



En raison de son poids et afin de faciliter son téléchargement, le rapport a été découpé en plusieurs fichiers. Pour permettre la navigation entre les fichiers, utilisez la table des matières active (signets) à gauche de l'écran.

Rapport au Premier Ministre

**EVALUATION DU FONCTIONNEMENT
DU PLAN EXPORT DES ECO-ENTREPRISES**

**Francis SAINT-LEGER
Député de Lozère**

Le Premier Ministre

Paris, le 30 MAI 2005

1143/35/SG

Monsieur le député,

Lancé en 2002, le plan « export des éco-entreprises » (Pexe) a pour ambition de favoriser le développement des éco-entreprises françaises à l'étranger, en particulier des petites et moyennes entreprises (PME).

Ces entreprises qui produisent des biens et services pour la protection de l'environnement et le développement durable (air, eau, sols, déchets, acoustique, surveillance de l'environnement, production propre, utilisation rationnelle de l'énergie, énergies renouvelables) emploient 250 000 personnes sur le territoire national. Elles présentent la caractéristique d'être dispersées et rencontrent, par voie de conséquence, des difficultés à trouver une information centralisée sur les marchés extérieurs.

Afin de faciliter leur développement à l'étranger, le Pexe organise une meilleure analyse de la demande étrangère et des opportunités de marché et met en relation les entreprises dont l'offre collective répond ainsi mieux aux appels d'offres internationaux. Le Pexe s'appuie sur les structures existantes de soutien à l'exportation et facilite leur mise en cohérence grâce à un partenariat entre le secteur privé et le secteur public permettant aux entreprises de définir ensemble leurs priorités d'action collective.

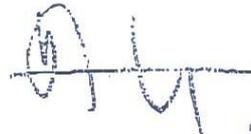
Connaissant l'intérêt que vous portez à ce sujet, j'ai décidé de vous confier une mission consistant à conduire, au terme des deux premières années de fonctionnement du Pexe, une première évaluation de ce dispositif.

Vous examinerez en particulier les résultats obtenus en matière d'exportation des éco-entreprises. Vous évalueriez la pertinence des objectifs du Pexe et des moyens mis en œuvre, en particulier la place réservée aux PME et à leur travail collectif, l'effort en matière de conseil et d'ingénierie, les transferts internationaux de technologies et les modalités de partenariats public-privé. Vous formulerez également des recommandations pour améliorer l'efficacité de ce dispositif.

Pour vous permettre d'accomplir cette mission, un décret de ce jour vous nommera, en application de l'article L.O. 144 du code électoral, auprès du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie et du ministre délégué au commerce extérieur. Vous pourrez, en tant que de besoin, prendre appui sur les services du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie et consulter l'ensemble des organismes publics concernés.

Vous voudrez bien me remettre vos conclusions pour le 30 septembre 2005.

Je vous prie de croire, Monsieur le député, en l'expression de mes sentiments les meilleurs.



Jean-Pierre RAFFARIN

Monsieur Francis Saint-Léger
Député de Lozère
Assemblée nationale
Palais Bourbon
PARIS

INTRODUCTION

La prise en compte croissante des problématiques de développement durable dans nos sociétés a donné le jour à une nouvelle activité économique, le secteur des éco-entreprises. Les éco-activités doivent leur émergence aux politiques environnementales nationales et européennes, voire à des accords internationaux comme le protocole de Kyoto. Une définition de ces activités "*produisant des biens et services capables de mesurer, de prévenir, de limiter ou de corriger les impacts environnementaux tels que la pollution de l'eau, de l'air, du sol, ainsi que les problèmes liés aux déchets, au bruit et aux éco-systèmes*" a été donnée par l'OCDE/EUROSTAT, officialisant ainsi le secteur.

Cette branche économique vise à protéger notre environnement des impacts négatifs des activités humaines, soit en proposant des services, soit en concevant des équipements de nature à prévenir et réduire les pollutions. Ces activités peuvent être le fait des administrations publiques mais aussi d'intervenants privés, auxquels le secteur public délègue une grande partie de ses activités de protection de l'environnement. Ces savoir-faire peuvent apporter des solutions concernant le traitement des fumées, l'épuration de l'eau ou le recyclage des déchets, tout en préservant la compétitivité de l'économie.

L'offre de biens et de services pour la protection de l'environnement, à savoir l'éco-industrie, est un secteur d'importance économique grandissante qui apparaît de plus en plus stratégique pour faire face aux défis du développement durable. C'est un secteur en voie d'internationalisation rapide. Plusieurs pays ont ainsi décidé de renforcer leur politique de soutien à l'export sur ce secteur. Le marché mondial, actuellement de 360 milliards d'euros, est prévu en augmentation de 25% à l'horizon 2010, avec une croissance annuelle de 12% en Asie, de 9% dans les PECO.

L'industrie française de l'environnement se situe au 4^{ème} rang mondial pour sa présence sur les marchés extérieurs en mobilisant autour de 30% de son potentiel d'ensemble, en majeure partie en direction des pays de l'Union Européenne. Les acteurs dominants à l'international sont des groupes de services et quelques PME dont certaines arrivent à consacrer 70% de leur chiffre d'affaires à l'international. Ainsi s'affirme, depuis plusieurs années, un nouveau secteur qui décolle économiquement et emploie aujourd'hui plus de 150.000 personnes. Malgré ces aspects favorables, notamment les technologies de l'eau et de la gestion déléguée de l'eau, la livraison de produits industriels, il existe de nombreux segments, comme l'ingénierie préventive ou la réalisation de technologies de traitement où la présence française est en retrait par rapport à celles d'autres pays leaders. En outre, on constate l'éclatement du tissu français de PME indépendantes.

C'est la raison pour laquelle, Monsieur le Premier Ministre, par lettre du 30 mai 2005, a confié à Monsieur Francis Saint-Léger, député de Lozère, la mission d'effectuer, au terme des deux premières années de fonctionnement, une évaluation sur pertinence des objectifs et des moyens, sur la place réservée aux petites et moyennes entreprises et leur travail collectif ainsi que sur les modalités de partenariat public privé du Plan Export des Eco-Entreprises (PEXE). Ce dispositif a en effet pour ambition de favoriser le développement de ces entreprises à l'étranger, s'appuie sur les structures existantes de soutien à l'exportation et facilite leur mise en cohérence grâce à un partenariat entre le secteur privé et le secteur public permettant aux entreprises de définir ensemble leurs priorités d'action collective.

La mission a procédé à un grand nombre d'auditions de représentants d'entreprises membres du PEXE et des administrations qui lui ont communiqué un nombre important de documents. Elle s'est également efforcée d'appréhender la situation dans d'autres pays en faisant réaliser une étude comparative dans d'autres pays par les Missions Economiques. Elle s'est par ailleurs attachée à faire un diagnostic de cette filière, à identifier les points forts, les dysfonctionnements et les besoins des éco-entreprises.

Enfin, comme l'y invitait la lettre du Premier Ministre, la mission n'a pas hésité à faire des propositions pour avoir une politique d'exportation mieux ciblée et plus efficace pour les éco-entreprises.

SOMMAIRE

Lettre de mission

Introduction

I/ Définition du secteur de l'environnement et des éco-entreprises françaises	1
II/ Evolution économique du secteur des éco-entreprises françaises	3
A/ Au sein de l'économie mondiale	3
B/ au sein de l'économie française	6
1/ la filière des éco-entreprises en France	
2/ typologie des acteurs en France	
3/ place des éco-entreprises dans l'économie française	
4/ comparaison avec les pays étrangers	
C/ Positionnement des éco-entreprises françaises à l'international	19
D/ Place des éco-entreprises dans les échanges extérieurs de la France	21
III/ Action gouvernementale de soutien à l'exportation en faveur des PME	22
A/ La cible principale : le soutien aux PME	22
B/ Les outils de soutien à l'exportation en faveur des PME	23
1/ Une orientation géographique sur des pays à fort potentiel de croissance	
2/ Une réorientation sectorielle (12 segments de marché à l'export)	
3/ Les outils nouveaux ou renouvelés	
C/ Le dispositif institutionnel de soutien au commerce extérieur	29
1/ La rationalisation du réseau des Missions Economiques	
2/ Les Directions régionales du commerce extérieur (DRCE)	
3/ La nouvelle agence Ubifrance	
4/ Le développement des partenariats	
D/ Les procédures de soutien financier	31
1) Les procédures gérées par Natexis	
2) Les aides financières à l'exportation proposées par la Coface	
3) Les procédures du FASEP	
E/ Les nouvelles mesures de CAP Export	35
IV/ Le Plan Export des Eco-entreprises	37
A/ Historique et genèse du PEXE	37
B/ Les priorités du PEXE	38
C/ Les engagements des partenaires du PEXE	39

D/ Organisation, fonctionnement et budget du PEXE	39
E/ Les acteurs du PEXE	43
F/ Des exemples d'initiatives mises en place en région	44
G/ Comparaison avec les dispositifs étrangers de soutien à l'export des éco-entreprises	47
V/ Bilan du PEXE : points forts et dysfonctionnements du dispositif	48
A/ Les résultats du PEXE	48
B/ Les points forts du PEXE	50
C/ Les dysfonctionnements et faiblesses du PEXE	51
D/ Les besoins exprimés par les éco-entreprises	52
VI/ Propositions de la mission parlementaire	55
VII/ Transposition à d'autres secteurs	61
Remerciements	62
Annexe	63

I/ Définition du secteur de l'environnement et des éco-entreprises

La dimension environnementale du développement durable dont l'objectif est de préserver, valoriser voire améliorer l'environnement et les ressources naturelles pour l'avenir, offre aux éco-industries une place centrale.

Les tendances sous l'angle unique du troisième pilier du concept de développement durable (à savoir la protection de l'environnement) à l'exclusion des deux autres (équité sociale et développement économique durable), tous secteurs d'activité confondus, intègre des solutions éco-technologiques (en particulier les technologies propres) ou méthodologiques (en particulier l'éco-conception) ainsi que des équipements et services associés relevant de ce troisième pilier. Il s'agit :

- des éco-entreprises, dont l'offre de service et d'équipements est liée aux technologies préventives et curatives dans les domaines de l'eau, de l'air et des déchets, des sols etc...ainsi que les entreprises du secteur de l'énergie lorsqu'elles mettent en œuvre des technologies liées aux énergies renouvelables.
- de l'ensemble des entreprises, tous secteurs industriels confondus, développant des éco-technologies et celles faisant appel à l'éco-conception de produits, à l'intégration de matériaux de substitution moins polluants dans les procédés de fabrication, à l'analyse du cycle de vie ainsi qu'aux modes de traitement et de recyclage de ces produits en fin de vie.

Les outils d'identification, de gestion de l'environnement et de prévention des risques, les outils d'aides à la décision et/ou d'anticipation vis-à-vis des décisions réglementaires ou d'applications de normes font également partie du champ des services innovants en lien étroit avec le développement durable.

Deux catégories d'entreprises sont susceptibles de développer des activités liées à la protection de l'environnement :

- celles dont les champs d'activités ne concernent pas explicitement l'environnement, mais qui développent, du fait des prescriptions réglementaires et normatives auxquelles elles doivent répondre, ou de façon volontaire en intégrant la protection de l'environnement dans leur stratégie de management et de développement, des méthodes, procédés ou produits répondant à des critères environnementaux (procédés propres, éco-technologies, analyse du cycle de vie d'un produit etc.).
- celles dont c'est le cœur de métier, qui correspondent à l'ensemble des éco-entreprises produisant des biens et des services capables de mesurer, de prévenir, de limiter ou de corriger les impacts environnementaux tels que la pollution de l'eau, de l'air, du sol ainsi que les problèmes liés aux déchets, au bruit et aux écosystèmes (selon la définition internationale adoptée par l'OCDE / Eurostat).

La notion d'environnement et, plus encore, celle de développement durable, impose la prise en compte d'activités multi-sectorielles et de disciplines transversales.

Sont concernées :

> les entreprises et les acteurs qui, tous secteurs d'activités confondus, incluent dans leur développement des démarches et des actions significatives en terme de :

- **technologies propres et sobres** regroupant toute méthode de fabrication ou procédé utilisant le plus rationnellement possible les matières premières et/ou l'eau et/ou l'énergie tout en réduisant la quantité des effluents polluants, des déchets produits lors de la fabrication ou pendant l'utilisation du produit. L'objectif est à la fois de concilier protection de l'environnement et réduction des coûts de production.

