que le quart des entreprises adhérentes à la FEEF soient radiées, alors même que la prime a quadruplé ?

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Vous parlez de caisse de mutualisation interne, menez-vous des réflexions sur l'auto organisation sectorielle ?

M. Jean-Charles Parisot. – Non, à ma connaissance, il n'y a pas de telles réflexions dans le secteur de l'ameublement, ce serait du reste très complexe à mettre en place.

M. Olivier Rietmann, président. – Et cela serait coûteux, ce qui suppose des marges importantes.

M. Léonard Prunier. – Chacun son métier. Que de très grands groupes se lancent dans l'assurance interne, peut-être, mais ce n'est pas accessible aux PME.

M. Paul Esmein. – Y a-t-il une volonté de désengagement ? Non, les assureurs veulent être présents sur tous les secteurs. Les assureurs ne sont pas des fournisseurs comme les autres, probablement, mais en tant qu'entreprises, ils ont des raisonnements économiques comme les autres : ils veulent développer leur activité de manière rentable. Chaque refus de client est un constat d'échec, car il signifie un moindre développement. Refuser une souscription ou résilier un contrat, cela va contre de l'intérêt économique naturel de l'assureur donc, il en arrive là parce qu'il y a un problème. Que se passe-t-il ? Il y a plusieurs cas de figure. D'abord, celui où le marché est déficitaire, c'est le cas pour le secteur bois et ameublement – je n'ai pas de chiffres plus récents parce qu'ils sont regroupés par tranches quinquennales, mais entre 2015 et 2020, le secteur bois ameublement est déficitaire.

M. Olivier Rietmann, président. – Cela signifie que les entreprises du secteur sont déficitaires ?

M. Paul Esmein. – Non, l'assurance est déficitaire, c'est à dire que les primes ne couvrent pas les sinistres et les coûts de gestion. Nous pourrions vous communiquer les chiffres sectoriels, ils sont publics. Pourquoi est-ce que cela se produit en France et pas à l'étranger ? Je ne sais pas, je n'ai pas de comparaison précise. Les assureurs définissent leur politique commerciale en fonction du risque, de la mutualisation, mais ils font bien sûr une analyse sectorielle, elle a une incidence. Et ce n'est pas parce qu'il y a des émeutes en Nouvelle Calédonie qu'on arrête de couvrir un risque en métropole par exemple sur l'agroalimentaire ou l'ameublement, cela ne fonctionne pas ainsi.

M. Olivier Rietmann, président. – Je croyais qu'il y avait une véritable mutualisation intersectorielle : des secteurs coûtent plus qu'ils ne rapportent, pour d'autres c'est l'inverse, et l'ensemble s'équilibre, avec des marges. Mais si l'on en vient à éliminer tout déséquilibre, on ne prend en fait plus de risque.

M. Paul Esmein. – L'assurance est par nature aléatoire, le risque est notre métier. La diversification sectorielle implique de la mutualisation et une vision d'ensemble pour l'équilibre, c'est pourquoi aussi nous diversifions nos sources de risque. Cependant, l'assureur analyse les segments sectoriels de ses risques et quand on en arrive à un déficit chronique d'un secteur, on n'est plus dans l'idée de couvrir des aléas, mais de subventionner un secteur par les autres, ce qui n'est pas tenable à long terme, d'autant que les assureurs vont avoir tendance à se spécialiser vers les secteurs les plus rentables. Ainsi, de fait, un assureur a-t-il vocation à équilibrer chaque secteur où il couvre des risques. Une autre situation est celle, conjoncturelle, où des assureurs décident

de changer leur politique commerciale, obligeant dans les faits les assurés à changer de compagnie d'assurance – cette situation a des désagréments, elle peut poser des difficultés, mais elle est différente de la précédente.

M. Léonard Prunier. – Il y a quand même un problème de fond : on veut réindustrialiser en France, mais les industries ne peuvent pas s'assurer. Toute usine doit être assurée ; je ne suis pas un spécialiste des assurances, mais je sais que c'est vital pour les industries. Je me tourne vers vous, les politiques, nous avons tous nos contradictions, mais il faut faire attention à la cohérence des règles avec les objectifs de notre pays. On nous pousse par exemple à installer des panneaux photovoltaïques, mais les assureurs n'en couvrent pas le risque et les pompiers eux-mêmes ne veulent pas intervenir sur ces panneaux, qu'ils jugent trop risqués ! Attention aux injonctions contradictoires. L'équation est simple : sans assurance, pas de réindustrialisation.

M. Jean-Charles Parisot. – Nous constatons qu'en Europe de l'Est, les panneaux photovoltaïques sont couverts par les assurances et qu'ils ne donnent lieu à aucune prime d'assurance supplémentaire. Nous avons un problème lié à nos normes, elles provoquent des décalages de compétitivité qui tuent l'industrie française. Nos règles alourdissent le coût des sinistres et de la réparation, elles représentent des coûts que n'ont pas nos concurrents, nous devons y remédier.

M. Olivier Rietmann, président. – Quand j'étais maire, il y a encore peu, j'avais demandé à évaluer le coût des normes nouvelles en matière de réhabilitation d'un bâtiment : elles représentaient une hausse de 25 % de la réhabilitation.

M. Jean-Charles Parisot. – Est ce que les assureurs refusent d'assurer les entreprises de Nouvelle-Calédonie ?

M. Paul Esmein. – Chaque assureur est libre de sa politique de souscription, mais d'après les informations qui me remontent, la garantie qui couvre les émeutes ne peut plus être assurée, la mutualisation ne s'applique plus dès lors que toutes les entreprises sont concernées – elles représentent 96 % des dossiers de sinistres en Nouvelle-Calédonie, avec un coût d'environ 1 milliard d'euros, c'est énorme pour un territoire de 200 000 habitants.

M. Yves Bleunven. – Il y a des situations particulières liées aux émeutes dans les banlieues ou en Nouvelle-Calédonie, ça se comprend, mais pourquoi est-ce qu'elles auraient une incidence sur la filière bois et l'agroalimentaire : comment les assureurs justifient ils leurs nouvelles conditions ?

Les assureurs ont des activités financières, on parle de bancassurance : les métiers de la banque ne sont-ils pas plus rémunérateurs – et le secteur ne serait-il pas en train de faire un repli stratégique ? C'est l'impression que cela donne.

Je sais par ma vie professionnelle l'importance de l'assurance, par exemple la livraison dans la grande distribution ne peut se faire sans une attestation d'assurance pour les marques distributeurs ; il y a une interaction tout au long de la chaîne de valeur, et si un acteur fait défaut, c'est un séisme : n'est-ce pas ce qui nous menace ici ?

Enfin, je signale que l'auto assurance sectorielle existe depuis longtemps. Ainsi, la SMABTP est une assurance mutualiste née dans le secteur du BTP il y a 160 ans ; ce peut être un modèle pour le cas où les assureurs se retirent. Les collectivités territoriales en sont également à couvrir elles-mêmes certains de leurs risques. Et quand on fait des achats groupés ou des contrats d'approvisionnement, on établit une sorte de mécanisme d'assurance contre des aléas, c'est aussi une innovation.

M. Simon Uzenat. – J'ai plus de questions à l'assureur ici présent qu'aux industriels. Je pense à la phrase de Coluche « Expliquez-moi de quoi vous avez besoin, on vous dira comment vous en passer, mais continuez à payer quand même... », et même toujours plus... Les collectivités territoriales aussi reçoivent des courriers de résiliation sans autre d'explication ; c'est brutal et il faut progresser, ne serait-ce que sur la forme. Nous avons des difficultés même pour assurer nos permanences parlementaires. J'ai personnellement essuyé un refus alors que nous sommes les représentants de la Nation. Ces sujets entraînent bien entendu un refus des propriétaires de louer... ce qui se traduit par un problème démocratique.

Je m'interroge, ensuite, sur la place que l'assurance fait à la décarbonation des industries : les assurances valorisent-elles les actions de décarbonation ? On sait le coût de l'inaction pour les entreprises, pour l'environnement, pour notre société dans son ensemble : comment valoriser les efforts pour limiter l'empreinte carbone, limiter les prélèvements de ressources ?

M. Léonard Prunier. – Nos clients exigent que nous ayons une assurance au titre de la responsabilité civile, et si nous n'en avons pas, nous perdons le client. L'assurance n'est pas un fournisseur comme les autres, nous ne pouvons pas nous en passer. Il y a un problème, ensuite, avec le délai de trois mois pour la résiliation : dans un temps si court, on ne peut pas se retourner, ce n'est pas normal que le préavis soit si court pour des affaires de cette importance et de cette difficulté.

M. Jean-Charles Parisot. – Les gros clients sont très organisés, ils nous auditent régulièrement parce qu'ils veulent avoir la garantie que nous allons bien les livrer en temps et en heure. D'un autre côté, on nous demande plus d'efforts pour l'environnement, mais les assurances ne nous suivent pas toujours sur ce terrain-là, elles peuvent même être un frein. Finalement, on donne plus de pouvoir aux assurances sur le développement même de l'entreprise.

M. Paul Esmein. – Je ne saurais vous répondre complètement sur la bancassurance, seule une minorité des membres de France Assureurs fait de la banque, même si ce sont des acteurs importants puisque la banque est un secteur plus fermé que l'assurance dans notre pays. De fait, la dynamique des assurances qui font aussi de la banque est particulièrement marquée depuis plusieurs décennies, mais cela ne veut pas dire qu'elles ont la volonté de se replier vers cette activité ; il y a au contraire une volonté d'aller vers plus d'assurance pour ceux qui font par ailleurs le métier de banquier.

Les assureurs sont libres de leur politique d'investissement, mais il faut savoir que 82 % des actifs investis par des assureurs font l'objet d'une analyse selon les critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance). Leur politique d'investissement fait l'objet d'analyses précises qui sont rapportées dans des documents extra financiers et qui vont encore gagner en précision avec l'application de la directive du 16 décembre 2022 relative à la publication d'informations en matière de durabilité par les entreprises (CSRD).

M. Simon Uzenat. – Ma question portait plutôt sur le fait de savoir si les assurances traitaient différemment les entreprises qui investissent pour la décarbonation, si les investissements pour le climat recevaient une sorte d'incitation – et si les assureurs y réfléchissaient.

M. Paul Esmein. – En matière de souscription, la liberté est le principe, certains assureurs prennent en compte ces investissements, et dans le fond on en rend de mieux en mieux compte, en particulier avec les règles de la directive CSRD.

M. Jean-Charles Parisot. – Il me semble que cela ne répond pas tout à fait à la question. En France, quand on met des panneaux photovoltaïques sur les toits de son usine, on ne peut plus l'assurer : c'est une question de critères posés par l'assureur, pas une question de directive CSRD.

M. Paul Esmein. – La question dépasse l'assurance, les pompiers eux-mêmes refusent d'intervenir pour des panneaux photovoltaïques sur des toits, nous parlons ici plutôt de définition et de maîtrise des risques. À France Assureurs, nous essayons de rendre ces panneaux photovoltaïques assurables, parce que nous sommes bien conscients du problème. Le parc français de ces panneaux est en pleine croissance, il a gagné 31 % entre 2022 et 2023, nous analysons leurs risques et élaborons un guide méthodologique de contrôle des installations par thermographie infrarouge. Nous le faisons aussi pour le risque cyber. Notre démarche d'assureur consiste d'abord à mieux quantifier le risque et à développer les bonnes pratiques de pose pour minimiser les risques associés – ceci pour rendre cet outil assurable.

Mme Anne-Marie Nédélec. – Vos usines à l'est de l'Europe sont dans l'Union européenne, cela facilite la comparaison : la différence de traitement par les assurances tient-elle seulement aux normes, ou bien à d'autres facteurs ?

M. Jean-Luc Brault. – J’ai connu des difficultés d’assurance il y a une dizaine d’années, alors que j’étais à la tête d’une entreprise de BTP qui représentait un chiffre d’affaires de 25 millions d’euros. Il faudrait régler deux problèmes dans ce secteur : d’abord les tricheries sur les garanties décennales, il faut des attestations sincères et vraies, ce n’est pas le cas ; ensuite, la distinction de l’assurance par tranche de risque. J’étais parvenu à m’auto assurer pour les sinistres jusqu’à 100 000 euros, ce qui revenait finalement moins cher, quitte à n’être assuré qu’au-delà par la compagnie d’assurance. Une telle solution vous paraît-elle extensible ?

Mme Anne-Sophie Romagny. – L’assurance récolte couvre les aléas climatiques et des maladies des plantes, mais des agriculteurs préfèrent s’en passer en raison de son coût et du fait qu’elle ne couvre pas des dommages importants, par exemple ceux occasionnés par les sangliers ou les oiseaux migrateurs. La Région compense une partie de ces dégâts, mais ce n’est pas son rôle. Réfléchissez-vous à faire évoluer les critères de ladite assurance récolte ?

M. Patrick Chauvet. – L’assurance est un maillon essentiel, nous en avons besoin pour réindustrialiser. Vous évoquez plus de transparence, tout le monde y a intérêt. En Normandie, dont je suis l’un des sénateurs, un groupe d’assurances se porte très bien, au point qu’il est devenu le premier investisseur immobilier dans ma métropole ; j’en suis content pour lui et je n’ai rien contre le fait qu’il investisse dans l’immobilier, bien au contraire, mais je n’oublie pas qu’il doit aussi faire son travail d’assureur... Il faut rappeler les fondamentaux, revenir aux bases, au nom de l’intérêt général. Ou bien si l’on en arrive à des situations où les assureurs n’assurent plus parce qu’il y a un risque, tout finira bien mal.

