



ASSEMBLÉE NATIONALE

10ème législature

Exportations

Question orale n° 1190

Texte de la question

M. Michel Meylan attire l'attention de M. le ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce et de l'artisanat sur les difficultés rencontrées par les PME face à la mondialisation de l'économie. Régulièrement la presse fait écho des succès des entreprises françaises à l'exportation et de l'excellence des chiffres du commerce extérieur. Le plus souvent, ce sont les grosses entreprises françaises qui bénéficient de ces succès commerciaux. Les retombées pour l'emploi en France de ces grands marchés internationaux sont bien souvent en deca de ce que leur importance financière peut laisser penser. Lorsque les PME sont associées aux marchés conclus par les grandes entreprises, faute d'un véritable statut de la sous-traitance et en raison de l'inégalité des rapports de force entre les grandes et les petites entreprises, les PME parviennent difficilement à tirer un réel profit de ces grands marchés internationaux. Les PME souffrent d'un sous-dimensionnement, d'une insuffisance de capitaux propres et, bien souvent, d'appuis politiques insuffisants pour pénétrer efficacement les marchés extérieurs. En outre, les grandes entreprises préfèrent contracter avec des entreprises sous-traitantes travaillant dans des pays où le système de protection sociale moins développé pèse moins qu'en France sur les coûts de production. Il lui demande quelles mesures il entend proposer pour soutenir l'accès des PME aux marchés extérieurs et pour mettre en place un véritable statut de la sous-traitance.

Texte de la réponse

M. le président. M. Michel Meylan a présenté une question n° 1190.

La parole est à M. Michel Meylan, pour exposer sa question.

M. Michel Meylan. Monsieur le ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce et de l'artisanat, la presse se fait régulièrement l'écho des succès des entreprises françaises à l'exportation, mais, le plus souvent, ce sont les grandes entreprises françaises qui profitent de ces succès commerciaux: Thomson, Airbus, Dassault et Renault sont les véritables bénéficiaires des grands contrats à l'exportation.

À l'heure où le combat prioritaire est celui de l'emploi, ces marchés constituent des conquêtes. Toutefois, leurs retombées en matière d'emploi sont rarement à la hauteur de l'importance financière des contrats. En effet, bien souvent, nos partenaires commerciaux conservent l'essentiel de la sous-traitance de ces grands marchés. En raison d'un système de protection sociale moins développé et d'une législation du travail moins contraignante, les pays étrangers parviennent à proposer des coûts de production bien moins élevés et lorsque la sous-traitance reste en France, compte tenu de leur petite dimension, les PME ne sont pas en position favorable pour négocier les marchés avec les grandes entreprises exportatrices; elles se voient imposer des conditions particulièrement exigeantes de prix et de qualité.

Les PME, qui représentent plus de la moitié de l'emploi salarié dans le secteur privé, sont les entreprises françaises les plus créatrices d'emplois. Toutefois leur croissance passe par la recherche de nouveaux débouchés. Or les procédures d'appui au commerce extérieur sont mal adaptées aux PME, qui, en outre, sont souvent mal informées à ce sujet. Il convient donc de soutenir la création d'une véritable fonction export au sein des PME.

Les mesures d'appui pour l'embauche de salariés à l'exportation, l'extension des formules de tutorat et de

parrainage, l'assouplissement des criteres d'attribution de la procedure CODEX et l'accès direct des PME aux protocoles financiers, auxquels elles ne peuvent accéder actuellement que dans le cadre de la sous-traitance, sont des points concrets sur lesquels les PME attendent des avancées.

Face à la mondialisation, les PME souffrent également de l'inéquité des règles de concurrence, due au haut niveau de réglementation de notre pays. Les PME de l'industrie du décolletage en particulier subissent les contraintes des réglementations européennes pour l'importation de machines de production, notamment les directives no 89-655 et 89-656 du 30 novembre 1989. Ces règles de sécurité empêchent l'installation de nouvelles techniques de production plus performantes que des pays voisins de l'Union européenne, comme la Turquie ou la Suisse, peuvent, eux, installer.

Par exemple, l'industrie française du décolletage utilise des techniques de production nécessitant l'apport de lubrifiants pour refroidir le métal travaillé. Or des techniques de production plus modernes permettent de travailler le métal à très haute vitesse sans lubrifiant ou de réaliser des micro-fusions, pour des coûts de production très inférieurs aux techniques classiques de décolletage. Pourtant, la réglementation actuellement en vigueur interdit l'utilisation de ces machines de production, entravant ainsi la compétitivité des entreprises françaises vis-à-vis des sous-traitants installés hors de l'Union européenne.

Des lors, comment les petits industriels de Haute-Savoie et de l'Ain peuvent-ils rester concurrentiels face à des usines qui s'implantent à quelques kilomètres de l'autre côté de la frontière avec des techniques beaucoup plus productives ?

Monsieur le ministre, quelles mesures peuvent être envisagées pour desserrer l'étau réglementaire et permettre aux PME d'avoir un accès équitable au marché mondial ? En particulier, quelles mesures entendez-vous proposer pour faciliter l'accès des PME aux marchés extérieurs et mettre en place un véritable statut de la sous-traitance ?