- **éco-conception**, c'est à dire la prise en compte de la protection de l'environnement dans la conception des biens et des services. Elle permet de mettre sur le marché des produits plus respectueux de l'environnement tout au long de leur cycle de vie, c'est à dire depuis l'extraction des matières premières jusqu'aux déchets issus de leur fabrication, de leur utilisation et de leur abandon. Elle s'appuie sur différentes méthodes telles que l'analyse du cycle de vie ou l'évaluation simplifiée et qualitative du cycle de vie. L'éco-conception peut s'appliquer aux produits (biens et services) de tous les secteurs (transports, BTP, chimie, électronique etc.).

- **rationalité dans les méthodes de production et de protection des végétaux et de santé animale** pour lesquelles des méthodes plus intégrées doivent être mises au point afin d'éviter le recours systématique aux traitements chimiques et sanitaires.

- **utilisation d'agro-ressources** (ressources renouvelables d'origine agricole telles que les produits, les co-produits et les molécules extraites de végétaux) et **leur valorisation** dans les domaines de l'énergie, de la chimie et des matériaux. Les thématiques concernent les biocarburants, les biocombustibles, les biomolécules et les biomatériaux.

- **services** dédiés au diagnostic, à la mesure, à la sécurité et à la régulation dans l'objectif d'une meilleure **gestion et de diminution de la consommation de l'énergie** ainsi que les outils d'aide à la décision appliqués à la gestion de l'environnement et des risques.

> les éco-entreprises au sens strict, pour lesquels les principaux axes thématiques sont :

- l'utilisation des **sources d'énergies renouvelables et de production d'énergie secondaire à partir de ces ressources** (solaire, hydraulique, éolien, géothermie, biomasse)

- **l'eau et les effluents liquides**, pour lesquels les activités éco-industrielles concernent les techniques en aval de l'utilisation de l'eau (collecte, acheminement et traitement des eaux usées, des eaux pluviales et des effluents industriels) et les activités en amont de l'utilisation de l'eau (captage, traitement et distribution d'eau potable mais aussi l'usage de l'eau à des fins industrielles ou agroalimentaires).

- les **déchets**, pour lesquels les activités concernées sont la collecte, le transport, le tri, le traitement (recyclage, incinération, traitement par voie biologique et physico-chimique, mise en centre de stockage). Les principaux circuits de traitement des déchets collectés, organisés pour certains types, en filières, sont le recyclage, le compostage, les traitements thermiques (incinération, thermolyse) -pouvant s'accompagner de trois modes de valorisation énergétique thermique, électrique, ou cogénération- les traitements physicochimiques et biologiques, le stockage et l'enfouissement en CET de différentes classes.

- les **émissions atmosphériques et les effluents gazeux** dont les rejets de poussières et de polluants dans l'air. Ces derniers sont, pour certains, impliqués dans différents phénomènes tels que l'augmentation de l'effet de serre, la dégradation de la qualité de l'air à l'échelle locale, la bioaccumulation etc. Ces rejets trouvent leur origine dans la production d'énergie, les procédés industriels (exemple : installation de combustion, utilisation de solvants), le secteur résidentiel, les transports mais également l'agriculture, la sylviculture et l'élevage. Les activités liées aux effluents atmosphériques sont les techniques de mesures et d'analyse (spéciation par exemple), les techniques de traitement (filtration, épuration, échange air-eau, bio lavage) et les techniques de modélisation permettant d'estimer les distributions spatio-temporelles des effluents par catégories de sources (industrie, transports, résidentiel-tertiaire) et de quantifier les flux.

- les **sols pollués et les sites contaminés**, dont la pollution résulte des sources diffuses (retombées atmosphériques, utilisation de pesticides et de fertilisants par l'agriculture, épandage de boues de station d'épuration) ou ponctuelles. Les activités dans ce domaine regroupent les techniques d'analyses, de mesures et de traitement pour la réhabilitation de sites orphelins.

- les **nuisances sonores** regroupant les activités liées à la réduction du bruit à la source, la réduction de sa transmission, l'isolation et la qualité acoustique des bâtiments. Sont concernés les bruits provoqués par l'exercice de toutes les activités industrielles, artisanales ou commerciales ainsi que toutes les activités culturelles, sportives ou de loisirs, les bruits de voisinage, les bruits des chantiers de travaux publics, les bruits des transports terrestres et aériens.

- les **risques**

- naturels, pour lesquels les activités renvoient aux objectifs de prévision, de prévention et de protection. Les activités rencontrées concernent la mise en œuvre d'équipements et de services liés à la défense active ou passive susceptibles de modifier suffisamment les effets des phénomènes naturels pour en réduire l'expression et leur vulnérabilité (constructions parasismiques, déclenchement artificiels d'avalanches, zonage etc.)

- industriels : les activités concernées sont l'évaluation des risques d'accidents ou de pollution à grande échelle mais également aux postes de travail et font notamment appel à la métrologie chimique et biologique vers une caractérisation des risques chimiques dus à la pollution globale ou diffuse (aérosols, particules ultra-fines, COV, etc.). Cet axe comprend également l'ensemble des outils d'aides à la décision relatifs à la sécurité industrielle.

- sanitaires, pour lesquels les choix scientifiques et technologiques s'intéressent aux interactions environnement-santé, notamment sur les effets sanitaires des pollutions environnementales. Les sources de pollution concernées couvrent l'ensemble des thématiques environnementales. On peut citer par exemple, la pollution atmosphérique urbaine, l'amiante, les dioxines, le bruit etc.

II/ Evolution économique du secteur des éco-entreprises

A/ au sein de l'économie mondiale

Dans un rapport sur les éco-technologies publié au début de l'année, la DG XI de la Commission européenne estime que **le marché mondial des biens et services environnementaux représentait, en 2003, quelque 500 milliards d'euros**. Ce qui place le secteur au même niveau que les industries spatiales ou pharmaceutiques.

Ce marché dynamique requiert toute une gamme de technologies, de produits et de services en évolution constante (voir graphique ci-contre) en raison des facteurs suivants :

- La prévention de la pollution, une production plus propre et l'éco-efficacité
- La santé humaine et la qualité de vie
- La réglementation et les initiatives de financement public

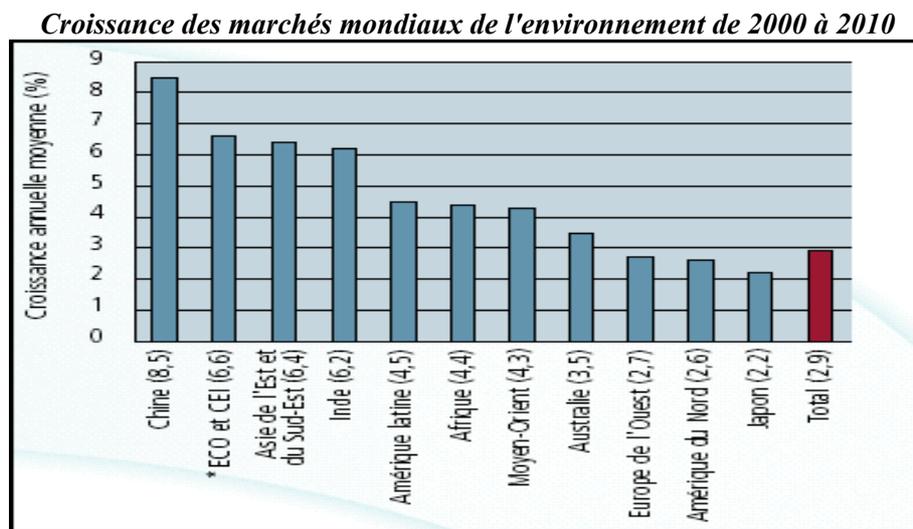
Ce marché dont un fort développement à terme et une internationalisation rapide sont en cours, aura une évolution qui dépendra en particulier des facteurs parmi lesquels :

- l'enjeu technologique, notamment sur les énergies renouvelables : l'approfondissement des marchés est de nature à faciliter la substitution des technologies et des activités propres aux pratiques traditionnelles (la compétitivité des énergies renouvelables s'est ainsi accrue grâce aux économies d'échelle réalisées sur les marchés de l'OCDE)

- la place des politiques bilatérales et multilatérales d'aide au développement qui apportent un appui considérable aux problématiques de l'eau (accès à l'eau potable, gestion des ressources en eau etc.) dont le traitement est généralement très dépendant de financements publics : les

conclusions du Sommet de Johannesburg et du Forum mondial de l'eau, notamment sur la nécessité de renforcer les partenariats public-privé, devraient donner une nouvelle impulsion à ce secteur.

En termes géographiques, la demande mondiale en technologies environnementales est croissante (voir graphique ci-contre) : **les Etats Unis, l'UE et le Japon représentent actuellement, selon les estimations, entre 75% et 90% du marché mondial des éco-industries.** Le premier marché mondial est l'Amérique du Nord, avec 132 milliards d'€, devant l'Union Européenne (104 milliards €) et le Japon (62 milliards €).



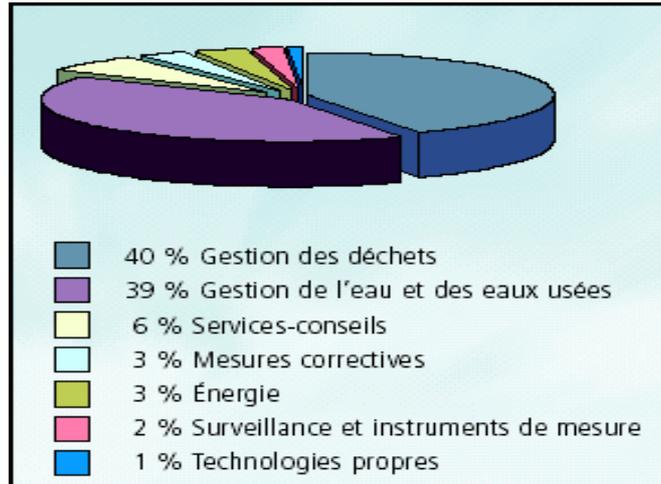
* ECO et CEI = Europe centrale et orientale et Communauté des États indépendants

Source: Global Environmental Markets and the UK Environmental Industry Opportunities to 2010, 2002.

Sur les marchés tiers, les Etats-Unis et le Japon constituent les principaux concurrents des pays de l'Union européenne. Toutefois, comme la part de marché des différents fournisseurs implantés localement est particulièrement élevée dans leurs pays respectifs (97% pour l'UE et le Japon, et 96% pour les Etats Unis) et que les marchés des pays de l'OCDE arrivent à maturité, **les pays émergents deviennent les relais de la croissance du secteur** : selon l'étude conduite par la Commission européenne (DG XI), le marché devrait, dans les 10 prochaines années, croître de 14% par an en Asie du sud Est, 10% dans les PECO et la CEI, 9% en Amérique latine, 8% au Moyen Orient et 6% en Afrique, tandis qu'il connaîtrait une croissance plus lente au sein de la triade (Etats-Unis, Japon, Union européenne) pour laquelle le marché atteint sa maturité. Pour ces pays, d'ici à 2010, elle ne devrait guère dépasser 1% par an. (Source : DREE/MINEFI, Revue Environnement, Novembre 2003)

En termes sectoriels, le marché mondial de l'environnement est aujourd'hui essentiellement constitué par les secteurs des déchets et de l'eau (biens et services correspondants) qui pourraient à terme représenter respectivement 40% et 39% du marché mondial des éco-industries. De plus en plus, le marché est influencé par des préoccupations relatives à l'assainissement des eaux, à la qualité de l'air et aux changements climatiques. Les tendances prévoient un développement soutenu des marchés de gestion déléguée de services (déchets, eau) - mais cette vision est au moins provisoirement retardée en raison du ralentissement économique mondial -, une hausse généralisée des besoins en ingénierie, une montée en puissance du développement de produits et technologies propres et de l'énergie verte (biomasse, solaire, éolienne, hydroélectrique et récupération du méthane). ainsi qu'une forte pression sur les prix des équipements et technologies traditionnels. (Source : DREE/MINEFI, Revue Environnement, Novembre 2003)

Les secteurs du marché mondial de l'environnement



Source: Global Environmental Markets and the UK Environmental Industry Opportunities to 2010, 2002.

Le secteur de l'eau (gestion de l'eau et des eaux usées) représente environ 39% du chiffre d'affaires mondial des éco-industries, les entreprises françaises occupant les 2 premiers rangs mondiaux avec Suez - Lyonnaise des Eaux et Veolia. Ces dernières années ont été marquées par l'accélération du mouvement de concentration internationale du secteur et la volonté de trouver des relais de croissance et d'exporter le savoir-faire des groupes français à l'étranger. Une course à la taille critique s'est depuis engagée entre les principaux protagonistes.