M. Franck Menonville. – Les risques évoluent, de nouveaux apparaissent – et quelle place fait l’assurance à l’intelligence artificielle (IA) pour les analyser ? L’IA ne contribue t-elle pas à une modélisation du risque et de la gestion des risques, qui pourrait guider la couverture assurantielle ? Qu’en pensez-vous ?

M. Michel Canévet. – La situation actuelle n’offre t-elle pas aux assureurs étrangers une occasion de venir davantage sur notre marché ? Est-ce que notre cadre législatif est bien adapté à la couverture des risques ?

M. Jean-Charles Parisot. – Pour quelles raisons les compagnies d’assurance ont des critères aussi différents à l’intérieur de l’Union européenne ? Ce que je constate, c’est qu’en Europe de l’Est, le coût des sinistres est moindre, que les délais de traitement y sont bien plus rapides – la France est un pays d’experts, ils prennent la main dès qu’il se passe quelque chose, et ajoutent des délais. Je constate que là-bas, il n’y a pas d’émeutes ni de grèves comme on en a connu ici qui ont un impact sur les coûts d’exploitation.

L'auto assurance pose des problèmes d'une grande complexité, et il est difficile de sortir de son métier. Nous avons par exemple décidé de prendre en charge la collecte des déchets d'ameublement, mais nous avons rencontré des difficultés auxquelles nous ne nous attendions pas.

Enfin, je partage l'idée qu'il faut poser la question de l'intérêt général. L'assurance n'est pas un fournisseur comme les autres, on le dit aussi pour la banque. L'État a créé la Banque publique d'investissement (Bpifrance) pour concurrencer le secteur bancaire en matière d'investissement, c'est une réussite ; Bpifrance est devenue l'un des piliers de l'investissement en France. Pourquoi ne pas faire la même chose en matière d'assurance ?

Quant aux assureurs étrangers, ils sont déjà présents en France, d'autant que l'assurance aux entreprises fonctionne souvent par pools, le secteur est déjà très internationalisé et les assureurs étrangers ont les mêmes logiques commerciales que les assureurs français.

M. Léonard Prunier. – Des entreprises s'assurent déjà à l'étranger, faute de pouvoir le faire en France, ce qui entraîne aussi des incertitudes sur la couverture, en cas de sinistre. S'il n'y a plus que 10 assureurs pour les entreprises, n'est-on pas en présence d'un oligopole ? Une PME ne peut rien faire pour négocier face à une grande compagnie d'assurance, ce n'est pas équilibré.

M. Paul Esmein. – L'assurance entreprise est très concurrentielle, c'est d'ailleurs pourquoi des assureurs ont été déficitaires sur ce segment. Dix assureurs, c'est moins que sur d'autres segments, mais c'est élevé, d'autres secteurs économiques n'ont pas toujours 10 compétiteurs. Le régime des catastrophes naturelles, propre à notre pays, a un impact sur le prix puisqu'il prévoit une surprime de 20 %, c'est un régime très vertueux, que le législateur a voulu, et qui a un coût.

L'assurance agricole mériterait une table ronde à elle seule car, le sujet est vaste. Pour protéger la « ferme France » tout en conservant sa compétitivité, une réforme a introduit trois tranches : les premiers 20 % en auto assurance ; la tranche 20 50 % par un système mêlant répartition entre assureur et subvention forte, puisqu'elle représente 70 % de la prime ; enfin, au-delà de 50 %, une couverture par l'État. Le système est vertueux et fonctionne sur le papier, il a bien démarré à son lancement puis il a paru s'essouffler, mais je crois qu'il est trop tôt pour en tirer le bilan, ne serait-ce que parce que le « *pool* » de coassurance n'est pas encore installé, j'espère qu'il le sera prochainement. Ce sujet est très important.

M. Olivier Rietmann, président. – C'est aussi un sujet pour la loi de finances – il s'agit tout de même de 500 à 600 millions d'euros, on verra ce qu'il en est dans les semaines à venir.

M. Paul Esmein. – Les assureurs européens peuvent déjà venir en France, au titre de la liberté d'établissement et la libre prestation de service au sein de l'Union. Mais en réalité, ils interviennent surtout à travers des filiales.

Des déconvenues ont été vécues en matière de protection, et je crois qu'il faut être prudent.

Quelles sont les pistes pour améliorer la situation ? Nous en avons proposé plusieurs avec la Fédération France Assureurs, pour limiter la hausse des prix des assurances, plusieurs concernent les particuliers.

J'aimerais pour finir attirer votre attention sur le transport public de voyageurs. L'an passé, le bureau central de tarification – l'autorité indépendante qui peut être saisie par les assurés qui ne trouvent pas d'assurance – a été saisi pour la première fois sur le risque des autocaristes, en particulier ceux qui effectuent le ramassage scolaire, car ils ne parvenaient plus à s'assurer. Nous avons réglé cette difficulté, mais c'est un signal d'alerte. Ce qu'on observe, c'est une forte augmentation des coûts de la sinistralité, surtout pour les sinistres graves. Alors qu'il y a quelques années, la mort d'une personne dans les transports publics pouvait donner lieu à un versement de 5 millions d'euros, il n'est pas rare de voir l'indemnité atteindre désormais 15 millions d'euros, voire davantage. Le sujet est sensible politiquement, mais l'absence de tout barème est inflationniste, et pose un problème d'équité et d'assurabilité. Si des assureurs refusent d'assurer, c'est parce qu'ils ne se sentent plus capables de faire face au risque potentiel. Il faut éviter que cette tendance ne s'aggrave.

M. Gilbert Favreau. – Le 29 octobre, le Sénat a adopté la proposition de loi de Christine Lavarde visant à assurer l'équilibre du régime d'indemnisation des catastrophes naturelles qui va dans ce sens.

M. Olivier Rietmann, président. – Merci beaucoup pour votre présence. Nous constatons que, dans bien des domaines, nous payons des décisions politiques du passé où nous avons été les meilleurs dans ce qui ne rapportait rien. Nous avons alourdi les normes, complexifié les procédures – et aujourd'hui, tous les pans de notre économie le paient. Les assureurs ne sont pas des philanthropes, il est grand temps que nous mettions fin à cette surtransposition.

&&Table ronde sur le thème « Assurances et entreprises : quels défis ? »&&

M. Olivier Rietmann, président. – Ceux d'entre vous qui ont participé aux derniers déplacements de notre délégation ont constaté, comme moi, que la question de l'assurance est devenue un sujet d'inquiétude majeur pour les chefs d'entreprise. Entre l'envolée des coûts et la difficulté – voire l'impossibilité – à trouver un porteur de risques, les entreprises se trouvent dans une situation très délicate, en raison des nouvelles conditions assurantielles.

Nous avons visité des entreprises ayant par exemple investi pour s'adapter au changement climatique, mais n'ayant pu trouver un assureur

acceptant de couvrir les risques liés à l'installation de panneaux voltaïques ou de centrales de stockage d'énergie. On demande pourtant aux entreprises d'accélérer leur transition énergétique.

Certains risques ou certains secteurs semblent plus touchés que d'autres par ce phénomène. On évoque régulièrement le risque cyber, le risque dommages de certaines activités industrielles telles que celles de la valorisation des déchets ou des filières bois et verre. Si les actions de prévention des risques peuvent être encouragées pour faciliter l'assurance, elles ne sont pas toujours possibles, notamment pour les très petites entreprises (TPE) et les petites et moyennes entreprises (PME) qui sont pourtant parfois les premières cibles, comme nous l'avons vu avec le rapport sur la cybersécurité des entreprises.

Ce qui remonte du terrain est donc le constat d'une impasse avec beaucoup d'entreprises qui ne parviennent plus à s'assurer. Les entreprises plus grandes trouvent quant à elles des solutions alternatives, par exemple avec les captives qui impliquent de constituer des réserves et de créer une entité distincte pour fournir une couverture d'assurance exclusivement à l'organisation mère ou à un groupe d'entités liées. On entend aussi parler de création de mutuelles, d'assurance paramétrique, bref le paysage de l'assurance d'entreprise est en pleine mutation et inquiète les PME.

C'est pourquoi notre délégation aux Entreprises a décidé d'insérer le sujet des difficultés d'assurance dans une mission d'information plus large sur les nouvelles contraintes des entreprises.

Afin de nous aider à cibler les problématiques et à dessiner les contours de la mission, j'ai proposé une table ronde visant à dresser un premier constat. Je remercie nos trois intervenants : M. Paul Esmein, directeur général de France Assureurs, qui fédère les entreprises d'assurance en France ; merci, Monsieur le Directeur, de nous donner les premiers éléments chiffrés concernant l'assurance des entreprises et nous dire comment vous appréhendez la question des difficultés rencontrées sur le terrain ; M. Jean-Charles Parisot, président du groupe P3G, spécialisé dans l'ameublement et l'aménagement d'habitation ; venant de Haute-Saône, vous avez déjà eu l'occasion de m'alerter sur les difficultés rencontrées par des entreprises de votre filière pour s'assurer, difficultés que vous pourrez relayer en nous disant ce que vous attendez plus globalement de la mission de notre délégation ; enfin M. Léonard Prunier, président de Prunier SAS et de la Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France (FEEF) ; vous pourrez évoquer la situation des entreprises de votre filière du secteur de l'agroalimentaire et les suggestions pour améliorer la situation.

Cette table ronde n'a pas vocation à traiter des cas particuliers de telle ou telle entreprise, mais bien de partir des constats du terrain, des témoignages des chefs d'entreprise, pour réfléchir ensemble à une façon

efficace d'aborder la question des défis en matière d'assurance des entreprises en France.

M. Paul Esmein, directeur général de France Assureurs. – Merci pour votre invitation, je suis très heureux de vous parler de l'assurance aux entreprises, un sujet important que je vais commencer par vous présenter sommairement.

L'assurance aux entreprises représente environ 26 milliards d'euros, c'est un secteur pluriel dans lequel on distingue des sous-secteurs qui regroupent des activités assez disparates : l'assurance des flottes, l'assurance agricole, l'assurance construction, la responsabilité civile générale, l'assurance de dommage aux biens des entreprises. L'analyse y distingue également trois segments selon les groupes d'assurés : un segment professionnel, c'est-à-dire les commerçants, les artisans, les TPE, un segment pour les autres entreprises, et un troisième segment pour les collectivités territoriales, les immeubles et l'assurance du risque cyber. L'assurance des dommages aux biens des entreprises, dont nous parlerons aujourd'hui, représente environ 3,7 milliards d'euros, c'est significatif, mais cela représente seulement 5 % des 70 milliards d'euros de l'assurance dommages et responsabilité en France. Qui la pratique ? On distingue une trentaine d'assureurs qui interviennent sur les « petits » risques des professionnels, et une dizaine d'assureurs qui gèrent les risques des grandes entreprises. C'est peu, par comparaison par exemple à la centaine d'assureurs qui proposent une assurance automobile, ou aux 400 assurances qui proposent une complémentaire santé – mais c'est assez pour que le secteur soit concurrentiel : dans d'autres secteurs, la présence de dix acteurs est considérée comme concurrentielle. Cependant, quand un acteur change sa politique commerciale, cela peut être perçu par les assurés, ce qui n'arrive guère avec l'assurance automobile ou les complémentaires santé.

L'assurance aux entreprises connaît une forte sinistralité en France, du reste comme les autres segments : il y a eu 825 000 sinistres en 2023, leur coût total a augmenté de 6 % par an les cinq dernières années, et même de 8 % en 2023, donc davantage que l'inflation. Les sinistres climatiques prennent leur part, ils ont quadruplé en 40 ans ; le coût de la réparation augmente, parce que les matériaux et la main-d'œuvre coûtent de plus en plus cher, ce qui se traduit par l'augmentation des coûts d'assurance.

Une remarque qui n'est pas que sémantique : il faut distinguer les vrais des faux problèmes d'assurabilité. Il y a un véritable problème d'assurabilité face à une difficulté structurelle à mutualiser le risque, par exemple face à la crise sanitaire ou aux émeutes en Nouvelle-Calédonie – ou encore, mais j'y reviendrai, c'est ce qui se profile sur le transport public de voyageurs ou le risque cyber. Ce n'est pas le cas lorsqu'on fait face à des problèmes conjoncturels, liés à des changements de politique commerciale des assureurs alors que le marché est étroit, changements qui d'ailleurs jouent dans les deux sens : quand le segment du marché connaît une augmentation

forte, les prix de l'assurance baissent, on appelle cela une situation de *soft market* ; à l'inverse, quand l'assureur estime être surexposé au risque ou que les mesures de prévention ne sont pas suffisantes, des difficultés d'assurance surviennent et les prix augmentent ; c'est ce qui se passe sur le marché des collectivités territoriales depuis quelques années. Comme assureurs, nous sommes très attentifs à l'assurabilité, nous avons à cœur d'accompagner les entreprises, en tant que porteurs de risque, mais aussi de financeurs. Les assureurs gèrent 2 500 milliards d'euros d'actifs en assurance vie, dont 80 % dans la zone euro et 50 % en France ; ils financent les entreprises puisque les fonds de l'assurance vie sont aux deux tiers investis dans les entreprises, pour le quart dans la dette d'État.

