ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

exportations

Question écrite n° 109508

Texte de la question

M. Yvan Lachaud attire l'attention de Mme la ministre déléguée au commerce extérieur sur le faible niveau des exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises françaises. En effet, le déficit du commerce extérieur français (26,5 milliards d'euros en 2005) s'explique de plusieurs manières. Pour le conseil d'analyse économique « la France se caractérise par une absence totale de réactivité de l'appareil productif à la demande tant intérieure qu'extérieure ». D'autres économistes soulignent l'incapacité des PME à innover. Une troisième école considère que les PME françaises n'ont pas une taille suffisante pour pénétrer les marchés étrangers et pour profiter du boom des échanges internationaux. Cela étant, il est incontestable que, entre 1990 et 2003, la part de marché mondial de la France est passée de 6,3 % à 4,9 %, soit une chute de 22 %. Cela va bien au-delà de l'effet mécanique de l'irruption de la Chine sur la scène économique. D'ailleurs, le recul est beaucoup plus faible pour l'Allemagne, le Japon ou le Royaume-Uni. Force est de constater que seules 115 000 entreprises, soit environ 5 % des entreprises françaises, ont des activités à l'export selon les douanes et, parmi ces dernières, à peine 10 % d'entre elles réalisent 90 % des ventes françaises à l'étranger. Par conséquent il la remercie de bien vouloir lui préciser les dispositions nouvelles qu'elle entend prendre afin de renforcer la présence des PME dans les exportations françaises.

Texte de la réponse

Le déficit commercial de la France dépassera sans doute en 2006 le niveau qu'il avait atteint en 2005 (23 Mds d'euros). Toutefois, ce dépassement devrait être d'ampleur limitée. Il s'explique très largement par la poursuite de la hausse des cours du pétrole, qui ont atteint plus de 70 dollars le baril pendant plusieurs mois cet été et ont considérablement alourdi notre « facture énergétique » cette année. En ce sens, la baisse des cours du pétrole à la fin de cette année est une bonne nouvelle. Par conséquent, si on exclut l'effet des cours du pétrole, la situation du commerce extérieur en 2006 est meilleure qu'en 2005 : le solde hors énergie est en effet excédentaire et il est passé de 13 Mds d'euros sur les neuf premiers mois de l'année 2005 à 15 Mds d'euros sur les neuf premiers mois de l'année 2006. Les exportations ont progressé de près de 10 % en valeur sur les neuf premiers mois de l'année, alors que les importations hors énergie ont progressé de 8,5 % (11 % si on considère les importations y compris énergie). En termes macro-économiques, le commerce extérieur va peser sensiblement moins sur la croissance du produit intérieur brut en 2006 qu'il ne l'a fait en 2005. La concentration de notre appareil exportateur sur les grands groupes industriels est effectivement importante. En 2004, les huit premières entreprises à l'exportation ont assuré 13 % des exportations françaises de marchandises et 10 % des exportateurs ont réalisé 95 % des ventes. Les petites et moyennes entreprises françaises ne réalisent que 15 à 16 % de nos exportations, soit moins que leurs homologues allemandes par exemple. C'est pourquoi le Gouvernement a fait du développement économique des PME en général et de l'appui des PME à l'international en particulier une priorité. Le dispositif français d'aide à l'exportation est orienté en priorité vers l'aide aux PME, celles qui exportent déjà, mais plus encore les exportateurs occasionnels, les nouveaux exportateurs, les PME ayant un potentiel à l'export mais qui n'ont pas encore franchi le pas. Il est sophistiqué et multiforme, de manière à coller au mieux à leurs besoins. Il est également évolutif, dans un souci d'efficacité renforcée, et de manière à