Dans le secteur des déchets, le marché mondial pèse environ 40% du secteur de l'environnement, dont la moitié environ pour l'Europe et plus de 33% pour l'Amérique du Nord. La demande des pays émergents, en Asie du Sud-Est et en Amérique latine, est croissante, en particulier dans le secteur des déchets ménagers. Les acteurs sont d'une part les grands acteurs nationaux leaders dans leurs pays (Waste Management aux Etats-Unis, Rekman en Allemagne, FCC en Espagne, Watco en Belgique), d'autre part des grands groupes plus offensifs à l'international. C'est notamment le cas des français Onyx et SITA.

Dans le secteur des énergies renouvelables, selon les projections de l'Évaluation de l'énergie mondiale réalisée par le PNUE et le PNUD, **le marché mondial des énergies renouvelables devrait à lui seul atteindre entre 40 et 78 milliards de dollars par an d'ici 2010.** Le GIEC a estimé les marchés mondiaux des technologies liées à l'efficacité énergétique à 87 milliards de dollars sur les 30 prochaines années. Les données les plus récentes du baromètre européen 2003 des énergies renouvelables (EurObserv'ER) laissent apparaître que :

- l'éolien représente près de 74 % de la puissance éolienne mondiale installée, l'Europe est plus que jamais le fer de lance de l'industrie éolienne.
- l'énergie photovoltaïque est en phase de croissance. La crise annoncée pour 2003 du marché européen n'a pas eu lieu. Avec 170 MW de capacité supplémentaire installée dans l'UE, l'année 2003 a marqué un nouveau record portant la puissance du parc européen aux environs de 560 MW.
- le marché du solaire thermique de l'Union européenne a véritablement pris une autre dimension depuis 2000 en franchissant la barre du million de m² installés chaque année. Cependant, la filière est relativement fragile du fait notamment de la diminution des subventions dans certains pays.
- la filière production de chaleur à partir de géothermie basse et moyenne énergie dont les applications sont très diversifiées (chauffage logements, chauffage de serres, chauffage de bassins piscicoles etc.) a représenté en 2002 une puissance thermique de 1051,6 MWth.

- la filière production d'électricité à partir de géothermie reste au niveau mondial largement dominée par les Etats-Unis et l'Asie. C'est, au niveau européen, l'Italie qui demeure le principal gisement (avec huit nouvelles unités mises en service en 2002).

Dans les autres secteurs, le marché mondial de l'instrumentation pour la qualité de l'air est dominé par le français Environnement SA et l'américain Thermo Electron qui représentent chacun entre 25 à 30 % du total. La compétition s'exerce surtout sur les marchés asiatiques et sud-américains où les potentiels de croissance sont les plus forts.

B/ au sein de l'économie française

1/ la filière des éco-entreprises en France

L'examen du répertoire national des activités permet d'identifier une filière des éco-entreprises représentée par les codes NAF suivants :

371Z Récupération de matières métalliques recyclables 372Z Récupération de matières non métalliques recyclables 900A Epuración des eaux usées 900B Enlèvement et traitement des ordures ménagères 900C Elimination et traitement des autres déchets	L'enquête annuelle d'entreprise (EAE) du SSSI estimait en 2001, à 1.545 le nombre d'entreprises, de 20 personnes et plus, dans la Naf 90 et à 272 celui dans la Naf 37. Pour la même année, l'enquête de l'INSEE auprès des petites entreprises industrielles et de l'artisanat (EPEI) faisait ressortir à plus de 2.900, le nombre de petites entreprises (moins de 20 personnes) dans la Naf 37
---	--

Toutefois ces codes NAF ne sont pas exclusifs d'une activité que l'on pourrait qualifier d'éco-industrielle. **Une des difficultés pour appréhender les éco-industries est liée à l'absence de code NAF spécifique**, ce qui rend primordiale, pour identifier une éco-entreprise, la connaissance de son activité réelle.

Depuis 1997, les différentes études réalisées dans ce domaine nous permettent de disposer d'informations économiques nationales. **Ainsi, Le Panorama des éco-entreprises françaises, réalisé en 2003 par la DGE, estime à plus de 7.000 le nombre d'éco-entreprises sur le territoire national**, et selon le Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable, il apparaît que la plus grande partie des éco-industries se situe dans les métiers de la collecte et de la gestion des déchets (plus de 40% du chiffre d'affaires des éco-activités) et des eaux usées (près de 55%), avec de grandes entreprises, très présentes.

En revanche, il est plus **difficile de disposer de données régionales et départementales uniformes sur cette filière** - on peut citer le recensement effectué par la Chambre de commerce et d'industrie de Versailles, Val d'Oise/Yvelines identifiant 650 établissements éco-industriels, sur les départements du Val d'Oise et des Yvelines, dont 340 sont des PME-PMI -.

De plus, les définitions retenues dans les différentes études ne se recoupent pas en totalité, du fait de cette absence de code NAF spécifique et de la difficulté à juger de l'appartenance d'une entreprise ou non à la filière.

Malgré les divergences statistiques, le point de convergence des différentes études permet d'identifier des domaines d'intervention de ces éco-entreprises. On retiendra : Eaux, Déchets, Air, Sols, Bruit, Energies (Source DGE et Ministère de l'écologie et du développement durable)

Domaine de l'environnement	Type d'activité*	Couverture
Assainissement	Services	Oui
	Fabrication d'équipements	Pompes, tuyaux
	Constructions	Oui, y compris assainissement autonome
Air	Fabrication de produits	Non
	Fabrication d'équipements	Dépoussiéreurs
Bruit	Fabrication d'équipements	Lutte contre les COV
	Constructions	Isolants acoustiques, sauf plastiques alvéolaires écrans anti-bruit
Déchets	Services	Oui, sauf déchets du bâtiment
	Fabrication d'équipements	Oui (bennes, conteneurs et bacs roulants)
	Constructions	UIOM (ordres de service seulement), déchèteries, centres de tri et de compostage
	Fabrication de produits	Non
Nettoyage des rues	Services de limitation	Non
Patrimoine écologique	Services de correction	Dépollution des sites
Récupération	Production de matières premières de récupération	Oui, à l'exception des casse-autos exclusives et en incluant le commerce en gros de débris et déchets
	Fabrication d'équipements	Non
	Constructions	Non
	Fabrication de produits	Non
Ressource eau	Service collectif de distribution	Oui
	Fabrication d'équipements	Non
	Constructions	Réseaux de distribution
	Fabrication de produits	Non
Energies renouvelables	Fabrication d'équipements	Oui (partiel)
	Ventes d'énergie	Oui (partiel)
Cadre de vie	Services de correction	Enfouissement lignes EDF
Nature et paysages	Service de correction	Enfouissement lignes RTE
Tous domaines	Services d'ingénierie liée aux activités précédentes	Non, mais peuvent être inclus dans les chiffres d'affaires d'autres activités
	Services et instruments de mesure	Données partielles sur la fabrication d'instruments
	Services de prévention (éco-conception)	Non

A l'étranger, selon une analyse comparative effectuée par les Missions Economiques, le champ retenu par les pays étudiés est le suivant :

- La Suède, le Royaume-Uni, le Japon et les Etats-Unis sont les seuls à avoir réalisé un recensement de leurs éco-entreprises au niveau national.

- La majorité des pays s'inspirent largement de la définition donnée par l'OCDE/Eurostat à l'exception :

- du Royaume-Uni qui en exclut : l'agriculture et « la pêche durable », la gestion durable de la forêt et l'éco-tourisme ;
- des Pays-Bas qui n'incluent pas les nuisances sonores ;
- du Danemark qui ne prend pas en compte les activités d'approvisionnement en énergie (usines électriques, extraction du pétrole et du gaz) et certaines activités car peu représentées ou difficile à évaluer.

- Dans l'ensemble, seule la nomenclature américaine mise en place par la société « Environmental Business International Inc (EBI) » semble être la plus claire et précise en comparaison aux autres pays (cf annexe).

2/ typologie des acteurs en France

Les éco-industries forment un ensemble assez hétérogène. De grands groupes à notoriété mondiale co-existent avec des PME très spécialisées sur leur niche de marché. Elles interviennent sur des secteurs d'activités variés à la fois par le domaine environnemental (air, eau, déchets...) et par le type d'activité (services de dépollution à proprement parler, fabrication de produits, fabrication d'équipement, construction...). Elles n'ont pas la même clientèle, pas les mêmes technologies, pas le même potentiel de croissance.

Les PME du secteur de l'environnement présentent les grandes caractéristiques suivantes :

- **la production de biens spécifiques destinés à l'évaluation et au traitement des problèmes environnementaux semble constituer le domaine de prédilection des petites et moyennes entreprises.** Parmi celles-ci, certaines sont particulièrement actives dans le développement de nouvelles technologies liées, entre autres, à la protection de l'air et de l'eau ainsi qu'au traitement des déchets ;

- **nombre de PME éco-industrielles se positionnent comme prestataires de services, les métiers concernés étant l'audit, le conseil, les études, l'ingénierie, la fabrication et l'installation d'équipements.** De nombreuses entreprises exercent simultanément plusieurs métiers, notamment les ingénieristes agissant en tant qu'installateurs ou assembleurs. Les études, le conseil, l'ingénierie, le contrôle et la R&D représentent environ 5% du chiffre d'affaires de ces activités (BTP non compris) ;

- **l'activité multi-sectorielle est prédominante**, nombre d'entreprises présentes sur les marchés éco-industriels y exerçant plus d'une activité. Ce résultat n'est pas surprenant pour les sociétés de conseil et d'ingénierie réalisant des études dans plusieurs domaines mais d'autres entreprises cherchent également à proposer des prestations intégrées. Ainsi, les liens qui rapprochent les différents sous-secteurs tendent à en faire un marché unique plutôt qu'un agrégat de marchés déconnectés les uns des autres ;

- **les PME éco-industrielles paraissent plutôt jeunes**, leur activité ayant été marquée par la relance des politiques de l'environnement en France et en Europe depuis les années 1970. Une proportion plus significative d'entreprises issues d'autres secteurs profitent de la croissance forte des marchés de l'environnement observées ces dernières années ;

- **40 % des PME éco-industrielles sont des filiales de grands groupes ;**

- **en France, les principaux clients des éco-entreprises sont les industries** (45% de leur chiffre d'affaires). Les collectivités locales arrivent en deuxième position avec 37%, pourcentage à revoir à la hausse si l'on inclut les entreprises du secteur du BTP (*source PLANISTAT*) ;

- **l'ancrage territorial reste un facteur déterminant de réussite des PME/PMI éco-industrielles.** D'une part parce que les départements et les communes constituent un domaine privilégié pour la mise en œuvre des politiques de développement durable. La répartition géographique des PME éco-industrielles montre une concentration en Ile -de- France et en Rhône-Alpes, situation comparable à celle de l'ensemble des PME françaises. D'autre part parce que les entreprises peuvent bénéficier de supports financiers via des structures décentralisées telles que les délégations régionales à l'industrie, la recherche et l'environnement (Drire), ou les délégations régionales d'organismes tels que l'Anvar (Agence nationale de valorisation de la recherche). Reste que ces aides sont ignorées de la majorité des petites entreprises.

Il existe actuellement en France plusieurs milliers de ces entreprises éco-industrielles dont l'activité consiste à fournir des biens et des services destinés à évaluer, à prévenir ou à traiter les atteintes à l'environnement. N'hésitant pas à jouer dans la même cour que les filiales des grands groupes français tels que Vivendi, Suez, ou Gaz de France, elles opèrent dans pratiquement tous les domaines du secteur. Les spécialités qu'elles couvrent intègrent aussi bien la fourniture de produits industriels et de technologies, l'ingénierie, le conseil ou la recherche et développement. Cependant, la production de biens spécifiques destinés à l'évaluation et au traitement des problèmes environnementaux semble constituer le domaine de prédilection des petites et moyennes entreprises. Ces dernières sont particulièrement actives dans le développement de nouvelles technologies liées, entre autres, à la protection de l'air et de l'eau.

L'hétérogénéité du paysage éco-industriel français n'est pas une exception. D'après les Missions Economiques, les entreprises étrangères sont également de tailles diverses selon les secteurs allant ainsi de la micro-entreprise aux grands groupes :

- Aux Etats-Unis, les PME et les entreprises publiques représentent l'essentiel des éco entités (de même dans les autres pays) et sont actives dans le secteur environnemental (46.770 PME, 71.991 entreprises publiques et 219 grands groupes).
- En Suède, sur les 12.199 entreprises impliquées dans des activités environnementales, 92% constituent des PME (éco-entreprises) et 8% des grandes entreprises.