M. Jean-Charles Parisot, président du groupe P3G. – Merci pour cette invitation. L'assureur n'est pas un fournisseur comme les autres. Mon entreprise fabrique des meubles à prix modérés et son siège est en Haute-Saône, où nous avons quatre sites industriels et plus de 1 000 salariés. Dans notre métier, il n'y a pas d'obligation d'être assuré, mais il faudrait être un peu fou pour ne pas le faire, parce que le risque industriel est élevé. Les usines sont importantes, on y manipule des matières premières comme le bois. Or, depuis quelque temps, l'assurance nous pose des difficultés sérieuses, qui se traduisent sur notre compétitivité, nos concurrents se trouvant pour l'essentiel en Europe de l'est et en Chine.

Sur la cinquantaine d'assureurs auquel nous pouvons nous adresser, une dizaine seulement accepte d'ouvrir un dossier pour le secteur bois et ameublement, mais en contrepartie d'une prime élevée, ceci quel que soit le capital couvert ; nous devons investir des millions d'euros par an pour notre sécurité, mais nous n'avons aucune marge pour faire baisser la prime d'assurance. Pour nos quatre usines, nous sommes passés d'un coût de 500 000 euros d'assurance il y a dix ans, à 820 000 euros en 2019 et à 2,2 millions d'euros aujourd'hui, alors que les garanties, elles, ont baissé de 40 % et que les franchises ont doublé. Dans ces conditions, l'assurance est utile en cas de catastrophe, mais pas pour les accidents ou bris de machines qui entraîneraient par exemple une semaine ou quinze jours d'arrêt, ceci alors même que nos comptes en seraient affectés. L'assurance était avant un coût que nous savions intégrer, elle devient une source d'inquiétude, nous sommes sur une ligne de crête où l'on doit arbitrer entre assurance et compétitivité – des entreprises renoncent à s'assurer, ce n'est pas tenable.

M. Olivier Rietmann, président. – Les primes d'assurance augmentent, mais aussi les franchises ?

M. Jean-Charles Parisot. – Oui, alors qu'il y a dix ans, on avait une franchise à 200 000 ou 300 000 euros, nous sommes aujourd'hui à 1 million d'euros et on nous indique qu'elle pourrait passer à 2 millions d'euros. Cela revient à n'être quasiment pas assuré. Je ne sais pas quels algorithmes les assureurs utilisent pour calculer et mutualiser leurs risques, mais je ne vois pas en quoi tel ou tel événement comme les émeutes en Nouvelle-Calédonie,

change le risque de nos usines en Haute-Saône, en tout cas le coût est là pour nous. Notre groupe possède des usines en Europe de l'Est, les assureurs n'y imposent pas de telles augmentations – je le dis en comparant précisément, et donc en retirant la prime liée à la couverture des catastrophes naturelles, qui est un bon mécanisme. Nos concurrents n'ont donc pas cette difficulté avec leur assurance, et je ne parle pas des différences de coût de l'énergie.

M. Olivier Rietmann, président. – Nous examinerons également la question de l'énergie dans notre rapport.

M. Léonard Prunier, président de Prunier SAS et de la Fédération des entreprises et entrepreneurs de France. – Merci pour cette invitation et votre réactivité face à ce problème de l'assurance. J'ai repris l'entreprise familiale de charcuterie dans la Sarthe ; notre entreprise compte 200 collaborateurs et réalise 7 millions d'euros de chiffre d'affaires. La Fédération des entreprises et entrepreneurs de France (FEEF) compte environ 1 000 adhérents qui représentent 50 000 emplois directs, un tiers des entreprises adhérentes étant déficitaires – les différentes versions de la loi « EGalim » nous ont mis au tapis.

Dans la hausse des coûts de production, l'assurance fait ces derniers temps l'effet d'un tsunami. Des entreprises industrielles reçoivent de leur assureur un courrier leur annonçant la résiliation de leur contrat d'assurance sous trois mois : 23 % de nos adhérents ont reçu un tel courrier les obligeant à trouver un autre assureur dans ce délai. Trois groupes d'assurance résilient massivement des temps-ci, et comme il n'y a qu'une dizaine d'assureurs, cela laisse peu de recours. Je ne suis pas un spécialiste de l'assurance, c'est un sujet complexe, mais je sais qu'il est vital. J'ai eu la chance de n'avoir connu aucun sinistre majeur dans mon entreprise et je ne connais pas les raisons de ce tournant des assureurs.

M. Olivier Rietmann, président. – Les assureurs n'indiquent aucun motif de résiliation ?

M. Léonard Prunier. – Presque rien, ou bien un motif sur lequel nous n'avons aucune prise : l'un d'eux, par exemple, indique qu'il cesse d'assurer des entreprises du secteur agroalimentaire, donc ici un motif sectoriel. Attention, l'assurance est vitale pour une PME, et si nous ne pouvons plus vivre, il n'y a plus de monde agricole : 78 % de nos fournisseurs sont français et dans 43 % des cas ils sont situés à moins de 300 km des usines de transformation. Nous ne pouvons pas nous passer d'assurance, nos clients exigent que nous soyons assurés, nous sommes dans une impasse.

M. Olivier Rietmann, président. – Trois mois c'est très court, les entreprises ne sont pas en bonne position pour négocier.

M. Léonard Prunier. – Il faut que des assureurs acceptent de couvrir les risques de l'agroalimentaire, c'est vital. De grands groupes en viennent à créer leur propre assurance interne, mais les PME n'ont pas du tout les moyens de le faire. Le problème de l'assurance était latent depuis quelques années, il

devient évident. Nous n'avons cessé d'investir dans la sécurité et nous ne trouvons plus d'assureur.

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Lorsque nous avons lancé notre travail sur les coûts induits auxquels les entreprises doivent faire face, nous avons en tête surtout l'énergie, mais l'assurance est apparue comme un problème de plus en plus important et nous mesurons désormais son impact sur la compétitivité même des entreprises. Il faut une réflexion sur l'assurance en général. Les coûts augmentent pour les collectivités, certaines en sont à rechercher des moyens de s'assurer elles-mêmes, les particuliers ont aussi des difficultés. Que se passe-t-il ? Vous dites qu'il y a peu de groupes qui assurent les risques des entreprises : pourquoi ? Et qu'est-ce qui fait le coût des primes, précisément ? On peut comprendre que les émeutes soient un risque, mais est-ce que cela justifie les augmentations de prime, ou encore le renoncement à assurer, à prendre le risque d'assurer ? Pourquoi l'agroalimentaire et l'ameublement sont-ils des secteurs plus risqués : comment étudiez-vous les risques par branche, au point de ne pas vous engager ?

M. Olivier Rietmann, président. – Est-ce qu'il y a, dans le monde de l'assurance, une volonté de laisser certains secteurs – comme l'agroalimentaire – se débrouiller et s'organiser, pour se repositionner sur d'autres secteurs moins risqués et sur d'autres métiers plus profitables, comme le prêt ? Pourquoi en arrive-t-on à ce que le quart des entreprises adhérentes à la FEEF soient radiées, alors même que la prime a quadruplé ?

M. Guillaume Gontard, rapporteur. – Vous parlez de caisse de mutualisation interne, menez-vous des réflexions sur l'auto-organisation sectorielle ?

M. Jean-Charles Parisot. – Non, à ma connaissance, il n'y a pas de telles réflexions dans le secteur de l'ameublement, ce serait du reste très complexe à mettre en place.

M. Olivier Rietmann, président. – Et cela serait coûteux, ce qui suppose des marges importantes.

M. Léonard Prunier. – Chacun son métier. Que de très grands groupes se lancent dans l'assurance interne, peut-être, mais ce n'est pas accessible aux PME.

M. Paul Esmein. – Y a-t-il une volonté de désengagement ? Non, les assureurs veulent être présents sur tous les secteurs. Les assureurs ne sont pas des fournisseurs comme les autres, probablement, mais en tant qu'entreprises, ils ont des raisonnements économiques comme les autres : ils veulent développer leur activité de manière rentable. Chaque refus de client est un constat d'échec, car il signifie un moindre développement. Refuser une souscription ou résilier un contrat, cela va contre de l'intérêt économique naturel de l'assureur donc, il en arrive là parce qu'il y a un problème. Que se passe-t-il ? Il y a plusieurs cas de figure. D'abord, celui où le marché est déficitaire, c'est le cas pour le secteur bois et ameublement – je n'ai pas de

chiffres plus récents parce qu'ils sont regroupés par tranches quinquennales, mais entre 2015 et 2020, le secteur bois-ameublement est déficitaire.

M. Olivier Rietmann, président. – Cela signifie que les entreprises du secteur sont déficitaires ?

M. Paul Esmein. – Non, l'assurance est déficitaire, c'est-à-dire que les primes ne couvrent pas les sinistres et les coûts de gestion. Nous pourrions vous communiquer les chiffres sectoriels, ils sont publics. Pourquoi est-ce que cela se produit en France et pas à l'étranger ? Je ne sais pas, je n'ai pas de comparaison précise. Les assureurs définissent leur politique commerciale en fonction du risque, de la mutualisation, mais ils font bien sûr une analyse sectorielle, elle a une incidence. Et ce n'est pas parce qu'il y a des émeutes en Nouvelle Calédonie qu'on arrête de couvrir un risque en métropole par exemple sur l'agroalimentaire ou l'ameublement, cela ne fonctionne pas ainsi.

M. Olivier Rietmann, président. – Je croyais qu'il y avait une véritable mutualisation intersectorielle : des secteurs coûtent plus qu'ils ne rapportent, pour d'autres c'est l'inverse, et l'ensemble s'équilibre, avec des marges. Mais si l'on en vient à éliminer tout déséquilibre, on ne prend en fait plus de risque.

M. Paul Esmein. – L'assurance est par nature aléatoire, le risque est notre métier. La diversification sectorielle implique de la mutualisation et une vision d'ensemble pour l'équilibre, c'est pourquoi aussi nous diversifions nos sources de risque. Cependant, l'assureur analyse les segments sectoriels de ses risques et quand on en arrive à un déficit chronique d'un secteur, on n'est plus dans l'idée de couvrir des aléas, mais de subventionner un secteur par les autres, ce qui n'est pas tenable à long terme, d'autant que les assureurs vont avoir tendance à se spécialiser vers les secteurs les plus rentables. Ainsi, de fait, un assureur a-t-il vocation à équilibrer chaque secteur où il couvre des risques. Une autre situation est celle, conjoncturelle, où des assureurs décident de changer leur politique commerciale, obligeant dans les faits les assurés à changer de compagnie d'assurance – cette situation a des désagréments, elle peut poser des difficultés, mais elle est différente de la précédente.

M. Léonard Prunier. – Il y a quand même un problème de fond : on veut réindustrialiser en France, mais les industries ne peuvent pas s'assurer. Toute usine doit être assurée ; je ne suis pas un spécialiste des assurances, mais je sais que c'est vital pour les industries. Je me tourne vers vous, les politiques, nous avons tous nos contradictions, mais il faut faire attention à la cohérence des règles avec les objectifs de notre pays. On nous pousse par exemple à installer des panneaux photovoltaïques, mais les assureurs n'en couvrent pas le risque et les pompiers eux-mêmes ne veulent pas intervenir sur ces panneaux, qu'ils jugent trop risqués ! Attention aux injonctions contradictoires. L'équation est simple : sans assurance, pas de réindustrialisation.

M. Jean-Charles Parisot. – Nous constatons qu'en Europe de l'Est, les panneaux photovoltaïques sont couverts par les assurances et qu'ils ne donnent lieu à aucune prime d'assurance supplémentaire. Nous avons un problème lié à nos normes, elles provoquent des décalages de compétitivité qui tuent l'industrie française. Nos règles alourdissent le coût des sinistres et de la réparation, elles représentent des coûts que n'ont pas nos concurrents, nous devons y remédier.

M. Olivier Rietmann, président. – Quand j'étais maire, il y a encore peu, j'avais demandé à évaluer le coût des normes nouvelles en matière de réhabilitation d'un bâtiment : elles représentaient une hausse de 25 % de la réhabilitation.

M. Jean-Charles Parisot. – Est-ce que les assureurs refusent d'assurer les entreprises de Nouvelle-Calédonie ?

M. Paul Esmein. – Chaque assureur est libre de sa politique de souscription, mais d'après les informations qui me remontent, la garantie qui couvre les émeutes ne peut plus être assurée, la mutualisation ne s'applique plus dès lors que toutes les entreprises sont concernées – elles représentent 96% des dossiers de sinistres en Nouvelle-Calédonie, avec un coût d'environ 1 milliard d'euros, c'est énorme pour un territoire de 200 000 habitants.

M. Yves Bleunven. – Il y a des situations particulières liées aux émeutes dans les banlieues ou en Nouvelle-Calédonie, ça se comprend, mais pourquoi est-ce qu'elles auraient une incidence sur la filière bois et l'agroalimentaire : comment les assureurs justifient-ils leurs nouvelles conditions ?