prendre en compte les priorités du Gouvernement, dont la principale d'entre elles, l'emploi. Le plan Cap Export, annoncé en octobre 2005 a pour objectif de renforcer le dispositif d'aide à l'exportation, et de le rendre plus simple, plus lisible et plus efficace. Il vise trois objectifs : favoriser l'emploi à l'export, en particulier des jeunes, partir gagner des marchés à l'étranger, et jouer collectif à l'export. Dans ce cadre : le crédit d'impôt prospection commerciale a été étendu à compter du 1er janvier 2006 à l'Espace économique européen, et les indemnités des volontaires internationaux en entreprise (VIE) ont été ajoutées à la liste des dépenses éligibles. Le crédit d'impôt prospection commerciale, qui conditionne l'octroi d'une aide fiscale au recrutement par une PME d'un salarié dédié à l'exportation, est en vigueur depuis le 1er janvier 2005. Le crédit d'impôt porte sur un montant de 40 000 euros avec un plafond de 50 % des dépenses de prospection engagées sur une période de vingt-quatre mois à compter de la date de recrutement d'un salarié dédié à l'export. Ce montant est doublé lorsque les entreprises se regroupent dans le cadre d'un groupement d'intérêt économique ou d'une association (type loi de 1901). Le nombre d'entreprises qui ont bénéficié du crédit d'impôt prospection commerciale en 2005 est de 301, pour un montant de 3,5 M d'euros ; la procédure du volontariat international en entreprise permet à une entreprise d'envoyer un jeune professionnel (18 à 28 ans) à l'étranger pour une mission de six à vingt-quatre mois dans un ou plusieurs pays. Depuis février 2004, les jeunes peuvent rester jusqu'à 165 jours par an dans leur entreprise en France pendant la mission et travailler « à temps partagé » pour plusieurs PME. Le nombre de VIE a progressé de près de 30 % en 2006 et atteignait 4 329 fin octobre ; les traitements et salaires perçus par des personnes ayant leur domicile fiscal en France, et qui exercent leur activité dans la prospection de marchés extérieurs pendant plus de 120 jours au cours de l'année civile dans un État autre que la France, sont exonérés d'impôt sur le revenu à raison des salaires perçus en rémunération de l'activité exercée à l'étranger. Il s'agit de l'extension aux salariés export d'un dispositif fiscal dont l'objet est de faciliter la mobilité de certaines catégories de salariés à l'étranger, et dont bénéficiaient déjà les personnes travaillant sur des chantiers à l'étranger. Les conditions d'application de la mesure d'exonération fiscale, qui s'applique à compter de l'imposition des revenus de l'année 2006, ont été publiées au Bulletin officiel des impôts ; l'État fait un effort accru en matière d'assurance prospection s'agissant de cinq pays pilotes (Russie, Japon, Chine, États-Unis, Inde) pour lesquels la quotité garantie par l'État est augmentée (de 65 % à 80 %). Le nombre de demandes d'assurance prospection sur les cinq pays pilotes au premier semestre 2006 est de 619, soit une hausse de 17 % par rapport à 2005. Il se décompose de la manière suivante : 295 pour la Chine (+ 3 %), 295 pour les États-Unis (+ 33 %), 162 pour le Japon (+ 24 %), 185 pour la Russie (+ 30 %) et 111 pour l'Inde (+113 %) ; l'augmentation de 50 à 70 % de la quotité garantie du produit Oséo de garantie de préfinancement export est effective depuis la fin de l'année 2005. De nouvelles garanties gérées par la Coface pour le compte de l'État, visant spécifiquement à faciliter le financement des entreprises à l'export ont été mises en place récemment : en mai 2005, pour ce qui est de la garantie des cautions, et au début de 2006 s'agissant de la garantie des préfinancements. Ces mesures visent en particulier, mais pas seulement, les PME. Ces nouvelles garanties sont actuellement en phase de montée en puissance, et l'encours est de l'ordre de 18 M d'euros ; la procédure de labellisation a été renforcée, et son périmètre a été élargi aux actions de promotion collectives conduites par les pôles de compétitivité et aux opérations de portage. Sont désormais éligibles, en plus des pavillons France sur des foires et salons, les présentations de produits et savoir-faire, les rencontres d'acheteurs et de partenaires, et les promotions commerciales. Depuis le lancement de la procédure de labellisation en 2003, 526 projets ont été labellisés au bénéfice de 195 opérateurs. Le montant cumulé des engagements est de 7,7 M d'euros, dont 3,4 M d'euros au premier semestre 2006. Les mesures Cap Export ont été largement diffusées au niveau local et régional, afin qu'un nombre important de PME puisse en bénéficier. Une intense campagne de communication a été engagée, s'appuyant notamment sur un dépliant, et sur le nouveau portail de l'exportation, le site exporter.gouv.fr, dont l'un des modules est une base appuis interactive, qui permet aux entreprises de connaître les aides à l'exportation auxquelles elles sont éligibles en fonction de leur taille et de leur localisation géographique. Le premier bilan qui peut être dressé un an après la mise en oeuvre de Cap Export est encourageant, car on constate une utilisation plus intensive de la part des petites et moyennes entreprises des procédures mises à leur disposition, et un intérêt accru pour les pays pilotes, qui sont tous des marchés éloignés.

Données clés

Auteur : M. Yvan Lachaud
Circonscription : Gard (1re circonscription) - Union pour la Démocratie Française

Version web : https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/12/questions/QANR5L12QE109508

Type de question : Question écrite
Numéro de la question : 109508
Rubrique : Commerce extérieur
Ministère interrogé : commerce extérieur
Ministère attributaire : commerce extérieur

Date(s) clée(s)

Question publiée le : 7 novembre 2006, page 11477
Réponse publiée le : 9 janvier 2007, page 259