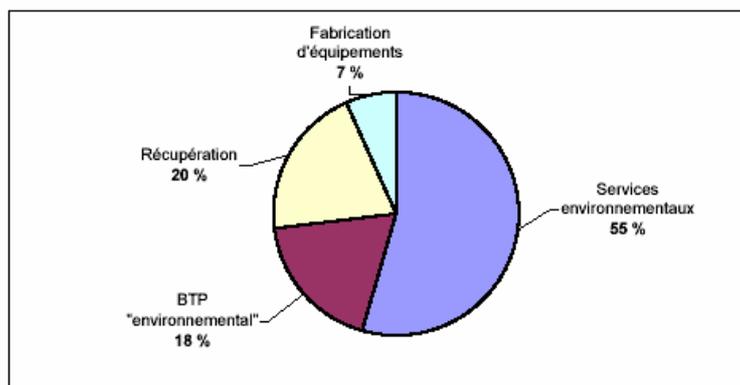
3/ conjoncture des éco-entreprises dans l'économie française

a) conjoncture actuelle et perspectives pour les éco-entreprises françaises

En France, l'environnement est devenu un secteur économique à part entière : les chiffres d'affaires des principaux secteurs « environnementaux » ont progressé, entre 1994 et 2002, au rythme moyen de 5,2 % l'an. En 2004, le chiffre d'affaires des éco-industries françaises a atteint 29,116 milliards d'euros contre 31,8 milliards d'euros en 2003 déjà en progression de 5,3 % par rapport à 2002 - (source : Note de conjoncture réalisée par In Numeri pour le Ministère de l'Écologie et du Développement Durable - Juillet 2005). Ce chiffre, qui intègre les principaux métiers de l'environnement (déchets, eau, air, bruit, etc.) est toutefois sous-estimé. Il ne prend pas en compte le chiffre d'affaires des entreprises du désamiantage ainsi que celles réalisant les études liées à l'installation des process limitant les émissions polluantes (source : XERFI).

D'une manière générale, la production des éco-entreprises est dominée par les services environnementaux. Gestion des déchets, distribution d'eau potable et assainissement des eaux usées totalisent à eux seuls 55 % du chiffre d'affaires global. La construction d'incinérateurs, d'usines de traitement ou autres activités dites de « BTP environnemental » en représentent seulement 18 %.

Répartition du chiffre d'affaires 2003 selon la nature des activités



Source : In Numéri, note de conjoncture de décembre 2004.

Avec une forte croissance du chiffre d'affaires de 8,5% (contre +6,2 % en 2003), soit de près de 4 points supérieure à celle de la production nationale, l'année 2004 apparaît comme une année exceptionnelle pour les éco-entreprises. Toutefois les évolutions sont très différentes selon le type d'activité et le domaine :

- les services environnementaux (secteurs de l'eau et des déchets) ont totalisé à eux seuls en 2004 près de 92% du chiffre d'affaires global, si l'on inclut les marchés des équipements et du BTP qui leur sont liés. En revanche, ils progressent faiblement de 1,8% et n'expliquent que 9% de la croissance des éco-entreprises :
 - o En 2003 le chiffre d'affaires des *entreprises d'eau et d'assainissement* avait progressé de 4,5%, en grande partie du fait de la croissance des volumes d'eau distribuée. En 2004 les volumes diminuent et, compte tenu de la relative stabilité des prix (+2,8% pour l'eau et 2,7% pour l'assainissement), la croissance du chiffre d'affaires n'est que très légèrement supérieure à 1% ;

- Dans le *secteur des déchets*, la modération des hausses de prix s'ajoute à l'amortissement progressif de la croissance du gisement, alors que l'allongement des circuits de collecte et de traitement semble avoir produit l'essentiel de ses effets. Grâce à une croissance exceptionnelle (+ 25%), la récupération des déchets s'est placée au 1er rang des éco-activités, devançant pour la première fois l'assainissement et la distribution d'eau. Le poids relatif des activités liées aux déchets - récupération et gestion cumulées - a ainsi dépassé celui de l'eau en atteignant 47% du chiffre d'affaires global des éco-industries (13,715 Md€ contre 13,019 Md€ pour l'eau) ;
 - Le *BTP environnemental*, dont 94% du chiffre d'affaires correspond aux investissements dans le secteur de l'assainissement et de la distribution d'eau, est quant à lui, le troisième groupe d'éco-entreprises avec un chiffre d'affaires de 6,2 milliards. Il est en croissance de 4,3%, soit sensiblement moins qu'en 2003 (+6,3%). Ces chiffres sont toutefois à prendre avec précaution, les données 2004 de « Canalisateurs de France » n'étant pas encore disponibles. Les deux indices de prix pour les canalisations évoluant à un rythme assez soutenu (entre 3,9% et 4,6% en glissement annuel), la croissance en volume est très vraisemblablement assez faible ;
 - Enfin, les *équipements* : avec une croissance en valeur de 6,6% en 2004, y compris les équipements pour les énergies renouvelables (pour 500 millions d'euros sur 2,6 milliards), la fabrication de produits, matériels et équipements destinés aux activités environnementales est en retrait par rapport à l'augmentation de 2003 (+11,7%) ; les domaines des déchets (+19,4%) et des équipements pour les énergies renouvelables (+25,5%) prennent partiellement le relais du secteur eau et assainissement (mais les résultats 2004 du Sniter ne sont pas connus). On ne dispose pas de données sur l'évolution du prix des équipements, sauf partiellement pour les équipements du secteur des déchets : dans les équipements de collecte les prix sont restés stables, malgré l'augmentation des coûts, du fait d'une vive concurrence ; ils auraient par contre fortement augmenté dans la construction des unités d'incinération des ordures ménagères et des équipements annexes (systèmes de traitement des émissions).
- le domaine de la récupération connaît une croissance de 25,4% et est devenu en 2004 la première éco-industrie avec un chiffre d'affaire de 7,9 milliards d'euros. L'augmentation du chiffre d'affaires de la récupération (+1,6 milliards d'euros) explique 70% de la croissance des éco-entreprises. Cette augmentation s'explique d'abord par la flambée des prix des matières premières secondaires. Compte tenu de la multiplicité des produits et faute de données détaillées, l'analyse volume-prix ne peut être qu'indicative. Dans le cas des ferrailles (2,7 milliards de chiffre d'affaires en 2004, contre 1,6 en 2003), il apparaît cependant que l'impact des hausses de prix (de l'ordre de 55%, soit près de 0,9 milliard d'augmentation) est très largement supérieur à l'impact de la hausse des volumes (de l'ordre de 8% à 9%, soit une contribution de l'ordre de 140 millions d'euros).
 - ensuite, mais loin derrière malgré des taux de croissance nettement supérieurs à la moyenne, les énergies renouvelables (1 141 M€), ce domaine connaît une forte augmentation, aussi bien en ce qui concerne les ventes d'énergie, qu'en ce qui concerne la fabrication des équipements, S'agissant des ventes d'énergie les volumes stagnent, sauf dans l'éolien, et l'essentiel de l'augmentation du chiffre d'affaires provient d'un effet prix sur les biocarburants.. La lutte contre le bruit (587 M€) et la réhabilitation des sols (290 M€), sont passées pour la première fois devant la lutte contre la pollution de l'air (280 M€), en baisse sensible.

Au final, on peut esquisser le bilan suivant de l'évolution des éco-entreprises en 2004.

	2003	Indice volume	2004 prix 2003	indice prix	indice valeur	2004	variation	contribution
Services environnementaux	11 588	0,997	11 557	1,021	1,018	11 794	207	9,1%
Récupération	6 300	1,063	6 696	1,180	1,254	7 900	1 600	70,2%
BTP environnement	5 932	1,007	5 974	1,036	1,043	6 190	258	11,3%
Equipements	2 450	1,066	2 612	1,000	1,066	2 612	162	7,1%
Energie renouvelable	567	1,047	593	1,045	1,094	620	53	2,3%
Total	26 836	1,022	27 433	1,061	1,085	29 116	2 280	100,0%
dont hors récupération	20 536	1,010	20 737	1,023	1,033	21 216	680	29,8%

En millions d'euros

A l'exception du domaine de la récupération, le chiffre d'affaires des éco-entreprises a augmenté de 3,3% en 2004, contre 5,5% en 2003; pour l'essentiel cette réduction de la croissance provient des services environnementaux dans le domaine de l'eau et de l'assainissement (effet canicule). La croissance en volume serait de 1%, inférieure au taux de croissance de la production nationale en volume (2,7%), et celle des prix de 2,3%, supérieure à l'indice de prix de la production (1,6%).

Part des éco-entreprises dans la production nationale en 2004

	Production nationale	CA des éco-entreprises	%
Production nationale	2967943	29 116	0,98%
dont Services principalement marchands	1409322	11 794	0,84%
Energie	105 557	620	0,59%
BTP	191 589	6 190	3,23%
Biens d'équipement et intermédiaires	412 551	10 512*	2,55%

Source : Insee Comptes nationaux 2004 ; [valeur de la production aux prix courants](#) ; en millions d'euros
*y compris récupération

Au premier trimestre 2005, le renversement de tendance de la croissance constaté à la fin de l'année dernière s'est aggravé : bien que la demande adressée aux éco-entreprises soit relativement indépendante de la conjoncture générale (sauf en ce qui concerne la demande des entreprises industrielles dans le domaine de l'eau, des déchets et des matières premières secondaires), ce contexte plus défavorable que prévu se traduit par une baisse des perspectives de croissance du chiffre d'affaires des éco-entreprises : celles-ci s'établissent à 2,6% aux prix courants, contre 4,2% annoncés en décembre. Pour l'essentiel cette baisse provient du retournement de la conjoncture du secteur de la récupération (Source Etude DGE).

Au final, sur l'année 2005, le chiffre d'affaires des éco-entreprises devrait enregistrer une croissance de 3%, soit deux fois supérieure à celle prévue pour l'économie française. Globalement les prévisions sont plus optimistes pour les activités liées à la fabrication d'équipements et au BTP environnemental (respectivement + 10,3% et + 9,6%) que pour les services (+ 2,9%). Trois secteurs - les énergies renouvelables, la réhabilitation des sols pollués et la lutte contre la pollution de l'air - devraient enregistrer une croissance à deux chiffres. Un seul s'annonce en net recul - celui de la récupération (-5,1%) - mais après une hausse spectaculaire en 2004. Hors récupération, la croissance du chiffre d'affaires des éco-entreprises devrait ressortir à 5,4% en 2005.