Les assureurs ont des activités financières, on parle de bancassurance : les métiers de la banque ne sont-ils pas plus rémunérateurs – et le secteur ne serait-il pas en train de faire un repli stratégique ? C'est l'impression que cela donne.

Je sais par ma vie professionnelle l'importance de l'assurance, par exemple la livraison dans la grande distribution ne peut se faire sans une attestation d'assurance pour les marques distributeurs ; il y a une interaction tout au long de la chaîne de valeur, et si un acteur fait défaut, c'est un séisme : n'est-ce pas ce qui nous menace ici ?

Enfin, je signale que l'auto-assurance sectorielle existe depuis longtemps. Ainsi, la SMABTP est une assurance mutualiste née dans le secteur du BTP il y a 160 ans ; ce peut être un modèle pour le cas où les assureurs se retirent. Les collectivités territoriales en sont également à couvrir elles-mêmes certains de leurs risques. Et quand on fait des achats groupés ou des contrats d'approvisionnement, on établit une sorte de mécanisme d'assurance contre des aléas, c'est aussi une innovation.

M. Simon Uzenat. – J'ai plus de questions à l'assureur ici présent qu'aux industriels. Je pense à la phrase de Coluche « Expliquez-moi de quoi

vous avez besoin, on vous dira comment vous en passer, mais continuez à payer quand même... », et même toujours plus... Les collectivités territoriales aussi reçoivent des courriers de résiliation sans autre d'explication ; c'est brutal et il faut progresser, ne serait-ce que sur la forme. Nous avons des difficultés même pour assurer nos permanences parlementaires. J'ai personnellement essuyé un refus alors que nous sommes les représentants de la Nation. Ces sujets entraînent bien entendu un refus des propriétaires de louer... ce qui se traduit par un problème démocratique.

Je m'interroge, ensuite, sur la place que l'assurance fait à la décarbonation des industries : les assurances valorisent-elles les actions de décarbonation ? On sait le coût de l'inaction pour les entreprises, pour l'environnement, pour notre société dans son ensemble : comment valoriser les efforts pour limiter l'empreinte carbone, limiter les prélèvements de ressources ?

M. Léonard Prunier. – Nos clients exigent que nous ayons une assurance au titre de la responsabilité civile, et si nous n'en avons pas, nous perdons le client. L'assurance n'est pas un fournisseur comme les autres, nous ne pouvons pas nous en passer. Il y a un problème, ensuite, avec le délai de trois mois pour la résiliation : dans un temps si court, on ne peut pas se retourner, ce n'est pas normal que le préavis soit si court pour des affaires de cette importance et de cette difficulté.

M. Jean-Charles Parisot. – Les gros clients sont très organisés, ils nous audient régulièrement parce qu'ils veulent avoir la garantie que nous allons bien les livrer en temps et en heure. D'un autre côté, on nous demande plus d'efforts pour l'environnement, mais les assurances ne nous suivent pas toujours sur ce terrain-là, elles peuvent même être un frein. Finalement, on donne plus de pouvoir aux assurances sur le développement même de l'entreprise.

M. Paul Esmein. – Je ne saurais vous répondre complètement sur la bancassurance, seule une minorité des membres de France Assureurs fait de la banque, même si ce sont des acteurs importants puisque la banque est un secteur plus fermé que l'assurance dans notre pays. De fait, la dynamique des assurances qui font aussi de la banque est particulièrement marquée depuis plusieurs décennies, mais cela ne veut pas dire qu'elles ont la volonté de se replier vers cette activité ; il y a au contraire une volonté d'aller vers plus d'assurance pour ceux qui font par ailleurs le métier de banquier.

Les assureurs sont libres de leur politique d'investissement, mais il faut savoir que 82 % des actifs investis par des assureurs font l'objet d'une analyse selon les critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance). Leur politique d'investissement fait l'objet d'analyses précises qui sont rapportées dans des documents extra-financiers et qui vont encore gagner en précision avec l'application de la directive du 16 décembre 2022

relative à la publication d'informations en matière de durabilité par les entreprises (CSRD).

M. Simon Uzenat. – Ma question portait plutôt sur le fait de savoir si les assurances traitaient différemment les entreprises qui investissent pour la décarbonation, si les investissements pour le climat recevaient une sorte d'incitation – et si les assureurs y réfléchissaient.

M. Paul Esmein. – En matière de souscription, la liberté est le principe, certains assureurs prennent en compte ces investissements, et dans le fond on en rend de mieux en mieux compte, en particulier avec les règles de la directive CSRD.

M. Jean-Charles Parisot. – Il me semble que cela ne répond pas tout à fait à la question. En France, quand on met des panneaux photovoltaïques sur les toits de son usine, on ne peut plus l'assurer : c'est une question de critères posés par l'assureur, pas une question de directive CSRD.

M. Paul Esmein. – La question dépasse l'assurance, les pompiers eux-mêmes refusent d'intervenir pour des panneaux photovoltaïques sur des toits, nous parlons ici plutôt de définition et de maîtrise des risques. À France Assureurs, nous essayons de rendre ces panneaux photovoltaïques assurables, parce que nous sommes bien conscients du problème. Le parc français de ces panneaux est en pleine croissance, il a gagné 31 % entre 2022 et 2023, nous analysons leurs risques et élaborons un guide méthodologique de contrôle des installations par thermographie infrarouge. Nous le faisons aussi pour le risque cyber. Notre démarche d'assureur consiste d'abord à mieux quantifier le risque et à développer les bonnes pratiques de pose pour minimiser les risques associés – ceci pour rendre cet outil assurable.

Mme Anne-Marie Nédélec. – Vos usines à l'est de l'Europe sont dans l'Union européenne, cela facilite la comparaison : la différence de traitement par les assurances tient-elle seulement aux normes, ou bien à d'autres facteurs ?

M. Jean-Luc Brault. – J'ai connu des difficultés d'assurance il y a une dizaine d'années, alors que j'étais à la tête d'une entreprise de BTP qui représentait un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros. Il faudrait régler deux problèmes dans ce secteur : d'abord les tricheries sur les garanties décennales, il faut des attestations sincères et vraies, ce n'est pas le cas ; ensuite, la distinction de l'assurance par tranche de risque. J'étais parvenu à m'auto-assurer pour les sinistres jusqu'à 100 000 euros, ce qui revenait finalement moins cher, quitte à n'être assuré qu'au-delà par la compagnie d'assurance. Une telle solution vous paraît-elle extensible ?

Mme Anne-Sophie Romagny. – L'assurance récolte couvre les aléas climatiques et des maladies des plantes, mais des agriculteurs préfèrent s'en passer en raison de son coût et du fait qu'elle ne couvre pas des dommages importants, par exemple ceux occasionnés par les sangliers ou les oiseaux migrateurs. La Région compense une partie de ces dégâts, mais ce n'est pas

son rôle. Réfléchissez-vous à faire évoluer les critères de ladite assurance récolte ?

M. Patrick Chauvet. – L'assurance est un maillon essentiel, nous en avons besoin pour réindustrialiser. Vous évoquez plus de transparence, tout le monde y a intérêt. En Normandie, dont je suis l'un des sénateurs, un groupe d'assurances se porte très bien, au point qu'il est devenu le premier investisseur immobilier dans ma métropole ; j'en suis content pour lui et je n'ai rien contre le fait qu'il investisse dans l'immobilier, bien au contraire, mais je n'oublie pas qu'il doit aussi faire son travail d'assureur... Il faut rappeler les fondamentaux, revenir aux bases, au nom de l'intérêt général. Ou bien si l'on en arrive à des situations où les assureurs n'assurent plus parce qu'il y a un risque, tout finira bien mal.

M. Franck Menonville. – Les risques évoluent, de nouveaux apparaissent – et quelle place fait l'assurance à l'intelligence artificielle (IA) pour les analyser ? L'IA ne contribue-t-elle pas à une modélisation du risque et de la gestion des risques, qui pourrait guider la couverture assurantielle ? Qu'en pensez-vous ?

M. Michel Canévet. – La situation actuelle n'offre-t-elle pas aux assureurs étrangers une occasion de venir davantage sur notre marché ? Est-ce que notre cadre législatif est bien adapté à la couverture des risques ?

M. Jean-Charles Parisot. – Pour quelles raisons les compagnies d'assurance ont des critères aussi différents à l'intérieur de l'Union européenne ? Ce que je constate, c'est qu'en Europe de l'Est, le coût des sinistres est moindre, que les délais de traitement y sont bien plus rapides – la France est un pays d'experts, ils prennent la main dès qu'il se passe quelque chose, et ajoutent des délais. Je constate que là-bas, il n'y a pas d'émeutes ni de grèves comme on en a connu ici qui ont un impact sur les coûts d'exploitation.

L'auto-assurance pose des problèmes d'une grande complexité, et il est difficile de sortir de son métier. Nous avons par exemple décidé de prendre en charge la collecte des déchets d'ameublement, mais nous avons rencontré des difficultés auxquelles nous ne nous attendions pas.

Enfin, je partage l'idée qu'il faut poser la question de l'intérêt général. L'assurance n'est pas un fournisseur comme les autres, on le dit aussi pour la banque. L'État a créé la Banque publique d'investissement (Bpifrance) pour concurrencer le secteur bancaire en matière d'investissement, c'est une réussite ; Bpifrance est devenue l'un des piliers de l'investissement en France. Pourquoi ne pas faire la même chose en matière d'assurance ?

Quant aux assureurs étrangers, ils sont déjà présents en France, d'autant que l'assurance aux entreprises fonctionne souvent par pools, le secteur est déjà très internationalisé et les assureurs étrangers ont les mêmes logiques commerciales que les assureurs français.

M. Léonard Prunier. – Des entreprises s'assurent déjà à l'étranger, faute de pouvoir le faire en France, ce qui entraîne aussi des incertitudes sur la couverture, en cas de sinistre. S'il n'y a plus que 10 assureurs pour les entreprises, n'est-on pas en présence d'un oligopole ? Une PME ne peut rien faire pour négocier face à une grande compagnie d'assurance, ce n'est pas équilibré.

M. Paul Esmein. – L'assurance entreprise est très concurrentielle, c'est d'ailleurs pourquoi des assureurs ont été déficitaires sur ce segment. Dix assureurs, c'est moins que sur d'autres segments, mais c'est élevé, d'autres secteurs économiques n'ont pas toujours 10 compétiteurs. Le régime des catastrophes naturelles, propre à notre pays, a un impact sur le prix puisqu'il prévoit une surprime de 20 %, c'est un régime très vertueux, que le législateur a voulu, et qui a un coût.

L'assurance agricole mériterait une table ronde à elle seule car, le sujet est vaste. Pour protéger la « ferme France » tout en conservant sa compétitivité, une réforme a introduit trois tranches : les premiers 20 % en auto-assurance ; la tranche 20-50 % par un système mêlant répartition entre assureur et subvention forte, puisqu'elle représente 70 % de la prime ; enfin, au-delà de 50%, une couverture par l'État. Le système est vertueux et fonctionne sur le papier, il a bien démarré à son lancement puis il a paru s'essouffler, mais je crois qu'il est trop tôt pour en tirer le bilan, ne serait-ce que parce que le « *pool* » de coassurance n'est pas encore installé, j'espère qu'il le sera prochainement. Ce sujet est très important.

M. Olivier Rietmann, président. – C'est aussi un sujet pour la loi de finances – il s'agit tout de même de 500 à 600 millions d'euros, on verra ce qu'il en est dans les semaines à venir.

M. Paul Esmein. – Les assureurs européens peuvent déjà venir en France, au titre de la liberté d'établissement et la libre prestation de service au sein de l'Union. Mais en réalité, ils interviennent surtout à travers des filiales. Des déconvenues ont été vécues en matière de protection, et je crois qu'il faut être prudent.

Quelles sont les pistes pour améliorer la situation ? Nous en avons proposé plusieurs avec la Fédération France Assureurs, pour limiter la hausse des prix des assurances, plusieurs concernent les particuliers.

J'aimerais pour finir attirer votre attention sur le transport public de voyageurs. L'an passé, le bureau central de tarification – l'autorité indépendante qui peut être saisie par les assurés qui ne trouvent pas d'assurance – a été saisi pour la première fois sur le risque des autocaristes, en particulier ceux qui effectuent le ramassage scolaire, car ils ne parvenaient plus à s'assurer. Nous avons réglé cette difficulté, mais c'est un signal d'alerte. Ce qu'on observe, c'est une forte augmentation des coûts de la sinistralité, surtout pour les sinistres graves. Alors qu'il y a quelques années, la mort d'une personne dans les transports publics pouvait donner lieu à un versement de

5 millions d'euros, il n'est pas rare de voir l'indemnité atteindre désormais 15 millions d'euros, voire davantage. Le sujet est sensible politiquement, mais l'absence de tout barème est inflationniste, et pose un problème d'équité et d'assurabilité. Si des assureurs refusent d'assurer, c'est parce qu'ils ne se sentent plus capables de faire face au risque potentiel. Il faut éviter que cette tendance ne s'aggrave.

M. Gilbert Favreau. – Le 29 octobre, le Sénat a adopté la proposition de loi de Christine Lavarde visant à assurer l'équilibre du régime d'indemnisation des catastrophes naturelles qui va dans ce sens.