M. le président. La parole est à M. le ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce et de l'artisanat.

M. Jean-Pierre Raffarin, ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce et de l'artisanat. Monsieur le député, votre question est très importante. Elle soulève plusieurs problèmes distincts, mais qui se conjuguent. Pour l'industrie du décolletage dans la région Rhône-Alpes, et plus particulièrement dans les départements de la Haute-Savoie et de l'Ain, que vous m'avez fait découvrir en me faisant rencontrer des industriels locaux, se posent, d'une part, le problème des normes et des contraintes qui leur sont imposées et, d'autre part, celui de la sous-traitance.

Dans les périodes de difficultés économiques, les donneurs d'ordres sont souvent tentés d'«exporter» leurs problèmes et de les transférer sur leurs sous-traitants. Il faut donc ouvrir ce dossier de la sous-traitance pour protéger la relation entre les grandes et les petites entreprises et faire en sorte qu'elle reste équilibrée.

En ce mois de novembre, placé sous le signe de la qualité par le mouvement français pour la qualité, cette dernière apparaît bien comme l'objectif commun qui doit rapprocher le donneur d'ordres de la PME. En aucun cas, elle ne doit être une nouvelle manifestation de la puissance, de la domination du donneur d'ordres qui impose lui-même ses contraintes aux PME sous-traitantes.

Sur l'ensemble des problèmes que vous soumettez à notre réflexion, notamment sur celui de l'accès des PME aux marchés extérieurs, je suis prêt, monsieur le député, à travailler avec vous, en particulier sur le cas spécifique du décolletage. Mon ministère pourrait organiser une réunion sur ces trois problèmes majeurs des normes, de la sous-traitance et de l'accès aux marchés internationaux.

Ce dernier point constituait l'un des chapitres essentiels du «plan PME pour la France» dont nous allons célébrer demain le premier anniversaire. C'est en effet le 27 novembre 1995 qu'Alain Juppé a présenté ce plan à Bordeaux, montrant ainsi toute l'importance qu'il y avait à soutenir les PME dans leur conquête des marchés extérieurs.

Des statistiques récentes fournies par les circuits financiers montrent que 55 % des PME - plus d'une entreprise sur deux - se portent bien et que, parmi elles, 90 %, ont une dimension internationale. C'est dire que cette dimension est aujourd'hui une des clés du succès pour les petites et moyennes entreprises, et donc pour l'emploi. C'est pourquoi nous avons pris plusieurs décisions en la matière.

Nous avons voulu améliorer les procédures financières. Ainsi, en matière d'assurance, les nouveaux produits de la COFACE me paraissent mieux adaptés aux petites et moyennes entreprises.

Nous avons souhaité reformer les organismes de soutien au commerce extérieur pour concentrer nos efforts et les moyens publics sur les entreprises et donc sur l'emploi.

Nous avons adapte la procedure CSNE et incite au developpement de portage des PME par les grands groupes afin que les petites entreprises profitent de l'experience des grandes entreprises.

Dans ce dernier cas, il s'agit d'une proposition d'Olivier Dassault, qui a ete reprise par mon collegue Yves Galland dans son initiative «Partenariat France.»

L'initiative la plus importante a sans doute ete prise par mon collegue Herve de Charette quand il a mobilise tous les ambassadeurs de France sur le dossier PME. J'ai d'ailleurs d'excellents echos sur cette mobilisation, puisque plusieurs dirigeants de petites et moyennes entreprises m'ont signale que le taux des reponses aux lettres qu'ils avaient ecrites aux ambassadeurs etait largement superieur a celui des administrations de ce pays. Nos representations internationales sont vraiment motivees pour aider les PME le mieux possible, pour s'occuper de leurs problemes, pour faciliter leurs relations, organiser leurs contacts. Bref, il s'agit de faire en sorte que la diplomatie francaise soit au cote des entreprises francaises, conformement au souhait du President de la Republique et qu'il a encore repete avec force et conviction au Japon.

Dans cette periode de mondialisation acceleree, il nous faut organiser la mobilisation des petites et moyennes entreprises sur les marches internationaux. C'est essentiel pour notre pays. C'est valable pour tous les secteurs en general et pour celui du decolletage en particulier.

M. le president. La parole est a M. Michel Meylan.

M. Michel Meylan. Je vous remercie, monsieur le ministre, pour cette reponse complete. Ainsi, un plan nouveau sur les exportations des PME viendra s'ajouter a votre plan PME, qui connait une grande reussite dans notre region.

Je transmettrai votre reponse aux industriels du secteur du decolletage et aux elus concernes et, demain, nous pourrons travailler ensemble.

Données clés

Auteur : [M. Meylan Michel](#)

Circonscription : - UDF

Type de question : Question orale

Numéro de la question : 1190

Rubrique : Commerce exterieur

Ministère interrogé : petites et moyennes entreprises, commerce et artisanat

Ministère attributaire : petites et moyennes entreprises, commerce et artisanat

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 19 novembre 1996, page 7208

Réponse publiée le : 27 novembre 1996, page 7535

La question a été posée au Gouvernement en séance, parue dans le journal officiel le 19 novembre 1996