	2003	Estimation 2004		Prévision 2005	
Chiffre d'affaires des éco-activités	26 836	8,5%	29 116	3,0%	29 994
dont					
Services environnementaux	11 588	1,8%	11 794	2,9%	12 140
Récupération	6 300	25,4%	7 900	-5,1%	7 500
Ventes d'énergie	567	9,4%	620	11,5%	691
BTP pour l'environnement	5 932	4,3%	6 190	9,6%	6 782
Fabrication de biens d'équipement	2 450	6,6%	2 612	10,3%	2 882
p.m. PIB à prix courants	1 585 172	4,0%	1 648 369	3,1%	1 699 864

Source : PIB 2003 et 2004 [Comptes nationaux 2004](#) 2005 on a retenu l'estimation de la [note de conjoncture de juin 2005](#) de l'Insee (cf. [le compte associé](#) à la note de conjoncture) : taux de croissance du PIB (cvs-cjo) : 1,5% taux d'augmentation des prix du PIB : 1,6% ; En millions d'euros à prix courants ; évolutions en pourcentage

Tableau de bord de l'activité des éco-entreprises suivies dans l'étude DGE par domaine

	Chiffre d'affaires						Marché intérieur						Exportations					
	2003		estimation 2004		prévision 2005		2003		estimation 2004		prévision 2005		2003		estimation 2004		prévision 2005	
Distribution d'eau	4,7%	5 467	1,9%	5 568	2,7%	5 718	3,8%	5 318	1,4%	5 391	3,2%	5 566	54,1%	149	19,0%	177	-13,9%	152
dont Services environnementaux	3,7%	4 047	0,7%	4 077	2,5%	4 179	3,5%	3 955	0,7%	3 981	2,5%	4 079	13,2%	92	4,0%	96	4,0%	100
BTP lié	4,2%	1 196	6,0%	1 268	6,0%	1 344	4,2%	1 196	6,0%	1 268	6,0%	1 344	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Fabrication de biens d'équipement liés	31,3%	224	-0,3%	224	-12,7%	195	7,7%	168	-15,0%	143	0,0%	143	277,8%	56	43,5%	81	-35,2%	52
Assainissement d'eau	7,5%	7 225	3,1%	7 451	7,7%	8 024	7,2%	6 617	2,9%	6 811	7,9%	7 349	11,9%	608	5,4%	641	5,3%	675
dont Services environnementaux	5,9%	2 230	2,0%	2 274	5,7%	2 404	5,8%	2 202	1,9%	2 245	5,7%	2 374	13,2%	28	5,0%	29	5,0%	30
BTP lié	7,8%	4 414	3,4%	4 566	9,0%	4 975	7,8%	4 414	3,4%	4 566	9,0%	4 975	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Fabrication de biens d'équipement liés	11,8%	580	5,4%	612	5,3%	644	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	11,8%	580	5,4%	612	5,3%	644
Lutte contre la pollution de l'air	-5,4%	365	-23,1%	280	11,0%	311	-10,5%	231	-36,5%	147	21,3%	178	5,0%	134	-0,1%	134	-0,2%	133
Gestion des déchets	2,7%	5 580	4,2%	5 815	5,1%	6 114	2,7%	5 549	4,2%	5 784	5,1%	6 082	2,4%	31	0,9%	31	1,6%	31
dont Services environnementaux	2,5%	5 047	2,1%	5 153	1,6%	5 238	2,5%	5 016	2,1%	5 122	1,6%	5 206	2,4%	31	0,9%	31	1,6%	31
BTP lié	10,1%	159	35,6%	215	46,5%	315	10,1%	159	35,6%	215	46,5%	315	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Fabrication de biens d'équipement liés	3,5%	375	19,4%	447	25,5%	561	3,5%	375	19,4%	447	25,5%	561	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Réhabilitation des sols pollués	9,9%	264	10,0%	290	10,0%	319	9,9%	264	10,0%	290	10,0%	319	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Lutte contre le bruit	3,9%	533	10,1%	587	5,3%	618	3,9%	533	10,1%	587	5,3%	618	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
dont BTP	-6,8%	42	40,0%	59	10,0%	65	-6,8%	42	40,0%	59	10,0%	65	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Fabrication de biens d'équipement liés	4,9%	491	7,5%	528	4,7%	553	4,9%	491	7,5%	528	4,7%	553	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Aménagement des paysages	-19,3%	122	-31,9%	83	0,0%	83	-19,3%	122	-31,9%	83	0,0%	83	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Récupération	5,0%	6 300	25,4%	7 900	-5,1%	7 500	3,6%	4 618	28,8%	5 950	-7,6%	5 500	9,0%	1 682	15,9%	1 950	2,6%	2 000
Energies renouvelables	16,2%	982	16,2%	1 141	14,7%	1 308	16,2%	982	16,2%	1 141	14,7%	1 308	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
dont ventes d'énergies	5,3%	567	9,4%	620	11,5%	691	5,3%	567	9,4%	620	11,5%	691	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Fabrication de biens d'équipement liés	35,2%	415	25,5%	521	18,4%	617	35,2%	415	25,5%	521	18,4%	617	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Total	5,2%	26 836	8,5%	29 116	3,0%	29 994	4,6%	24 233	8,0%	26 184	3,1%	27 003	11,2%	2 603	12,6%	2 932	2,0%	2 992
dont Services environnementaux	3,7%	11 588	1,8%	11 794	2,9%	12 140	3,6%	11 437	1,8%	11 638	2,9%	11 978	10,8%	151	3,6%	156	3,7%	162
Récupération	5,0%	6 300	25,4%	7 900	-5,1%	7 500	3,6%	4 618	28,8%	5 950	-7,6%	5 500	9,0%	1 682	15,9%	1 950	2,6%	2 000
Energies renouvelables	5,3%	567	9,4%	620	11,5%	691	5,3%	567	9,4%	620	11,5%	691	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
BTP environnemental	6,3%	5 932	4,3%	6 190	9,6%	6 782	6,3%	5 932	4,3%	6 190	9,6%	6 782	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0
Fabrication d'équipement	10,7%	2 450	6,6%	2 612	10,3%	2 882	8,3%	1 680	6,3%	1 785	14,9%	2 052	16,5%	770	7,3%	826	0,5%	830

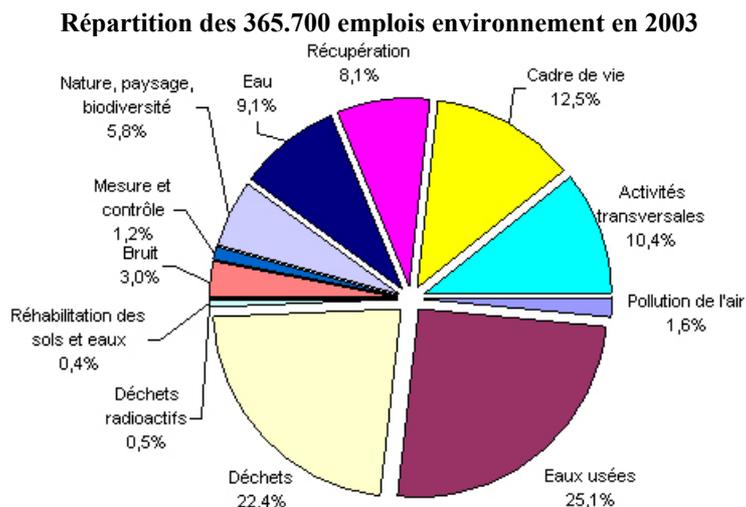
En millions d'euros, aux prix courants ; évolutions en pourcentage

Pour chaque domaine environnemental, on distingue, lorsque cela est pertinent, l'activité de protection de l'environnement proprement dite (le « service environnemental » correspondant) des activités qui y sont liées en amont : par exemple la construction des usines d'incinération (BTP) ou la fabrication de camions bennes et de poubelles (équipement) pour la gestion des déchets.

b) L'emploi dans le secteur environnement en France

En 2002, d'après les estimations du Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable, les **activités environnementales représentaient 316.700 emplois nationaux, soit 1,3% de l'emploi national.**

En 2003, une autre estimation de l'emploi environnemental en France a été réalisée dans le cadre du rapport de la Commission des comptes et de l'économie de l'environnement. Cette estimation basée sur le champ de la dépense, ce qui explique l'absence de certains domaines (les énergies renouvelables notamment) fait état d'**environ 365.700 personnes, ce qui représente 1,6% de l'emploi intérieur, en croissance de +2,9% par rapport à 2002, soit une création nette de 10.200 emplois.**



Note : Les emplois de mesure et contrôle effectués par les services publics sont inclus dans les "activités transversales".

Source : Ifen/Orme.

Avec 239.100 emplois en 2003, les entreprises ont représenté les deux tiers des emplois estimés, le secteur public offrant le tiers des emplois restants. Ce phénomène tranche avec les années précédentes, où le secteur public était la principale locomotive de l'emploi environnemental, avec à son compte plus de la moitié des nouveaux postes créés. Cette bascule traduit un mouvement de fond : le transfert de compétences entre le public et le privé en matière de protection de l'environnement. Un transfert que l'essor du développement durable devrait encore accentuer dans les années à venir. (*source : Journal du Management / IFEN*).

Les éco-entreprises ont représenté environ 209.100 emplois, soit une hausse d'environ 14% entre 2002 et 2003 en raison de la rénovation de certains comptes (biodiversité, paysage et cadre de vie, en particulier) et de la dépense correspondante.

En terme d'évolution de l'emploi, on peut ainsi estimer que :

- les domaines ayant enregistré les plus fortes croissances de l'emploi sont le cadre de vie (+4.300), les déchets (+2.300), les eaux usées (+1.000), les déchets (+2.300) et la protection contre le bruit (+900). Comme en 2002, la plus forte croissance relative concerne le domaine de la réhabilitation des sols et des eaux qui, avec une augmentation de 400 emplois, progresse de plus de 21%.
- les autres éco-activités ont occupé environ 83.400 personnes, en augmentation de 4,3 % par rapport à 2002. Leurs effectifs ont connu des évolutions contrastées.
- dans les secteurs de la fabrication de produits et d'équipements environnementaux, l'emploi n'a pas augmenté de façon significative. À l'inverse, les travaux d'installation de réseaux ou de constructions d'ouvrages de protection de l'environnement ont créé 3.400 emplois. On a estimé

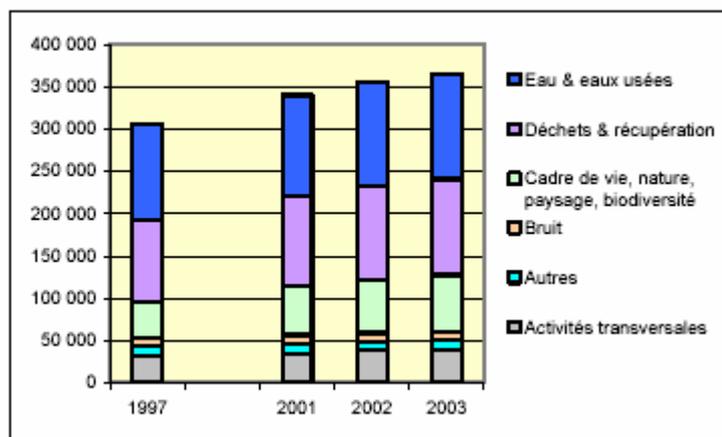
à 54.400 le nombre d'emplois de BTP spécialisés dans la construction des réseaux d'adduction et d'assainissement, des stations d'épuration et des installations de traitement des déchets.

- enfin, les entreprises non tournées spécifiquement vers l'environnement qui assurent en interne la gestion de leur pollution ou des ressources fournissent également des emplois environnementaux mais ont connu en 2003 une baisse de leurs effectifs (-700).

Dans son ensemble, cette croissance des effectifs en 2003 a été du même ordre de grandeur dans le secteur public (+2,6%) et le secteur privé (+3,0%), mais ce dernier est resté créateur de la majorité des emplois (68%).

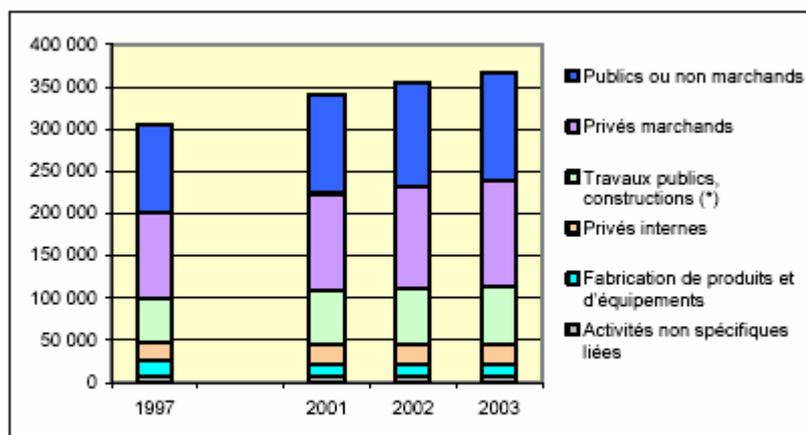
Depuis 1997, ces effectifs bénéficient d'une croissance d'environ +3,1% par an, soit une moyenne de 10 000 emplois de plus chaque année.

Évolution des emplois environnement par domaine



Source : Ifen / Orme.

Évolution des emplois environnement par type d'activité



Note : (*) y compris les améliorations de terrains, les interventions sur les paysages, etc.

Source : Ifen / Orme.