M. Olivier Rietmann, président. – Merci beaucoup pour votre présence. Nous constatons que, dans bien des domaines, nous payons des décisions politiques du passé où nous avons été les meilleurs dans ce qui ne rapportait rien. Nous avons alourdi les normes, complexifié les procédures – et aujourd'hui, tous les pans de notre économie le paient. Les assureurs ne sont pas des philanthropes, il est grand temps que nous mettions fin à cette surtransposition.

II. COMPTE RENDU DE LA TABLE RONDE DU 27 MAI 2025

Table ronde : « Les enjeux du coût de l'énergie pour les entreprises »

M. Olivier Rietmann, président. – Mes chers collègues, le 12 novembre dernier, nous avons organisé une première table ronde consacrée aux difficultés d'accès aux assurances et aux coûts de ces dernières pour les entreprises. Nos échanges de cet après-midi prolongeront cette réflexion autour du deuxième volet de la mission d'information qui a été confiée à nos collègues Michel Canévet et Guillaume Gontard, à savoir l'énergie. Michel Canévet vous prie de l'excuser, ayant un empêchement cet après-midi.

De fait, l'assurance et l'énergie correspondent aux deux piliers de cette mission d'information riche en auditions et en enseignements. Celle-ci permettra d'identifier des propositions qui serviront la compétitivité des entreprises françaises. Nos collègues présenteront les conclusions de leur rapport avant la fin de la session ordinaire, à savoir le 24 juin prochain. Il est certain que l'audition de cet après-midi viendra enrichir leurs réflexions.

La filière bois est la toile de fond de nos débats. Les Français la méconnaissent trop alors qu'elle joue un rôle important dans leur vie quotidienne et qu'elle représente une brique de compétitivité pour notre économie. Les différents acteurs de la filière illustrent bien des facettes de la problématique de l'énergie pour les entreprises, depuis la production jusqu'à la consommation.

Je remercie donc nos invités d'avoir accepté de consacrer un peu de leur temps à la délégation sénatoriale aux entreprises. Chacun d'entre eux rentrera dans le vif du sujet sous un angle qui lui est propre.

Monsieur Patrick Maillard, vous êtes président de l'Union des métiers du bois (UMB), tandis que vous-même, Dominique Weber, êtes président du Comité stratégique de la filière bois (CSF Bois). Vous pourrez dresser un panorama d'ensemble de la filière, de ses forces et de ses faiblesses, en précisant les défis posés par la question de l'énergie. Vous nous apporterez aussi, vraisemblablement, un regard stratégique sur les orientations souhaitables pour les entreprises de votre secteur en la matière.

Monsieur Frédéric Coirier, vous êtes président directeur général du groupe Pujoulat, spécialisé dans les cheminées et le bois énergie. En effet, il ne faut pas oublier que le bois est aussi une source d'énergie ! Vous nous direz donc comment votre groupe développe cette activité depuis plusieurs années et comment vous percevez les enjeux pour une entreprise comme la vôtre.

Enfin, monsieur Philippe Denavit, vous êtes président du groupe Malvaux, premier fabricant français de panneaux bois décoratifs à partir d'essences fines et de contreplaqués techniques. Vous pourrez notamment partager avec nous les problèmes d'accès à l'assurance dont souffre votre branche d'activité.

Je propose que chacun d'entre vous prenne la parole pour un propos liminaire n'excédant pas huit minutes, puis je laisserai place aux échanges entre mes collègues et vous

Je rappelle que notre table ronde est diffusée en direct et accessible ensuite en vidéo à la demande sur le site internet du Sénat.

M. Patrick Maillard, président de l'Union des métiers du bois. Le secteur du bois représente une part significative de notre économie. Il comptabilise 71 800 établissements – je pense aux charpentiers, aux menuisiers et aux agenceurs –, soit 13 % des entreprises du bâtiment. Les petites structures prédominent : 87 % de ces établissements comptent moins de dix salariés, avec une moyenne de 4,8 salariés par structure, ce qui témoigne d'un tissu entrepreneurial dense et local, partout sur le territoire.

Le bois-bâtiment est un acteur clé de l'emploi : il compte 127 000 salariés, soit 32 % des effectifs de la filière forêt-bois. Les métiers de la menuiserie dominant, représentant 78 % des établissements, suivis de ceux de la charpente et de la construction bois, à hauteur de 18 %, et de l'agencement, à 4 %. Le nombre d'entreprises a augmenté de 56 % entre 2010 et 2020. Ces emplois sont non délocalisables et ancrés sur nos territoires, ruraux comme urbains.

Le bois est un levier majeur de la transition écologique. Choisir la construction bois revient à choisir un matériau renouvelable, local et qui stocke le carbone. En moyenne, un mètre cube de bois stocke environ une tonne de CO₂. Ce matériau permet de réduire l'empreinte carbone du bâtiment de 30 % à 60 % par rapport aux solutions conventionnelles : chaque construction en bois constitue ainsi un puits de carbone. Il est aussi recyclable, modulable et performant sur le plan thermique, contribuant à l'efficacité énergétique du parc immobilier.

Face à l'urgence climatique, le bois est un outil incontournable pour la décarbonation de la construction. Il permet la construction bas-carbone, s'inscrit dans une économie circulaire et durable, et dynamise une filière forêt-bois française qui valorise nos ressources locales.

Des projets d'envergure se développent partout en France. La construction bois n'est plus réservée aux maisons individuelles : elle permet de construire des immeubles de dix, voire de douze étages ainsi que des lycées, des salles de spectacle ou des complexes sportifs. En 2024, une progression continue du nombre de chantiers d'envergure a été observée, portés par des maîtres d'ouvrage publics et privés, preuve de la confiance qui s'installe malgré la complexité des normes et réglementations.

S'agissant du recyclage et du réemploi des déchets, le bois bénéficie d'un des meilleurs taux de revalorisation des matériaux du secteur du bâtiment : 92,5 %, c'est-à-dire que seulement 7,5 % des déchets-bois sont enfouis. C'est une performance remarquable qui témoigne de l'engagement historique de la filière dans une gestion responsable des ressources. Par

conséquent, il est difficile de comprendre que les entreprises de construction doivent participer à la complexe filière à responsabilité élargie du producteur (REP) produits et matériaux de construction du secteur du bâtiment (PMCB), alors qu'elles prenaient déjà en compte la valorisation. Cette REP est un malus qui pèse sur l'usage du bois.

Toutefois, un défi reste à relever : seuls 2,5 % des produits sont valorisés. Le problème provient des normes et des réglementations des matériaux revalorisés.

La construction bois est une réponse concrète aux défis de notre siècle : urgence climatique, réindustrialisation verte, relocalisation des filières, emploi qualifié et local. Elle a besoin de visibilité, de reconnaissance et d'un appui politique très clair. En la soutenant, vous soutenez une filière stratégique, moderne, durable et profondément française.

M. Dominique Weber, président du Comité stratégique de la filière bois. La filière bois a été reconnue en 2014 comme une des vingt-et-une filières stratégiques de l'industrie française, représentant 12,8 % des emplois du secteur secondaire dans notre pays. Les derniers comptages en 2023 dans le cadre de la veille économique mutualisée font état de près de 420 000 emplois sur tout le territoire, pour une valeur ajoutée de 30 milliards d'euros.

La valeur ajoutée provient essentiellement des métiers du bâtiment, en particulier de la construction, mais également de la pâte à papier, de l'ameublement, de l'emballage et de l'énergie. Ainsi, la chaîne de valeur est étendue et les emplois sont durables et localisés sur les territoires. Il convient de défendre cette filière.

Depuis la sortie du covid, les investissements industriels en France accélèrent, portés par des appels à projets comme France Relance puis France 2030. De 2021 à fin 2024, près de 2,1 milliards d'euros d'investissements supplémentaires ont été engagés dans la filière, pour un total de 4 milliards d'euros par an. L'accélération touche aux procédés essentiellement industriels, à la fois la capacité de sciage et le séchage. Alors qu'une des faiblesses de la France était le retard de la première transformation par rapport à l'Allemagne ou à l'Autriche, les appels à projets pilotés par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) ont eu d'excellents résultats, surtout vu le contexte.

Les investissements dans les capacités de sciage sont dirigés vers la fabrication de produits d'ingénierie pour le bâtiment, mais également vers la cogénération : de nombreuses entreprises de première transformation utilisent leurs déchets pour produire de l'électricité et travailler ainsi en autoconsommation.

Le rattrapage des investissements est loin d'être terminé. Actuellement, seulement 55 % de la croissance annuelle de la forêt est récoltée, contrairement à des pays comme l'Autriche ou l'Allemagne qui coupent presque l'équivalent de la croissance biogénique annuelle. L'enjeu est de

relocaliser en France des produits industrialisés, principalement à destination du bâtiment, secteur qui tire le marché, mais aussi de l'ameublement : nous avons des champions dans la fabrication de cuisine, avec des modèles économiques portés par l'investissement industriel.

Il est crucial de continuer à soutenir ceux qui investissent dans la filière : nous ne sommes pas si nombreux. Le secteur compte 60 000 entreprises, dont beaucoup de petites et moyennes entreprises (PME) et de très petites entreprises (TPE). Il faut les consolider sur des marchés d'avenir. Par exemple, la décarbonation du bâtiment passera indéniablement par la filière bois.

La part de marché du bois dans le bâtiment en France est actuellement de 9 % à 10 %, mais il est possible de passer à 20 % comme en Allemagne, en Autriche ou en Suisse. À ce titre, la réglementation relative aux incendies est en cours d'adaptation. De fait, la filière est en croissance. Quelle autre filière a créé 50 000 emplois depuis 2016 ? Il faut continuer à la soutenir, car nous avons d'énormes besoins d'investissements face au changement climatique qui affecte énormément la ressource. Il faudra trouver un moyen de sortir le bois de la forêt pour ne pas le laisser dépérir, sachant qu'une abatteuse coûte 700 000 euros !

Les entreprises de travaux forestiers étant de petites entreprises, il faut aider le secteur à passer un certain cap. La réglementation environnementale, de plus en plus lourde, pèse sur le temps d'exploitation en forêt : il est paradoxal de construire des usines sans pouvoir les alimenter !

Le changement climatique impose un renouvellement forestier plus rapide. Un tiers du bois extrait par l'Office national des forêts (ONF) est dépérissant. Même si le fait qu'il soit récolté prioritairement représente un biais, le signal est clair : il faut récolter la ressource, la transformer et, si possible, le faire en France.

M. Frédéric Coirier, président-directeur général du groupe Poujoulat. Poujoulat est un groupe industriel français, spécialisé à l'origine dans la fabrication de conduits de cheminée et de cheminées industrielles. Nous sommes leader européen en matière de biomasse, avec un équipement sur cinq dédié à cette énergie et vendu en Europe. Nous sommes également leader français des granulés de bois, des bûches et du bois d'allumage.

Les pays européens mènent actuellement une réflexion stratégique sur leur politique énergétique, à l'image de la programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE) en France : souveraineté énergétique et industrielle, électrification des usages... Toutefois, il ne faut pas oublier que l'électricité ne représente que 25 % de l'énergie consommée. L'enjeu est d'avoir un approvisionnement en énergie de qualité au meilleur coût, tout en restant vigilant à l'état de nos réseaux ; en la matière, la France est plus en avance que l'Espagne. Il faut garder à l'esprit notre extrême dépendance aux fossiles, lesquels représentent encore les deux tiers de notre consommation d'énergie. Le bois, lui, est une énergie locale.

En quelques chiffres clés, le bois-énergie représente en France un quart de la chaleur produite dans le secteur du logement, contre 18 % en Europe. Il alimente environ 10 millions de logements, soit un sur trois dans notre pays et 50 % des maisons individuelles. De fait, 8 millions de maisons sont équipées pour recevoir cette source d'énergie : poêles, inserts, chaudières... Quelque 2 millions de logements sont alimentés par des réseaux de chaleur, au nombre de mille en France. L'industrie compte 5 000 chaufferies-bois, notamment dans l'industrie du bois – c'est naturel : les déchets sont sur site –, l'agroalimentaire et la chimie.

Le bois-énergie est aussi un outil de résilience, notamment en période hivernale. Le parc de production d'énergie à partir de bois installé en France couvre l'équivalent de la production de dix centrales nucléaires. Sans ces installations, notre pays aurait probablement connu de grandes difficultés à l'hiver 2022. La Bretagne, qui n'est pas forestière, est la région la plus équipée en France en installations de production d'énergie à partir de bois, car elle est aussi celle où les tensions énergétiques sont les plus importantes. Le bois-énergie est le plus utilisé lorsque l'électricité renouvelable est la moins disponible : il va donc de pair avec l'électrification des usages.

Le bois-énergie est une source de chaleur décarbonée, compétitive – elle est de deux à trois fois moins chère que les autres sources d'énergie –, locale et riche en emplois : 50 000 sont non délocalisables, dont 35 000 dans le chauffage individuel et 15 000 dans le chauffage collectif. Plus de 150 usines de production d'énergie à partir de bois se trouvent sur le territoire.

Cette ressource est une chance de réindustrialiser certaines régions rurales en difficulté. J'ai moi-même investi lourdement dans le Berry et la Haute-Saône, territoires où de tels investissements n'étaient pas forcément attendus. Plus de 85 % de la valeur ajoutée du bois se crée en France. Peu de secteurs peuvent autant se prévaloir de cette échelle de proximité !