Les emplois environnement par domaine

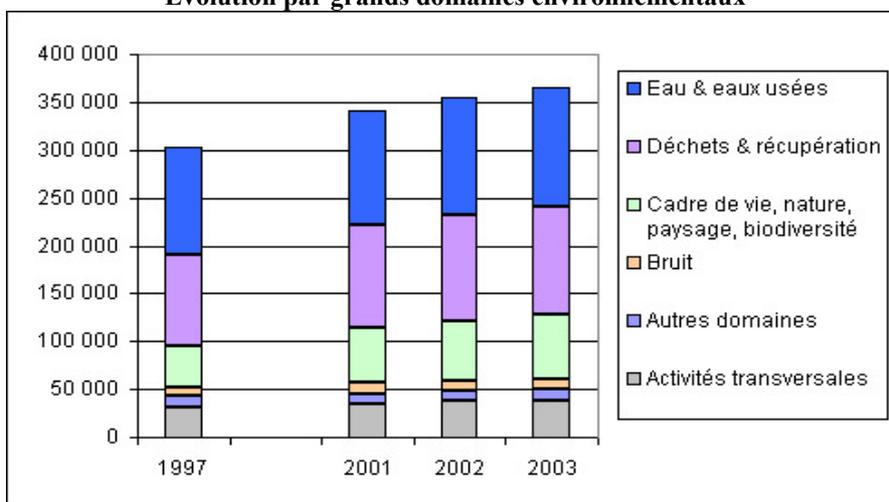
Domaine	Emplois				Taux de croissance annuel moyen (%)		
	1997	2001	2002	2003	2003/1997	2002/2001	2003/2002
Protection de l'environnement	185 200	207 300	214 000	219 000	2,8%	3,2%	2,3%
Pollution de l'air	7 500	5 800	5 900	5 800	-4,1%	1,6%	-2,4%
Eaux usées	80 300	87 400	90 700	91 700	2,2%	3,8%	1,1%
Déchets	68 300	75 800	79 800	82 100	3,1%	5,1%	2,9%
Déchets radioactifs	nd	1 800	1 800	1 800	nd	0,0%	0,0%
Réhabilitation des sols et eaux	400	800	1 100	1 400	21,8%	36,1%	21,5%
Bruit	8 800	11 500	10 100	11 000	3,9%	-12,5%	9,2%
Mesure et contrôle	3 400	3 700	3 900	4 200	3,9%	5,3%	7,6%
Nature, paysage, biodiversité	14 700	20 300	20 700	21 100	6,1%	1,7%	1,9%
Autres domaines liés à l'environnement	88 600	98 800	103 700	108 500	3,4%	4,9%	4,7%
Eau	32 700	32 400	33 000	33 100	0,2%	1,8%	0,4%
Récupération	26 600	28 700	29 300	29 700	1,8%	1,9%	1,4%
Cadre de vie	29 300	37 600	41 400	45 700	7,7%	10,0%	10,4%
Activités transversales (non réparties)	31 800	34 800	37 900	38 200	3,1%	8,8%	0,8%
Total	303 700	341 000	355 600	365 700	3,1%	4,3%	2,9%

Note : Les emplois de mesure et contrôle effectués par les services publics sont inclus dans les « activités transversales ».

Note : les taux de croissance sont calculés avant arrondis.

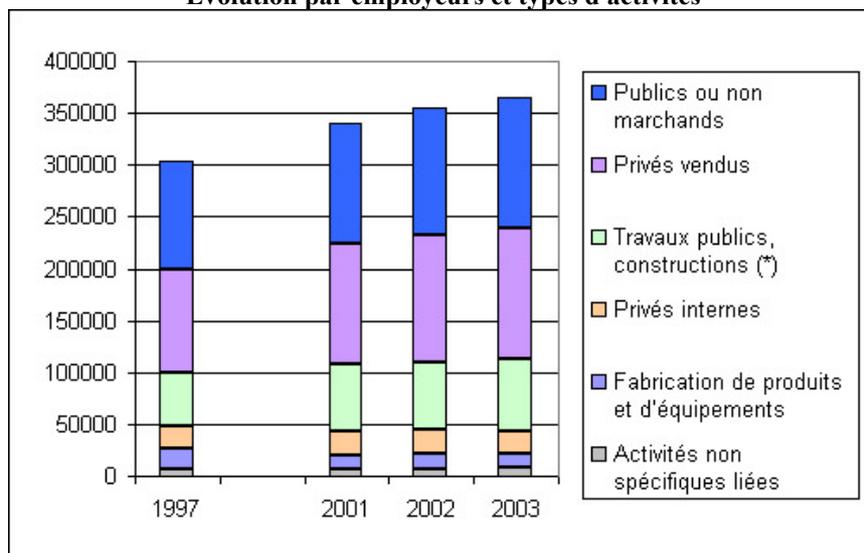
Source : Ifen / Orme.

Evolution par grands domaines environnementaux



Source : Ifen/Orme.

Evolution par employeurs et types d'activités



Note : (*) y compris les améliorations de terrains, les interventions sur les paysages, etc.

Source : Ifen/Orme.

La cartographie ci-dessous **des principaux bassins d'emplois** expose le nombre d'emplois liés au secteur de l'environnement et l'évolution en % sur la période 1993 - 2002 sur la base des effectifs de l'Unedic de trois secteurs environnementaux.

Cette cartographie se base sur les codes NAF des activités pouvant être sans ambiguïtés classées parmi celles de protection de l'environnement ou de gestion des ressources naturelles :

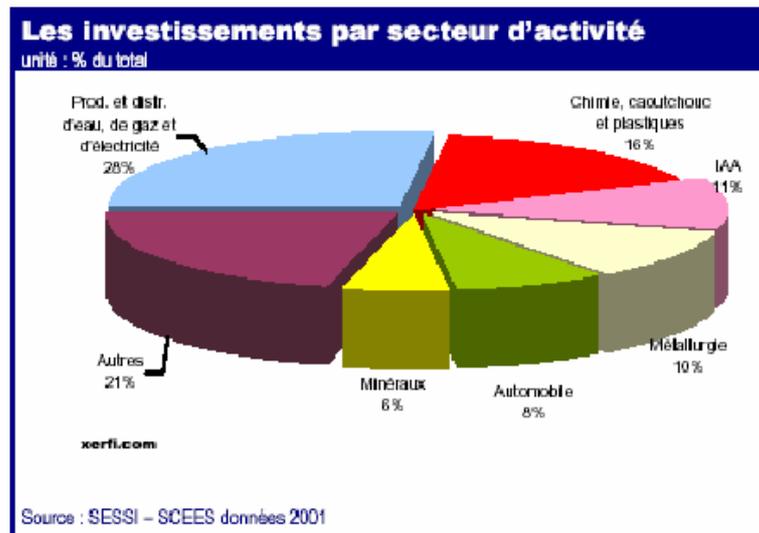
- le captage, la production et la distribution d'eau (code 410Z) ainsi que l'épuration des eaux usées (code 900A).
- la récupération avec la récupération de matières métalliques (code 371Z) et non métalliques (code 372Z) recyclables,
- la gestion des déchets avec le traitement des ordures ménagères (code 900B) et des autres déchets (code 900C)



c) Investissements des éco-entreprises françaises

Si l'année 2002 a vraisemblablement été marquée par une nouvelle hausse de l'investissement «environnement», l'année 2003 a été moins propice et a observé un repli des dépenses. Face au ralentissement de la conjoncture, les industriels ont en effet réduit leurs investissements, mouvement qui a d'ailleurs perduré sur une bonne partie de l'année 2004. Sur les 26,1 milliards d'euros consacrés directement à la protection de l'environnement, 7,6 milliards (28 %) sont d'origine industrielle. Les trois grands budgets environnement des entreprises sont liés, dans l'ordre, aux déchets (3,35 milliards d'euros), à l'air (1,56 milliard) et à la gestion des eaux usées (1,37 milliard).

Les investissements des industriels relatifs aux changements de procédé liés à la préservation de l'environnement ne représentent que 22,3% des dépenses totales. Ce sont les secteurs de l'énergie, de l'agroalimentaire, de la chimie, du caoutchouc et des plastiques qui concentrent l'essentiel des investissements. Ceux-ci portent majoritairement sur les domaines de l'eau et de l'air. Les investissements spécifiques sont massivement représentés par les activités d'épuration, de traitement et d'élimination. La majorité des déchets industriels sont encore traités à l'extérieur des entreprises, la gestion des déchets industriels favorisant alors l'activité d'entreprises spécialisées. Hormis le secteur énergétique, la chimie et la plasturgie, du fait des caractéristiques de production qui rendent ces filières polluantes, sont les principaux investisseurs devant la métallurgie et la transformation des métaux (Cf. graphique ci-dessous)



4) Comparaison avec les pays étrangers

Selon une enquête comparative des Missions Economiques, il ressort que la grande majorité des éco-entreprises concernées par ce secteur connaissent des taux de croissance et d'emplois presque semblables à ceux de la France.

Ainsi, au Royaume-Uni, on enregistre un taux de croissance annuel de 3%, en Espagne le chiffre d'affaire, des grands groupes espagnols de BTP représentaient en 2003, 3.1 Mds d'euro, celui du secteur privé des services environnementaux, aux Pays-Bas, a doublé entre 1997 et 2002 et en Italie, dans la région de Piémont, 50% des entreprises interrogées sont en situations de croissance. En Suisse le secteur de la gestion des déchets a connu une augmentation de 150% du chiffre d'affaire du recyclage entre 1999 et 2003.

Aux Etats-Unis, pendant les années 80, le marché américain des éco-entreprises représentant plus d'un tiers du marché mondial (estimé à 607 milliards USD en 2005 par l'EBI) est le seul à avoir connu un taux de croissance à deux chiffres, grâce aux différentes lois de préventions de pollutions adoptées aux Etats-Unis depuis les années 70. Leur croissance est maintenant revenue à des niveaux plus modestes, variables selon les secteurs, l'environnement n'étant plus une priorité du gouvernement.

Dans tous les pays, le taux d'emploi relatif à ce secteur a augmenté. En Suède, on estime à 700 le nombre d'emplois créés par an. En Allemagne, les entreprises publiques et entreprises membres de la BDE (fédération nationale de la gestion des déchets) emploient dans le secteur des déchets et eaux usées, environ, 260 000 personnes. Aux Etats-Unis les 60 000 éco-industries américaines représentent 1.6 millions d'emplois.

C/ Le positionnement des éco-entreprises françaises à l'international

Les éco-industries françaises réalisent un chiffre d'affaires de 30 milliards € (dont plus de 50% à l'international), et se placent au 4^{ème} rang mondial derrière les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon. Toutefois, ces derniers (Etats Unis, UE et Japon) représentent actuellement, selon les estimations, entre 75% et 90% du marché mondial des éco-industries.

L'offre globale française est essentiellement tirée par des sociétés de services avec la reconnaissance d'un « modèle français », des sous-secteurs privilégiés (eau et gestion des déchets), des acteurs de taille mondiale (SUEZ, VEOLIA, SAUR...), une expansion forte ces dernières années, principalement menée à l'international (près de 60% du CA des entreprises concernées), mais une activité de plus en plus concentrée sur un certain nombre de pays prioritaires et une réflexion sur la nature des risques.

En revanche, l'offre technologie française certes appréciée pour certains pôles d'excellence (entre autres, dans la métrologie, le traitement de l'air, le traitement des déchets) reste trop peu présente à l'international car les entreprises sont relativement petites par rapport à leurs concurrents, ont une image de marque à construire pour les équipements et ont besoin d'un accompagnement institutionnel sur de nombreux marchés étrangers, ce malgré quelques leaders très présents à l'international.

Dans ce contexte, étant donné le positionnement de quelques entreprises françaises aux premiers rangs mondiaux des services d'eau (la Saur étant classé 7^{ème} mondial) et aux 3^{ème} et 4^{ème} rangs mondiaux en matière de déchets (avec un leadership sur le marché européen) les perspectives s'annoncent tout de même favorables selon les axes suivants :

- ⇒ Développement soutenu des marchés de gestion déléguée de services (déchets, eau) - mais cette vision est au moins provisoirement retardée en raison du ralentissement économique mondial et des difficultés connues par les groupes de services (Veolia, Suez) ;
- ⇒ Hausse généralisée des besoins en ingénierie ;
- ⇒ Montée en puissance du développement de produits et technologies propres ;
- ⇒ Forte pression sur les prix des équipements et technologies traditionnels.

A contrario, les autres tendances du secteur des éco-industries pénaliseraient les entreprises françaises.

- Ces dernières verraient leurs parts de marché s'éroder dans des secteurs où elles ne bénéficient pas de position dominante à l'international comme les technologies propres, les technologies de traitement (effluents gazeux, pollution des sols...) et un certain nombre de produits industriels dont, notamment, l'instrumentation de mesure.
- Par ailleurs, l'ingénierie française du secteur, qui apparaît dès aujourd'hui particulièrement en retrait par rapport à ses concurrents sur la scène internationale à cause de l'absence d'une offre véritablement indépendante, pourrait, à terme, fortement handicaper l'obtention de marchés en aval.

Un des défis pour l'éco-industrie française consiste donc à poursuivre son internationalisation en réponse notamment aux demandes émergentes : réalisant l'essentiel de son chiffre d'affaire au sein de l'UE, celle-ci est en effet insuffisamment positionnée sur les marchés émergents et en transition.