Le bois-énergie est un maillon essentiel de la filière bois. Il contribue à l'équilibre des forêts, même si aucune n'est destinée à cet usage. En effet, nous sommes plutôt un complément idéal à la production de bois d'œuvre et de construction, à l'emballage et à l'industrie, notamment du panneau et du papier. J'en veux pour preuve que nos plus grands industriels, comme les scieries, les panneautiers ou les papetiers, sont systématiquement équipés d'une installation de cogénération et, pour beaucoup, d'installations fonctionnant aux granulés de bois, lesquelles permettent de valoriser leurs coproduits. Cette complémentarité fait partie de leur équilibre économique.

Le bois est aussi une part de notre art de vivre et de notre culture, particulièrement dans la cellule familiale. De nombreuses études européennes montrent que le bois-énergie est bon pour la santé, en tant que déstressant.

Contrairement aux idées reçues, la consommation de bois-énergie n'augmente pas : elle progresse dans les réseaux de chaleur et l'industrie, mais elle baisse significativement dans l'habitat individuel. La forêt grandit, elle a

du potentiel, elle a besoin de se transformer et elle doit donc être exploitée ; or le bois n'est pas assez mobilisé. Il est difficile à sortir des sites du fait d'un manque d'équipement ou d'entreprises dédiées.

La qualité de l'air s'améliore très vite. Les émissions liées au bois-énergie ont déjà baissé de 10 % ces dix dernières années et elles baisseront presque des deux tiers sur les dix prochaines. Le sujet est en passe d'être réglé. La trajectoire est vertueuse : elle allie sobriété énergétique, développement local, qualité de l'air, pouvoir d'achat et souveraineté.

Pourtant, il existe une volonté de brider le développement de cette source d'énergie. Comme j'ai pu le constater à la suite de nos rencontres avec les administrations, le potentiel est sous-estimé. Le « bouclage biomasse » systématisé le placement de cette énergie en bas de l'échelle des usages et rend la filière responsable des problèmes de qualité de l'air.

Concernant le potentiel, les chiffres que je vous ai fournis précédemment parlent d'eux-mêmes.

Concernant la qualité de l'air, les services de l'État communiquent depuis de nombreuses années des chiffres erronés : puisque le bois-énergie serait responsable de plus de 60 % de la pollution aux particules fines, nous avons été stigmatisés. Des études convergentes du Centre essais recherches des industries de la cheminée (Ceric) et du syndicat des énergies renouvelables ont finalement éclairé les pouvoirs publics : le bois-énergie n'est responsable que de 15 % à 20 % de la pollution. Le Roquelaure de la qualité de l'air a rétabli la vérité en reconnaissant que 18 % des émissions de particules fines sont issues du logement résidentiel, donc pas seulement de cette ressource. Comment peut-on se tromper à ce point ? Il faut réparer cette injustice.

Concernant le « bouclage biomasse », une étude a compilé tous les desiderata des consommateurs existants et les desiderata potentiels des consommateurs futurs. Des hypothèses extrêmement ambitieuses ont été mises sur la table et il est probable que beaucoup de projets ne se réaliseront pas. Il est quoi qu'il en soit possible de faire plus avec moins. Il serait donc logique de demander aux futurs consommateurs de faire autant d'efforts que les consommateurs existants.

Je terminerai sur une note positive et optimiste. Plus de 50 millions de maisons européennes sont équipées d'un appareil de chauffage au bois, soit une sur deux. Dans les pays les plus électrifiés, comme en Scandinavie, le taux d'équipement monte à 80 %, ce qui est peut-être la voie à suivre. Actuellement, le parc est composé à 40 % d'appareils anciens, responsables de 75 % des émissions polluantes. Il est donc essentiel de s'attaquer à ce problème.

D'après une étude européenne menée par l'association européenne des fabricants et le laboratoire Ceric, il sera possible d'ici à 2035 d'équiper 10 % de logements supplémentaires en consommant 25 % de bois en moins, en divisant par trois les émissions et en créant plus de 100 000 emplois. C'est une opportunité extraordinaire pour l'Europe et la France de gagner en souveraineté, en compétitivité et en potentiel industriel.

Je conclurai en adressant quelques recommandations.

Premièrement, il faut promouvoir collectivement le bois-énergie performant et valoriser son rôle essentiel dans le mix énergétique. Il est anormal que notre potentiel soit si peu valorisé, voire qu'il soit critiqué.

Deuxièmement, il faut accélérer le renouvellement du parc d'appareils. Soutenir l'acquisition d'équipements performants est essentiel.

Troisièmement, il faut promouvoir l'utilisation de combustibles de qualité et labellisés. Cela nous permettra de consommer mieux et moins : les produits de qualité permettent de baisser les consommations de 25 % à 30 %.

Enfin, il faut encourager les bonnes pratiques, soutenir la montée en professionnalisation et éduquer le consommateur. À ce titre, l'Ademe a lancé d'efficaces campagnes d'information. La France a un vrai potentiel : il ne faudrait pas le gâcher.

M. Philippe Denavit, président du groupe Malvaux. Je dirige un groupe industriel français disposant de neuf implantations, de trois usines et de quatre dépôts logistiques sur le territoire national. De plus, 100 % de notre fabrication est française. Nous distribuons essentiellement nos produits sur le marché national au travers des réseaux de la distribution professionnelle, grand public et industrielle. Le groupe emploie environ 400 personnes, soit 1 % des effectifs de la filière.

Notre secteur subit une double peine : les exigences assurantielles sont de plus en plus lourdes et le désengagement des assureurs va croissant. Seulement 10 % de ces derniers s'intéressent encore à la filière bois, ce qui met en péril la pérennité même de nos activités. Je vous donnerai quelques exemples de réalités vécues sur le terrain, illustrant les difficultés quotidiennes des entreprises.

Les coûts sont devenus insoutenables. D'après des remontées des acteurs de la filière bois, les primes d'assurance ont au minimum doublé sur les trois à quatre dernières années, voire triplé pour certaines, malgré l'absence de sinistre. Lorsque les garanties sont encore disponibles, elles ne couvrent plus 100 % du risque : désormais, le porteur principal s'engage à hauteur de 30 % à 40 %. Il est donc obligatoire d'avoir recours à plusieurs co-assureurs et il est difficile de couvrir l'intégralité du risque, quelle que soit la situation de l'entreprise.

Parallèlement, les franchises atteignent des niveaux absurdes. Un négociant m'a fait part de ses préoccupations : alors même qu'il n'avait pas d'activité industrielle – le risque est donc moindre –, la franchise exigée pour 800 000 euros de stock était de 400 000 euros. Il s'agit donc de s'assurer pour ne pas être assuré : en cas de sinistre, il ne serait pas en mesure de reconstruire son entreprise ! Cette problématique concerne non seulement les PME, mais également les industriels de plus grande taille, pour lesquels la franchise peut représenter 40 % du montant global assuré.

Les exigences des assureurs sont de plus en plus nombreuses. Elles sont légitimes, car elles conditionnent la couverture à la mise en place de dispositifs complexes et coûteux, par exemple l'organisation d'audits réguliers, sachant que ces derniers sont financés par les assurés. Personnellement, je verse 9 000 euros par an pour que des collaborateurs des compagnies d'assurance viennent auditer mes usines et me disent que je ne suis pas aux normes, ce qui augmente ma prime d'assurance !

Ces mesures sont utiles, car nous sommes les premiers à vouloir sécuriser nos outils industriels. Mais ce sont des investissements lourds, souvent pluriannuels, qui n'ont pas de rentabilité immédiate pour l'entreprise. Et nous devons nous engager de façon pluriannuelle, alors que les assureurs s'engagent sur des contrats annuels qui nous laissent sans visibilité ni garantie de renouvellement d'année en année.

Par exemple, une de nos usines, d'environ 10 000 m² et pour laquelle j'ai fait un investissement supérieur à 1 million d'euros de *sprinklage*, a vu sa prime d'assurance doubler sur les quatre dernières années. Ces modalités d'assurance ne récompensent pas la prévention et quels que soient nos efforts, les assureurs continuent d'appliquer des hausses systématiques.

Le spectre de « l'inassurabilité » pèse sur les dirigeants, ils ne peuvent pas savoir si leur activité pourra continuer à être assurée. Dans ces conditions, comment voulez-vous investir et mener des projets ? Des assureurs se retirent, à peine un assureur sur dix couvre la filière bois – les autres refusent purement et simplement de couvrir les risques, en traitant de la même façon des négociants en bois et des entreprises à risques industriels plus sensibles. Or, il y a matière à discuter, la sinistralité réelle reste faible, en particulier les risques sur les dépôts de bois – ceux des négociants comme ceux des industriels – sont quasiment nuls.

J'ai par exemple une usine datant de 1928, elle a grandi avec le temps et s'étend sur 2,5 hectares ; il faudrait en refaire la toiture intégralement pour la doter d'un système de *sprinklage*, ce qui est impossible. Nous avons donc mis en place des solutions alternatives, comme des surveillances nocturnes et des réseaux d'inspection. Cependant, depuis 2022, l'assureur m'a proposé de doubler la prime d'assurance et de mettre en place une franchise de 10 millions d'euros, ce qui signifie qu'en réalité, je ne suis plus assuré. Nous avons donc mis en place nos propres équipes de surveillance et de veille sur le site industriel, ainsi que des relations avec les pompiers. Cela coûte, mais nous ne pouvons plus assurer ce site sans stopper l'exploitation ou en reconstruire un autre à côté – ce qui représente un investissement de 2,5 millions d'euros. Ce cas de figure se retrouve chez les fabricants de meubles et un grand nombre d'acteurs industriels, souvent des entreprises familiales qui existent depuis longtemps, qui ont grandi au fil du temps, mais ont aujourd'hui des niveaux de rentabilité faibles en raison de la crise économique. Il n'est pas facile pour elles d'investir à fonds perdus, mais elles ont besoin d'être assurées.

Le refus de renouvellement d'assurance peut signifier la fin d'une entreprise, même saine et rentable. Le défaut d'assurance complexifie la vie de l'entrepreneur en lui coupant l'accès à certains prêts, à des contrats et marchés publics qui ont des conditions d'assurance. Des entreprises vivent donc avec une épée de Damoclès, nous aimerions trouver une solution d'ensemble. Je ne suis pas venu me plaindre, mais vous rendre compte de la situation et vous présenter des solutions auxquelles nous pensons.

La première piste consiste à soutenir les investissements de prévention, pour que les entreprises accèdent plus facilement au crédit ou aux aides publiques pour moderniser leurs équipements sans compromettre leur équilibre économique. Il faut des financements longs, peu coûteux et des garanties, probablement des garanties d'État.

La deuxième piste serait de créer un mécanisme de garantie publique ou de coassurance mutualisée pour les secteurs à risque spécifique. Cela existe déjà dans d'autres filières, cette garantie donnerait aux entreprises la possibilité de continuer à fonctionner sans être sous la menace d'une rupture d'assurance.

Enfin, il faut rapprocher les acteurs, nous avons besoin de l'État pour coordonner une discussion entre les organisations professionnelles et les assureurs de façon à mieux distinguer la nature des risques. Il y a des façons de réduire les risques en répartissant les stocks, en réorganisant les flux, nous le faisons lorsque nous ne sommes plus assurés et nous sommes prêts à en parler avec les assureurs. Il faut pour cela une table ronde permanente organisée par l'État, ou bien nous allons dans une très mauvaise direction.

La filière bois est une filière d'avenir. Elle porte une partie de la solution aux grands défis climatiques en fournissant des matériaux durables, en stockant le carbone, en développant des emplois non délocalisables. Il serait paradoxal de promouvoir le bois comme une ressource stratégique tout en rendant son exploitation économiquement invivable. La transformation industrielle est décisive car si on ne transforme pas, si on n'exploite pas la forêt, on n'est alors pas capable de fabriquer des panneaux, des avant-produits pour le bâtiment, des éléments de charpente. Le marché européen ne nous a pas attendus : les industries allemande et autrichienne sont fortes, nos voisins utilisent beaucoup de bois et si nous n'exploitons pas notre ressource, c'est une ressource étrangère que nous allons consommer. Ce que nous défendons aujourd'hui, ce n'est pas un privilège, c'est la possibilité de continuer à produire, à investir et à embaucher dans une filière essentielle à la transition écologique. Nous sommes prêts à faire notre part, mais nous avons besoin de règles plus justes, de visibilité et d'un accompagnement à la hauteur des enjeux.

M. Olivier Rietmann, président. – Merci à vous quatre pour vos propos liminaires, qui se complètent très bien.

M. Guillaume Gontard, corapporteur. – Avec Michel Canévet, nous avons choisi de nous concentrer sur les facteurs qui pèsent sur les entreprises, au-delà des charges telles qu'on les comprend en général. Nous avons

sélectionné deux thématiques particulières : la question des assurances, vous en avez parlé, et la question énergétique, dans un contexte d'augmentation des coûts de l'énergie, que ce soit le gaz ou l'électricité, mais également de changements réglementaires, en partie liés à la décarbonation et qui ont un impact sur la compétitivité des entreprises.

La question des assurances ressort comme une véritable problématique, en termes de coûts – avec des primes qui augmentent considérablement et brutalement – mais aussi d'instabilité, avec des contrats que les compagnies décident de ne pas poursuivre. On en vient à ces situations que vous dites, où les entreprises n'ont plus d'intérêt à s'assurer, à supposer qu'elles le puissent, en particulier du fait des conditions posées par les assureurs, parfois peu compatibles avec l'ancienneté des installations. Ce problème existe aussi dans d'autres secteurs, comme l'agroalimentaire ; la mise en place d'un fonds de soutien aiderait à sécuriser les bâtiments, à condition que les assurances jouent le jeu sur les primes. Il me paraît également important qu'une discussion régulière se tienne entre assureurs et entreprises, pour mieux identifier les problèmes et avancer, les entreprises ont besoin de visibilité.

Ensuite, la question énergétique est cruciale et il faut remettre sur la table la question du bois-énergie et de la biomasse. Notre vision est trop électrique, en particulier pour le chauffage. Dans la commission d'enquête sur les politiques de rénovation thermique dont j'ai été le rapporteur, nous avons souligné l'importance de l'utilisation du bois-énergie, notamment à travers les réseaux de chaleur – il faut préserver et développer cette énergie. Quel est, cependant, l'impact du coût de l'électricité sur la filière, en tenant compte en particulier des contrats de fourniture, qui varient avec la taille de l'entreprise ? Les entreprises de la filière bois ont-elles du mal à contractualiser à plus long terme ? Et ne pensez-vous pas qu'il manque une tranche de contrat d'électricité, pour les entreprises qui sont au-dessus des 36 KVA, qui auraient besoin d'un encadrement des prix et de plus de visibilité ? Les métiers du bois sont souvent liés à l'hydroélectricité, les scieries se sont installées historiquement à proximité des barrages ; cependant, où en est-on aujourd'hui de la cogénération, et en particulier de la réutilisation de l'électricité dans les entreprises elles-mêmes ?

M. Dominique Weber. – Concernant l'assurance, la piste de la provision sur investissement n'a pas été évoquée, alors qu'elle est très intéressante, en particulier parce qu'elle ne coûterait pas à l'État, hors le report de l'impôt. La filière en fait la demande depuis longtemps, c'est un outil à mobiliser pour aider l'investissement.

La crise sur l'énergie s'est atténuée par rapport à ce qu'elle était il y a deux ans, où les factures d'électricité ont pu quadrupler. Nos besoins électriques sont à surveiller, il nous faut effectivement des contrats moyen-long terme sur des puissances modérées.

L'autoconsommation et la cogénération sont indispensables pour équilibrer l'exploitation de l'entreprise de première transformation. Ce sont des outils pour baisser le coût d'exploitation, qu'utilisent nos compétiteurs européens, il faut soutenir leur utilisation.

Le bois est une filière d'équilibre, l'énergie n'est pas là pour prendre la place du bois d'œuvre. L'affaîssement du puits forestier sera compensé par un puits carbone dans les matériaux. En réalité, le bois énergie équilibre le tout, et il est important qu'il ait sa ressource, ce qui demande aussi des mobilisations du bois d'œuvre plus importantes qu'aujourd'hui. Aujourd'hui, il y a un problème d'accès à la ressource. Le paradoxe est que l'exploitation forestière est compliquée par des conditions climatiques plus défavorables, et par une réglementation environnementale qui se durcit et empêche une exploitation normale de la forêt, alors même que la forêt en a besoin. Or, si nous n'avons pas ce bois dans les usines, nous n'aurons pas de quoi faire de la cogénération.

M. Frédéric Coirier. – Nos usines relèvent en général des électrosensibles. Nous pouvons trouver des contrats compétitifs pour acheter de l'électricité à 3 ans, à 5 ans – en réalité, la seule inquiétude concerne le mécanisme qui succèdera à l'Accès régulé à l'électricité nucléaire historique (Arenh). Actuellement, il est possible d'acheter en France une électricité plus compétitive que chez nos voisins – cela explique aussi pourquoi peu de gens se sont engagés sur du très long terme : ils avaient des solutions pour l'immédiat. La difficulté concerne ceux qui ont signé des contrats fin 2022 quand l'électricité était chère, et à qui les fournisseurs refusent de baisser leur tarif – une telle attitude est inacceptable, il faut trouver une solution pour que ces industriels puissent étaler leur réengagement, sinon la charge est insupportable.

La chaleur est un point important pour le bois-énergie. Nous consommons beaucoup de chaleur pour sécher notre bois et nos granulés. Il faut une continuité des mécanismes de soutien, comme la cogénération et les fonds chaleur, c'est un moyen très précieux de répondre aux besoins importants de chaleur pour sécher le bois, et finalement pour pérenniser les sites.

L'industrie représente, au total, 20 % de la consommation électrique française, les électrosensibles en prennent la moitié : le problème ne paraît donc pas insurmontable, il y a des solutions, la valorisation de la filière bois passe par là.

Mme Pauline Martin. – Si vous deviez hiérarchiser entre les problèmes qu'il faut traiter, par lequel d'entre eux commenceriez-vous ?

M. Clément Pernot. – Dans le Jura, lorsqu'on parle de filière, on pense immédiatement au Comté, puisque l'activité va de la ressource au produit fini, du lait au fromage ; par comparaison, je ne pense pas que vous fonctionniez comme une filière, car vous n'avez pas de partage organisé de la valeur ajoutée.

Notre forêt est en grande difficulté, elle a été touchée par le scolyte, qui a été une véritable pandémie pour notre territoire. Dans le Jura, notre forêt est malade du fait des évolutions climatiques, l'ensemble de la forêt nationale va être touchée – vous n'avez pas parlé de ces difficultés pour la ressource, alors que c'est la priorité absolue.

Je crois que vous gagneriez à vous organiser en filière, avec une maîtrise de la ressource jusqu'au produit, il me semble que c'est la seule façon de faire pression sur les autorités – je crois qu'elles ne bougeront pas à moins de cela. Nos agents des eaux et forêts font ce qu'ils peuvent pour la ressource, ils mènent des expériences locales sur des parcelles, ils font des tentatives de plantation diverses et variées ; mais le temps qu'ils en étudient les résultats, le problème est déjà passé à une autre échelle. Il faut agir plus fort, faire une sorte de plan Marshall pour la forêt, et si la filière était organisée, les industriels pourraient faire valoir leurs intérêts et mettre en avant la nécessité de s'adapter rapidement pour que la forêt devienne une véritable richesse pour le pays. Sur le volet énergie, nous avons tenté localement un dispositif soutenu par des communes, qui allait de la forêt jusqu'à la vente de chaleur ; nous avons vu combien c'est compliqué quand on n'a pas la main sur la ressource. Les sacs de pellets sont passés de 3,50 à 14 euros, on ne maîtrise pas les coûts si on n'a pas la main sur l'ensemble du circuit, de la ressource jusqu'à la production.

Comment vous, les industriels, pouvez-vous agir pour structurer une filière, y compris en vous appuyant sur les collectivités publiques, pour faire pression au niveau national ?

M. Olivier Rietmann, président. – Avec Daniel Gremillet, nous avons organisé une audition au moment où le prix du pellet avait brutalement augmenté. On nous a expliqué que l'augmentation coïncidait avec l'agression de l'Ukraine par la Russie, car une grande partie de l'approvisionnement de la ressource utilisée pour fabriquer le pellet, provenait de Russie ; il y a eu aussi une psychose à la fin du printemps 2022, lorsque chacun s'est mis à constituer des stocks, et le prix d'un sac de 15 kilos de pellets est passé de 5 euros à 13 euros, avant de revenir à son prix initial.

M. Frédéric Coirier. – Le pellet est utilisé pour des usages collectifs et individuels. Les Anglais en consomment quatre fois plus que nous, en particulier dans des usines qui, auparavant, tournaient au charbon. La crise énergétique a provoqué une ruée sur les approvisionnements, désorganisant les chaînes d'approvisionnement et de vente. Les particuliers se sont jetés sur les produits disponibles, stockant jusqu'à 3 à 4 années de consommation, et ce mouvement a été amplifié par la désorganisation des flux liée au prix du gaz, qui a atteint 300 euros le mégawattheure. Aujourd'hui, le prix du gaz est revenu à un niveau plus normal et le granulé est revenu au prix pratiqué en 2020-2021.

M. Dominique Weber. – La filière est organisée avec une interprofession, France Bois Forêt, qui a vocation à s'étendre à toute la filière : nous nous organisons pour travailler mieux et davantage ensemble.

Il nous faut compter avec la répartition de la propriété forestière en France : les trois-quarts de la forêt sont détenus par 3,5 millions de propriétaires privés, dont 2,2 millions possèdent moins de 1'hectare ; on estime que la moitié seulement de la forêt privée est gérée avec un plan de gestion – pour le reste, il y a bien des cas où des petites parcelles sont partagées en indivision et ne sont tout simplement pas gérées. Le centre national de la propriété forestière (CNPf) aide les propriétaires à se fédérer et à mettre en gestion leurs forêts, mais ce processus est long. L'État pourrait faire un remembrement forestier, comme il y en a eu pour la propriété agricole, cela aiderait certainement – mais on sait bien que les propriétaires privés n'aiment pas que l'État s'occupe de leurs affaires. En tout état de cause, l'échelle du problème à résoudre fait que la solution n'est pas individuelle, mais collective, et à ce titre le rassemblement de la filière autour d'une interprofession unique a du sens.

Nous devons avoir une politique repérable par les pouvoirs publics. Notre comité stratégique se réunit tous les trimestres avec les quatre ministères qui s'occupent de la forêt, c'est déjà un progrès, mais il faut aller plus loin.

M. Olivier Rietmann, président. – Je vous propose cet exercice : citez-nous, chacun d'entre vous et sans reprendre celle de l'autre, une priorité pour les métiers du bois.

M. Dominique Weber. – Il faut soutenir l'investissement industriel, à la fois sur les aspects énergétiques, notamment la cogénération, mais également sur les capacités de sciage, de transformation du bois, pour faire du bois d'ingénierie qui sera utilisé dans le bâtiment, le mobilier ou dans d'autres secteurs de la filière forêt-bois. S'il n'y a pas de crédits budgétaires supplémentaires, la provision sur investissement est une solution qui ne coûterait rien à l'État aujourd'hui, il est intéressant de regarder ce qu'il en est.

M. Philippe Denavit. – La première chose à faire, c'est de nous reconnaître comme une filière unie. Pendant trop longtemps, on a opposé les agriculteurs et les industriels ; nous avons même des interprofessions au sein de nos organisations. J'ai dirigé France Bois Industries Entreprises (FBIE) jusqu'à l'année dernière, nous avons décidé de fermer cette association professionnelle pour faire avancer toutes les organisations professionnelles dans une seule et même direction. Il faut aller plus loin, travailler sur les usages du bois et structurer l'industrie en fonction de la ressource, le mouvement a été initié – en particulier par Dominique Weber, qui, par modestie, ne le dit pas – et il faut le poursuivre.

Le premier sujet pour moi, c'est donc de nous reconnaître comme une filière unie. Cela nous aidera, car nous dépendons de plusieurs ministères, qui doivent se parler. C'est le travail du Comité stratégique de filière (CSF) d'accompagner à la fois les membres des ministères et les organisations professionnelles.

Le deuxième sujet pour moi, c'est l'assurance. On l'a évoqué largement, son incidence est très grande pour l'investissement ; il entraîne le dépérissement des entreprises anciennes et des savoir-faire, il y a urgence à se mobiliser, les industriels sont inquiets.

M. Patrick Maillard. – Le problème assurantiel ne concerne pas uniquement les grosses structures mais également les petites entreprises disposant d'ateliers de 1 000 à 3 000 m². Une entreprise de 1 000 m² représente environ 1,8 million à 2 millions d'euros de chiffre d'affaires, tandis qu'une entreprise de 3 000 m², c'est 4 millions à 4,5 millions d'euros. Les assureurs leur demandent d'investir 300 000 euros, dans des équipements qui ne sont pas productifs et qu'il faut entretenir dans le temps. Des adhérents sont audités parfois plusieurs années après la signature du contrat d'assurance, les auditeurs leur font des prescriptions qui, si elles ne sont pas suivies, ont des conséquences importantes en cas de sinistre : c'est un véritable problème pour les petites structures.

Si je devais citer mes priorités, ce serait d'arrêter que l'assurance « malusse » la filière bois – et de simplifier les réglementations, en particulier pour faciliter l'intégration du bois dans la construction.

M. Frédéric Coirier. – Je mettrais en priorité le renouvellement des quelque 8 millions d'équipements de chauffage au bois, dont 40 % sont anciens et représentent 80 % des équipements – en particulier les foyers ouverts et les équipements de plus de vingt ans. Il faut le faire sans freiner l'augmentation du parc, on peut passer de 8 à 10 millions d'équipements, tout en consommant moins, en produisant plus d'énergie renouvelable, en protégeant mieux les consommateurs des variations de coût de l'énergie et en ayant une énergie plus souveraine. Cela suppose, cependant, que MaPrimeRénov' continue de financer des actions, et qu'un effort particulier soit fait en direction des ménages les plus modestes.