- Dans le secteur de l'eau, les entreprises françaises occupent les 2 premiers rangs mondiaux avec Suez - Lyonnaise des Eaux et Veolia. Ces dernières années ont été marquées par l'accélération du mouvement de concentration internationale du secteur et la volonté de trouver des relais de croissance et d'exporter le savoir-faire des groupes français à l'étranger. Une course à la taille critique s'est depuis engagée entre les principaux protagonistes. Aujourd'hui, la stratégie consiste à se recentrer sur les activités les plus rentables et les plus proches des métiers historiques des groupes.

De leur côté, les sociétés d'ingénieries françaises du secteur de l'eau, souvent présentes également sur le marché des déchets, connaissent quant à elles, de réels succès à l'export mais restent malgré

tout moins connues dans bon nombre de pays étrangers que leurs concurrentes anglo-saxonnes. Les principales sont l'EGIS (filiale de la CDC), Sogreah, Burgeap, Safège, le BCEOM, BRL, Coyne et Bellier, le cabinet Merlin et Gaudriot Ingénieurs-conseils, et pour leurs activités ingénierie, Degrémont et OTV. Les projets sur financements internationaux constituent l'essentiel de leurs marchés dans les pays en voie de développement.

Enfin, les équipementiers du secteur souffrent du déficit concurrentiel des sociétés d'ingénieries françaises : les recommandations établies par les ingénieries anglo-saxonnes, plus puissantes, ne favorisent pas les entreprises nationales. Quelques grandes entreprises disposent toutefois d'une reconnaissance mondiale telles que Pont-à-Mousson, Trouvay et Cauvin, Environnement SA ou Europipe. Il existe un grand nombre de PME-PMI, voire de micro-entreprises qui, disposent de bonnes implantations locales.

- Dans le secteur des déchets, le marché mondial pèse environ 30% du secteur de l'environnement, dont la moitié environ pour l'Europe et plus d'1/3 pour l'Amérique du Nord. La demande des pays émergents, en Asie du Sud-Est et en Amérique latine, est croissante, en particulier dans le secteur des déchets ménagers. Les acteurs sont d'une part les grands acteurs nationaux leaders dans leurs pays (Waste Management aux Etats-Unis, Reckman en Allemagne, FCC en Espagne, Watco en Belgique), d'autre part des grands groupes plus offensifs à l'international. C'est notamment le cas des français Onyx et SITA.

Des entreprises gestionnaires de sites de traitement telles que TIRU, exploitants d'usines d'incinération d'ordures ménagères ou le groupe TREDI/SECHE accumulant désormais les activités d'exploitants de sites de traitement des déchets industriels et de gestionnaire de décharges contrôlées, connaissent aussi une croissance rapide, surtout en Europe.

Les équipementiers du secteur interviennent à tous les niveaux de la filière. Il existe quelques filiales de grands groupes, tels Plastic Omnium ou Coved (Bouygues), mais également des PME (Vauché, Maguin par exemple) qui connaissent une croissance significative à l'export. L'activité reste toutefois plus orientée sur le marché français. L'innovation est un facteur de développement essentiel. Europlasma, qui utilise la technique de la torche à plasma dans le but d'inertiser les déchets, en constitue un bon exemple.

Les sociétés d'ingénieries françaises présentes sur ce marché sont souvent les mêmes que celles présentes dans le secteur de l'eau. On peut ajouter à cette liste Beture Environnement. De même que dans le domaine de l'eau, ces acteurs d'ingénieries sont insuffisamment connus et représentés à l'étranger.

- Dans le secteur des énergies renouvelables :

- la filière française de l'énergie photovoltaïque semble à la croisée des chemins, celle-ci restant très chère mais jouissant d'un fort potentiel à long terme dans un contexte de marché européen en phase de croissance (170MwC de capacité supplémentaire installée dans l'UE, en 2003 portant la puissance du parc européen aux environ de 560MwC) ;

- les estimations optimistes d'une relance du marché du solaire thermique en France tout comme en Allemagne ou en Italie, même si l'année 2002 a rappelé la relative fragilité de la filière, imputable notamment à la diminution des subventions dans certains pays, pourrait constituer un atout pour les éco-entreprises du secteur (plus d'un million de m² installés chaque année en Europe) ;

- la France avec l'Italie est le grand pays en Europe de la filière production de chaleur à partir de géothermie basse et moyenne énergie dont les applications sont très diversifiées (chauffage logements, chauffage de serres, chauffage de bassins piscicoles etc.) ;

- le développement en Europe de la filière biocarburants est attendu suite à l'approbation, en avril 2003, de la directive concernant les objectifs à atteindre à court et moyen terme : les biocarburants représenteront 2 % de la consommation totale de carburants sur le vieux continent en 2005, et 20% en 2020, contre seulement 0,3% aujourd'hui. La France, longtemps

leader européen des biocarburants avec ses deux filières éthanol et biodiesel, est toutefois distancée aujourd'hui par l'Allemagne ou l'Espagne qui se sont dotées de nouvelles capacités de production.

Enfin, dans les autres secteurs, le marché mondial de l'instrumentation pour la qualité de l'air est dominé par le français Environnement SA et l'américain Thermo Electron qui représentent chacun entre 25 à 30 % du total. Leurs principaux concurrents sont le français Seres, l'américain API et le japonais Horiba. La compétition s'exerce surtout sur les marchés asiatiques et sud-américains où les potentiels de croissance sont les plus forts. Environnement SA et Seres réalisent une large part de leur chiffre d'affaires à l'export, et témoignent de l'excellence française dans ce domaine. Un certain nombre d'autres équipementiers, notamment des fabricants de logiciels de suivi des polluants atmosphériques, tels qu'Aria ou Transoft, bien que de taille réduite, bénéficient d'une bonne image de marque dans des marchés aussi difficiles que le Japon ou les Etats-Unis. Le marché du traitement des gaz et des fumées industrielles connaît un net développement, du fait du renforcement des législations sur les émissions industrielles. La clientèle est, sur ce créneau, très largement industrielle. Les entreprises françaises: parmi les plus performantes sont Lab, Procédair ou Cattinair. *Source : Pollutec / Les marchés de l'Environnement*

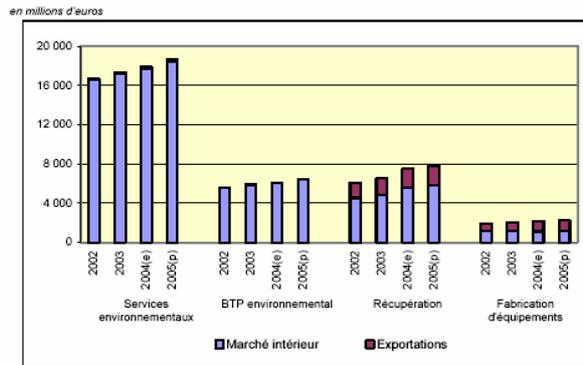
D/ La place des éco-entreprises dans les échanges extérieurs de la France

D'une façon générale, les exportations françaises ont atteint en 2004 un niveau historique (341 Mds €, soit +5,6% par rapport à 2003) mais la balance commerciale de la France reste toutefois déficitaire

Pour le domaine des éco-activités, la demande étrangère joue un rôle important dans la croissance :

- En 2003, les exportations ont progressé de 12,8 %, trois fois plus vite que les ventes sur le marché national. Pour les deux activités principalement concernées (récupération et fabrication d'équipements), elles ont contribué pour moitié à la croissance des chiffres d'affaires mesurée cette année. Près des trois quarts de la production des éco-entreprises ont concerné des marchés par nature peu ouverts au commerce international. De fait, les exportations ne représentaient que 9% des ventes en 2003. Mais les éco-activités qui produisent des biens (camions-poubelles, filtres, dépoussiéreurs, appareils de mesure...) ainsi que les « matières premières secondaires » issues de la récupération sont à l'inverse très orientées vers les marchés étrangers. Et, 46 % de la fabrication d'équipements est exportée ainsi que le quart de la production de la récupération ;
- En 2004, la demande étrangère aura été à nouveau la composante la plus dynamique, en hausse de 13%, de la croissance légèrement renforcée ;
- En 2005, les prévisions tablent sur un ralentissement des exportations (+2,9%) tandis que sur le marché intérieur, la demande continuerait de croître sur un rythme annuel proche de 5 % en valeur.

Répartition des chiffres d'affaires entre marché intérieur et exportations



Note : (e) = estimation ; (p) = provisoire.

Source : In Numéri

III/ Action gouvernementale en faveur des PME en général (y compris les éco-entreprises)

La politique d'appui à l'export cible les PME, qui représentent des possibilités de développement important en matière d'exportations.

Dans cette perspective, des outils de soutien au commerce extérieur sont privilégiés selon les axes suivants :

- la réorientation géographique sur des pays à fort potentiel de croissance (25 pays prioritaires),
- la réorientation sectorielle (12 segments de marché à l'export),
- favoriser l'emploi (contrat emploi export, crédit d'impôt, volontariat international en entreprises),
- favoriser la prospection commerciale (déduction d'impôt sur le revenu, promotion de la participation des entreprises aux foires et salons)
- l'incitation à « voler en escadre (consortium, portage).

A/ La cible principale : le soutien aux PME, gisements principaux d'exportations nouvelles et d'emploi

Sur les 2,4 millions d'entreprises en activité sur le territoire français, moins de 5% participent aux exportations de biens. Parmi les 116.000 opérateurs recensés en 2000, les flux sont extrêmement concentrés sur un petit nombre d'exportateurs. En outre, comparées aux groupes et à leurs filiales, les PME indépendantes semblent jouer un rôle encore limité dans l'internationalisation de l'économie française.

Le gouvernement s'est fixé deux objectifs :

- conforter la démarche internationale des 50.000 PME engagées dans l'exportation de façon encore occasionnelle ;
- élargir le vivier des exportateurs de 50.000 nouvelles PME pour nous rapprocher de la performance de nos voisins allemands et italiens

Les exportations françaises demeurent trop concentrées sur un nombre restreint d'intervenants. Ainsi, en 2000, les 10 premières entreprises exportatrices réalisent à elles seules 15,5% des exportations totales de marchandises. De plus, les entreprises ayant exporté pour plus de 5 millions d'euros sur l'année représentent 89,7% des exportations totales, mais seulement 4,7% des opérateurs. A l'opposé, les trois quarts des exportateurs français exportent pour moins de 250.000 euros et ne contribuent qu'à hauteur de 1,2% au commerce extérieur.

En dépit de la prépondérance des plus grandes entreprises, les PME assurent 41% des exportations françaises en 2000. Cependant, un grand nombre de ces PME appartient en réalité à un groupe, ce qui leur confère des moyens et des soutiens que n'ont pas leurs concurrentes indépendantes de même taille.

Ainsi, si l'on ne considère que les PME indépendantes, leur contribution au commerce extérieur atteint à peine 21%.

Au total, en 2000, les trois quarts des exportations françaises sont réalisés par les grands groupes, situation inchangée depuis 1995. Les exportateurs appartenant à un groupe privé français de plus de 500 salariés représentent 41 % du total des exportations françaises, soit presque deux fois plus que les entreprises appartenant à un groupe étranger de cette taille. Les filiales de micro-groupes étrangers assurent quant à elles 5 % des exportations françaises, ce qui est une performance remarquable en regard des 6% réalisés par les filiales de micro-groupes français avec trois fois plus d'opérateurs. Le tableau suivant indique la répartition des exportations selon le type d'entreprises.

répartition des exportations par type d'entreprises

Type d'entreprises	Nombre	Part dans le total (en %)	Part du chiffre d'affaires à l'export (en %)
Grandes entreprises indépendantes	525	0,43	1,86
Groupes publics	236	0,20	3,33
Groupes étrangers	2.438	2,01	22,11
Groupes privés	4.827	3,98	40,74
PME-PMI appartenant à un micro-groupe étranger	1.705	1,41	4,66
PME-PMI appartenant à un micro-groupe public ou privé	5.908	4,87	5,71
PME-PMI indépendantes	100.395	82,82	21,37
Non renseigné	5.190	4,28	0,22
Total	121.224	100	100

Source : DGTPE.

L'Union européenne reste le premier marché d'exportation des entreprises françaises, puisqu'elle reçoit les deux tiers des exportations totales en 2000. Les PME y réalisent 69% de leurs exportations, contribuant ainsi à hauteur d'un quart des exportations françaises vers cette zone.