Je reviens sur la question de la filière. Je crois qu'elle existe, en tout cas sur certains territoires. C'est le cas en Haute-Saône, une usine de mon groupe travaille directement avec un exploitant forestier. Nous faisons du bois de construction et nous valorisons nos déchets en énergie *via* des granulés, que nous vendons. Il existe des connexions multiples et variées entre industriels de la première transformation ; nous pensons désormais partout à la valorisation et nous faisons de la deuxième transformation, en intégrant parfois la distribution. Il y a aussi des industriels qui font de l'énergie et qui viennent collecter des déchets pour les transformer. En réalité, il y a de plus en plus d'imbrications entre les secteurs, de travail en bonne intelligence et d'économie circulaire, c'est une évolution d'ensemble.

Sur les « dépérissants », je crois que nous avons une opportunité. Nos voisins allemands et autrichiens ont été plus touchés que nous par le scolyte, ils sont les plus gros scieurs européens et leurs stocks ont considérablement diminué. C'est, pour les scieurs français, qui ont encore un accès plus facile à

la matière, l'occasion de gagner des parts de marché. Il faut certes continuer à planter, mais aussi exploiter tous ces « déperissants » : il y a du hêtre, du chêne, nous sommes capables de transformer des bois impropres à la construction en bois-énergie, nous avons tout un panel de solutions – sachant qu'aujourd'hui, nous ne récoltons que 50 à 60 % du potentiel de croissance de notre forêt, bien moins que nos voisins belges, allemands ou autrichiens qui, eux, ont des problèmes de fourniture parce qu'ils ont été obligés de couper de façon accélérée une grosse part de leur parc à cause des scolytes.

Mme Anne-Marie Nédélec. – Les exploitants forestiers nous disent souvent que la réglementation est de plus en plus contraignante, au point de rendre difficile l'accès à la ressource : qu'en est-il ? De quelles contraintes parle-t-on ?

M. Gilbert Favreau. – Un scieur important du nord de mon département m'a alerté sur l'affiliation obligatoire de la filière bois à la responsabilité élargie du producteur (REP) ; nous nous sommes saisis du sujet au Sénat en adoptant, le 15 mai dernier, la proposition de loi d'Anne-Catherine Loisier pour exclure le bois du versement d'écocontributions sur les produits et matériaux de construction du secteur du bâtiment (PMCB). Qu'en pensez-vous ? Notre débat a montré que si tout le monde s'accorde sur le diagnostic, la solution est plus complexe qu'en apparence, alors que l'impact est évident pour des entreprises du bois : quelle est votre position sur la question ?

M. Michel Masset. – Dans mon département, une usine importante va s'implanter pour faire du lamellé-collé, ce qui inquiète les professionnels : ils se demandent si l'accès à la ressource ne va pas s'en trouver déséquilibré.

Pour compléter les questions sur la REP : quelles sont vos relations avec les éco-organismes, chargés des écocontributions ?

Enfin, quelle est l'incidence des droits de succession sur la propriété forestière, en particulier sur les bois ? Dans le Lot-et-Garonne, les fermes avaient souvent un bois dans leur propriété ; avec les successions, ces bois se sont retrouvés en indivision et leur exploitation devient quasiment impossible : ne faudrait-il pas légiférer, pour prévoir des cas d'expropriation publique par exemple ?

M. Dominique Weber. – L'accès à la ressource est de plus en plus contraint, effectivement. Il y a les événements climatiques, on sort d'années où il a beaucoup plu, ce qui rend plus difficile d'entrer en forêt. Il y a aussi la réglementation environnementale, qui limite l'accès en forêt à certaines périodes de l'année ; il va falloir trouver un terrain d'entente, parce que les équipements doivent tourner – une abatteuse, par exemple, coûte 700 000 euros, les entreprises qui les détiennent sont souvent très petites, elles ne peuvent pas se permettre de laisser ces investissements au repos. Nous sommes tous sensibles à la biodiversité, mais à un moment, il faut savoir ce qu'on veut. On ne peut pas avoir des usines, investir, mettre de l'argent public

et que le bois n'arrive pas dans les usines. Il y a un travail à faire sur l'accès à la ressource. Il faut s'emparer du sujet de la propriété privée mais aussi sur celui de l'environnement, je pense en particulier aux problèmes posés par l'article L. 411-1 du code de l'environnement et ses décrets d'application.

La filière forêt-bois connaît bien la REP, ensuite, puisque nous l'avons mise en place dans l'ameublement. En 2013, 90 % du mobilier était enfoui en fin de vie ; aujourd'hui, 90 % des meubles sont recyclés, le broyat est devenu un intrant important pour les panneaux de particules – les fabricants intègrent plus de 40 % de bois recyclé dans leur production, c'est un élément important pour l'équilibre de la filière. Nous ne sommes donc pas opposés à ce type de dispositif. Dans l'ameublement, nous avons défendu l'idée d'une « *visible fee* », c'est-à-dire une taxe visible tout au long de la chaîne de production. En fait, si l'éco-participation n'est pas visible, elle est réduite par des marges au fur et à mesure de la transformation de la matière. Le bois n'avait pas besoin de la REP pour trouver son recyclage. L'éco-participation n'est pas une mauvaise chose en soi, mais il faut l'adapter, parce que si elle se traduit par une charge triple ou quadruple pour les entreprises, ceci pour un résultat comparable à celui que nous avons déjà obtenu, ce sera difficile. Madame la Sénatrice Anne-Catherine Loisier a fait un bon travail, la proposition de loi que vous avez adoptée comprend un moratoire pour un décret, il faut discuter pour trouver une solution équilibrée.

M. Clément Pernot. – Ce qui est important, c'est que les industriels puissent faire pression, au nom de leur filière. **Je crois, également, qu'il** est temps de légiférer sur la propriété de la forêt, avec des schémas d'obligation, pour que les communes puissent préempter ou exproprier si nécessaire. Nous devons agir pour assurer une ressource à nos industriels, ou bien il ne se passera rien.

M. Frédéric Coirier. – Sur la mobilisation de la ressource, nous ne faisons pas n'importe quoi et il ne faut pas laisser penser que nous faisons mal le travail ou que nous ne respectons pas les règles, parce qu'un tel discours a des conséquences très concrètes sur les professionnels. Nous déplorons des agressions contre des personnes et des destructions de matériel en forêt, des comportements inacceptables. Les professionnels font leur travail correctement, ils investissent et prennent des risques importants, il faut les protéger, expliquer qu'ils travaillent dans le cadre des règles et dire clairement que les agressions qu'ils subissent ne sont pas acceptables.

Sur la REP, ensuite, on nous demande une participation tout à fait disproportionnée, c'est véritablement un scandale quand on sait que nos produits sont valorisés. La REP sur le bois est un impôt de production, un racket qui ne correspond à aucun service. Il faut valoriser les produits, mais sans surfacturation : nous sommes pour l'économie circulaire, mais pas pour cet impôt, qui est exigé sans contrepartie d'un service. J'espère que la ministre Pannier-Runacher, qui s'est saisie du sujet, ira jusqu'au bout de manière à ce que le coût corresponde au service rendu à la collectivité.

M. Olivier Rietmann, président. – Attention quand on parle d'expropriation, la propriété privée est un principe de valeur constitutionnelle. On ne doit pas parler d'expropriation à la légère, car on est alors proche de considérer la forêt comme un bien commun – et pourquoi pas, alors, la terre elle-même. Je m'insurgerai toujours contre cette idée, car la terre est un bien privé qu'il faut protéger.

M. Patrick Maillard. – La REP sur le bois est un véritable scandale. Alors que nous recyclons très bien nos déchets, mon groupe paie actuellement 85 000 euros pour le traitement de ses déchets, et on nous demanderait désormais 220 000 euros. Je ne comprends pas comment des sociétés commerciales peuvent faire un prélèvement dans des entreprises sans surveillance ni garantie de l'usage qui est fait de cet argent.

Comment, ensuite, appliquer la REP alors que les bases de calculs unitaires varient ? Le même produit va être compté en mètres linéaires, en unités, en tonnages et en mètres cubes. Comment imaginer que des sociétés qui ont parfois trois ou quatre salariés et qui ne sont pas équipées en mesure numérique, vont pouvoir faire les calculs nécessaires ? C'est un véritable enfer et une catastrophe.

M. Philippe Denavit. – Le temps du bois n'est pas le temps de la politique. Les décisions prises pour l'environnement ne s'accordent pas au cycle forestier, aux décisions de planter que nous avons prises il y a 15 ou 20 ans. Il faut ouvrir une discussion globale avec les associations protectrices de l'environnement, certaines sont très agressives et soutenues par des politiques.

La REP fonctionne quand il y a de la transparence et que les organisations professionnelles participent à la vie des éco-organismes : c'est ce qui s'est passé avec la filière ameublement. Ce qui est important pour nous, c'est l'équité et la transparence. Dans l'analyse du cycle de vie, on doit tenir compte de la nature des matériaux utilisés. La difficulté vient d'une forme d'opacité des éco-organismes, et du fait que les solutions proposées sont plus onéreuses que celles auxquelles nous parvenons – en réalité, les déchets bois sur les chantiers ne coûtent presque rien, parce qu'ils sont recyclés par les ouvriers du bâtiment qui les utilisent pour divers usages, par exemple pour construire chez eux des niches pour les chiens ; c'est comme cela que les chantiers ont toujours fonctionné. Il faut analyser les coûts pour arriver à un prix raisonnable, sans supporter le coût des éco-organismes ; il faut adapter le mécanisme au coût réel des matériaux dans leur recyclage. Le panneau dans l'ameublement montre l'exemple : l'essentiel des déchets du bois part dans la fabrication de panneaux, avec un coût raisonnable et il est supporté par tous. Il faut faire de même dans le bâtiment ; nous sommes encore loin du compte, ce qui explique les frustrations – mais nous sommes tous concernés et il faut trouver la juste mesure.

VERSION PROVISoire

LISTE DES PERSONNES ENTENDUES

JEUDI 12 NOVEMBRE 2024

Table ronde

France Assureurs

- **M. Paul ESMEIN**, directeur général ;

Groupe P3G

- **M. Jean-Charles PARISOT**, président ;

Fédération des entreprises et entrepreneurs de France (FEEF)

- **M. Léonard PRUNIER**, président.

MERCREDI 5 MARS 2025

Audition

École Nationale d'Assurances

- **M. Pierre-Grégoire MARLY**, directeur.

MERCREDI 12 MARS 2025

Audition

Groupama

- **Mme Laurence BAUDUIN**, directrice générale de Groupama Nord-Est ;
- **M. Christophe GIMOND**, directeur Assurances Entreprises et Collectivités ;
- **M. Adrien VAN DE WALLE**, secrétaire général direction des affaires publiques.

Les Ateliers du Futur

- **M. Thierry LANGRENEY**, président.

MERCREDI 2 AVRIL 2025

Audition

- **M. Jean-Marc ESVANT**, directeur général adjoint de l'entreprise Verlingue ;
- **M. Gilles BENEPLANC**, Directeur général du Groupe Adélaïde.

MERCREDI 16 AVRIL 2025

Auditions

Association nationale des industries alimentaires (ANIA)

- **M. Pierre-Marie DÉCORET**, secrétaire générale, directeur Économie.

Fédération des entreprises et entrepreneurs de France (FEEF)

- **M. Léonard PRUNIER**, président.

MERCREDI 23 AVRIL 2025

Auditions

Arkema

- **M. Frédéric VARTICIAN**, directeur des achats matières premières et énergie ;
- **M. Loïc DE BERGH**, directeur du pôle commodités et énergie ;
- **Mme Virginie GUÉRIN**, directrice des relations institutionnelles.

Groupement des industries françaises de défense et de sécurité terrestres et aéroterrestres (GICAT)

- **M. Jean-Marc DUQUESNE**, délégué général ;
- **M. Lilian EUDIER**, responsable stratégie, études, RSE ;
- **Mme Léa BENASSEM-DURIEUX**, directrice des affaires publiques France & Europe.

MERCREDI 30 AVRIL 2025

Auditions

Ferroglobe

- **M. Jean-Paul CHAPUY**, directeur des Opérations France.

Constellium

- **M. Marc BISSERIÉ**, directeur des achats et de l'approvisionnement durable en alliages énergétiques ;
- **Mme Catherine ATHÈNES**, vice-président groupe, durabilité et affaires publiques Europe.

JEUDI 15 MAI 2025

Audition : table ronde

Confédération nationale de la boulangerie pâtisserie française

- Mme Delphine MAU, directrice juridique ;
- Mme Estelle LEVY, directrice du Développement Territorial ;

Union française des industries des cartons, papiers et celluloses (COPACEL)

- M. Olivier RIU, directeur énergie.

JEUDI 22 MAI 2025

Audition

Centre de recherche en économie et droit de l'énergie

- M. Jacques PERCEBOIS, directeur.

MARDI 27 MAI 2025

Table ronde

Union des métiers du bois

- M. Patrick MAILLARD, président,

Comité stratégique de Filière bois

- M. Dominique WEBER, président,

Groupe Poujoulat

- M. Frédéric COIRIER, président directeur général,

Groupe Malraux

- M. Philippe DENAVIT, président.

Audition

Direction générale des entreprises

- M. Romain CHAMBRE, sous-directeur des matériels de transport, de la mécanique, et de l'énergie ;
- M. Hubert VIRLET, directeur de projet Compétitivité de l'énergie et filière nucléaire ;
- M. Thomas MAINGUY-SOURDIN, chef de projets Transition Écologique.