Hors Union européenne, les PME indépendantes réalisent 7% de leurs exportations sur les marchés de l'Amérique du Nord en 2000, soit 20% des exportations françaises vers cette zone.

Enfin, l'Afrique avec laquelle elles entretiennent traditionnellement de fortes relations, reçoit 6% de leurs exportations en 2000, soit 28% des exportations françaises vers cette zone.

B/ Les outils de soutien à l'exportation en faveur des PME

1) Une orientation géographique sur des pays à fort potentiel de croissance (25 pays prioritaires)

L'orientation géographique des échanges et la compétitivité relative des secteurs d'activité constituent les déterminants essentiels de définition d'une stratégie en matière de commerce extérieur. Or, la concentration géographique des exportations françaises n'est pas satisfaisante : nos parts de marché sont importantes en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient, alors que ces zones connaissent une croissance économique inférieure à la moyenne mondiale. et insuffisantes en Asie et en Amérique, qui sont des régions particulièrement dynamiques.

Dans un contexte mondialisé, les PME françaises doivent acquérir le réflexe de se tourner vers l'extérieur. Il est nécessaire qu'elles s'interrogent sur leurs possibilités d'accéder aux marchés étrangers, par exemple en commençant par des marchés-tests à l'intérieur de l'Union européenne, au Maghreb ou encore dans certains pays d'Europe centrale et orientale, qui doivent être considérés comme des extensions du marché domestique.

Afin de remédier à la polarisation géographique défavorable des exportations françaises en définissant des pays prioritaires ou marchés cibles, le gouvernement a entrepris une action renforcée de soutien aux exportateurs français en direction de marchés à fort potentiel sur lesquels les entreprises françaises sont jusqu'à présent insuffisamment présentes.

Une prise en compte des tendances d'évolution des échanges internationaux (rôle croissant de l'Asie en particulier) ainsi qu'une évaluation du positionnement du commerce extérieur français actuel ont permis d'établir une liste de 25 pays prioritaires pour lesquels ont été mis en place des plans d'action commerciale.

Ces 25 pays-cibles comptent, bien évidemment, de grands marchés émergents (Chine, Inde, Russie, Brésil, Pologne,...) mais aussi des marchés matures qui conservent un caractère stratégique (Etats-Unis, Japon, Allemagne) et enfin des pays du Maghreb, dont nous devons aider le décollage économique grâce aux échanges commerciaux afin de contribuer à la stabilité de la zone euro méditerranéenne.

Un ciblage des marchés porteurs :

o la détection des pays prioritaires pour notre action commerciale s'est opérée selon trois critères cumulés : la taille du marché visé (flux commerciaux importants), son degré de croissance (effet d'entraînement), la marge de progression que nous devons y combler établie par comparaison de notre présence sur ce marché avec notre part de marché mondiale et avec la part de marché locale de nos partenaires européens (gains de parts de marché)

o un quatrième critère a permis d'affiner encore le ciblage : il s'agit de l'analyse par secteurs d'activité, marché par marché (spécialisations bénéfiques à nos entreprises sur les marchés internationaux)

o il en découle une cible de 25 pays prioritaires :

- 19 marchés à fort potentiel d'importation où la France doit accroître sa présence (dont les États-Unis, la Chine, la Russie et l'Inde) ;
- 3 grands marchés européens sur lesquels nos PME doivent intensifier leur action (Allemagne, Grande-Bretagne et Italie) ;
- les pays du Maghreb qui doivent être soutenus pour des raisons géopolitiques.

<u>Pays Cibles</u>	
* Afrique du Sud	* Algérie
* Allemagne	* Brésil
* Canada	* Chine
* Corée du Sud	* États-unis
* Hongrie	* Israël
* Inde	* Italie
* Japon	* Malaisie
* Maroc	* Mexique
* Pays-Bas	* Pologne
* République Tchèque	* Royaume-Uni
* Russie	* Taiwan
* Thaïlande	* Turquie
* Tunisie	

Les pays prioritaires font l'objet de plans d'action sectoriels à l'exportation (PASE) avec des objectifs précis fixés sur une période de trois ans. Les objectifs sont définis en fonction des difficultés rencontrées dans chaque pays : par exemple, la priorité est accordée à la promotion et aux salons aux États-Unis, à la sensibilisation au marché et à l'appui au développement des entreprises dans les nouveaux pôles de croissance en Russie et à l'information et à la prospection en Chine.

Les PASE comprennent les opérations conduites par Ubifrance et le réseau des Missions Economiques, mais également celles organisées par les partenaires publics et privés de l'État (réunions d'information, publications, missions de prospection, participation à des salons...). Certaines de ces actions font l'objet de moyens supplémentaires et un effort particulier est réalisé en faveur des PME, avec l'organisation de réunions en région et la mise sur pied de missions collectives.

2) Une réorientation sectorielle (12 segments de marché à l'export)

En complément des plans géographiques (plans d'action commerciale à l'exportation relatifs à 25 pays prioritaires déjà mis en œuvre sous l'égide du Ministre délégué au Commerce Extérieur), des plans sectoriels sont en mis en œuvre progressivement avec les fédérations professionnelles et Ubifrance. Il a été décidé de :

- mettre en place des plans d'action sectoriels à l'exportation. Ces plans concernent des segments de marché porteurs à l'international déterminés en concertation avec les organisations professionnelles.
- créer un fonds spécial d'incitation, sur une période de 2 ans (2005 – 2006), pour accompagner sous une forme subventionnelle les opérateurs présentant des actions s'inscrivant dans le cadre de ces plans élaborés par les professionnels des filières concernées en concertation avec les pouvoirs publics.

Ils s'appuient sur des opérateurs publics et privés pour encourager les entreprises à aller ensemble dans les salons professionnels à l'étranger.

Cette stratégie sectorielle permet de dégager des matrices produits-pays sur lesquelles l'action commerciale sera concentrée.

Les opérations retenues sont inscrites dans le programme France en complément de celles déjà organisées par UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, et/ou les Missions Economiques et des opérations bénéficiant déjà de la procédure labellisation qui ne portait jusqu'à présent que sur les pavillons nationaux organisés sur des salons professionnels à l'étranger.

Les crédits consacrés à la labellisation et aux plans d'action sectoriels à l'exportation visent à renforcer la participation des entreprises françaises, en particulier des PME, aux opérations de promotion collective inscrites au programme France, et ainsi concourir à leur développement international.

Par délégation du Ministre et sous tutelle du Directeur Général du Trésor et de la Politique Economique, la gestion et l'attribution de ces crédits ont été confiées à UBIFRANCE.

Les actions pouvant faire l'objet de soutien

Pour chacun des segments de marché retenus par le Ministre délégué au Commerce Extérieur sur proposition du Comité d'Orientation des Stratégies Sectorielles d'Exportation, un groupe de travail sectoriel s'est vu confier la responsabilité de mener une réflexion sur la stratégie à mettre en place et les actions prioritaires à réaliser.

La stratégie et le plan d'action proposés par chacun des groupes de travail constituent, après approbation par le Ministre délégué au Commerce Extérieur, le cadre du plan d'action sectoriel à l'exportation (PASE) pour chacun des segments de marché considérés.

Afin qu'une action puisse faire l'objet d'un soutien, elle doit s'inscrire dans la stratégie ou dans le plan d'action tels qu'énoncés dans le PASE du segment de marché concerné et être éligible.

Définition de l'opérateur

Les opérateurs susceptibles de mener à bien des projets dans le cadre des PASE peuvent être des organismes, associations, personnes morales de droit public ou privé, situés en France ou dans un pays de l'Union Européenne. Peuvent également être opérateurs toutes les Chambres de Commerce Françaises à l'étranger membres de l'UCCIFE.

Pour pouvoir bénéficier d'un soutien public dans le cadre d'un PASE, un opérateur doit pouvoir répondre aux critères suivants :

- posséder une représentativité particulière (régionale, professionnelle) ou une expérience reconnue (opérateurs privés)
- faire preuve de capacités logistique et financière, et notamment présenter les moyens de prendre en charge l'entière responsabilité financière vis-à-vis des tiers, de l'opération
- affirmer une ambition d'ouverture nationale sur les projets concernés et, partant, une absence de discrimination dans le recrutement des entreprises, qu'elle soit de nature géographique ou professionnelle
- garantir un réel caractère collectif de l'opération, à savoir un nombre minimal de bénéficiaires en fonction du concept retenu
- s'engager à afficher le soutien des pouvoirs publics dans le cadre des plans sectoriels export, et ce sur l'ensemble des supports promotionnels.

Modalités d'obtention d'un soutien financier

Les demandes de soutien financier d'actions susceptibles de s'inscrire dans un PASE seront examinées action par action par le « comité de labellisation » présidé par le Directeur Général d'UBIFRANCE et dont le secrétariat est assuré par un service spécialisé d'UBIFRANCE. Les dossiers de candidature accessibles en ligne sont de deux types selon qu'il s'agit ou non d'un pavillon national sur un salon professionnel à l'étranger.

L'instruction par UBIFRANCE des projets présentés dans le cadre des plans sectoriels se fera sur la base d'éléments précis relatifs au projet, à son financement, et aux retombées attendues pour les entreprises. Au sein du comité de labellisation, il appartiendra aux représentants des organisations professionnelles de s'assurer de l'adéquation de chacune des propositions d'action avec la stratégie énoncée dans le plan sectoriel du segment de marché considéré.

Après examen des dossiers instruits par UBIFRANCE, le Comité propose un montant d'aide au Président qui décide et notifie à l'opérateur les conditions définitives d'attribution du soutien financier.

Nature et montant des aides octroyées

Les crédits alloués aux plans sectoriels doivent exercer un effet de levier et permettre d'accompagner plus d'entreprises françaises sur les marchés étrangers, notamment en abaissant leurs frais de participation aux actions retenues.

Ces crédits ont principalement vocation à financer des opérations collectives de terrain à concurrence de 50% de l'ensemble des dépenses opérationnelles (hors frais de fonctionnement) et dans la limite de

3000€ par entreprise participante. Exceptionnellement, des prestations permettant une meilleure compréhension des marchés (études...) pourront être subventionnées à concurrence de 30% de leur coût de réalisation.

S'agissant d'actions d'ores et déjà inscrites au programme d'opérateurs bénéficiant d'aides publiques (UBIFRANCE, DEFI...), les aides allouées au titre du PASE s'entendent en tant que complément de subvention : le total des financements publics nationaux ne pourra pas dépasser 50% pour les actions collectives et 30% pour les prestations de compréhension des marchés.

Le financement de structures pérennes (bureau de représentation, show room...), de frais de ressources humaines (cadre export, VIE...) ou de dépenses à caractère individuel est hors champ de la procédure, étant entendu que d'autres procédures existantes sont susceptibles de couvrir ces différents types de dépenses (assurance prospection, SIDEX, aides régionales, crédit impôt export...).

Règlements et contrôles

Les aides octroyées sont versées à l'opérateur, à l'issue de la mise en oeuvre du projet et au vu des documents attestant la réalisation des conditions mises à l'octroi de l'aide (copie des factures, liste des entreprises françaises participantes, questionnaire de satisfaction ...).

Responsabilité

Lors de la mise en oeuvre d'une action retenue dans le cadre d'un plan sectoriel, l'opérateur demeure seul responsable de ses actes et engagements vis-à-vis des tiers, clients et fournisseurs. La seule responsabilité d'UBIFRANCE est d'accomplir le versement des aides financières accordées à l'opérateur, après contrôle.

Par ailleurs, il appartient à chacune des entreprises participant à une ou plusieurs actions subventionnées de s'assurer que le cumul d'aides dont elle bénéficie demeure inférieur aux limites fixées par la réglementation communautaire.

Liste indicative des prestations collectives éligibles :

- Pavillons France sur salons professionnels à l'étranger
- Présentations de produits français (mini exposition...)
- Présentations de savoir faire français (colloque...)
- Missions collectives de découverte d'un marché
- Rencontres d'acheteurs à l'étranger
- Invitations d'acheteurs en France (notamment à l'occasion de salons)
- Identification et qualification des entreprises des filières concernées en France ayant un potentiel à l'exportation
- Identification des partenaires et clients potentiels à l'étranger
- Réalisation et/ou diffusion de supports promotionnels par filière
- Conférences de presse à l'étranger
- Actions de communication sur l'offre française (notamment dans la presse professionnelle)

3) Des outils nouveaux ou renouvelés

Il ressort d'une étude comparative menée par la DGTPE sur la politique de soutien aux exportations conduite par les quatre premiers partenaires commerciaux européens de la France (Allemagne, Italie, Grande-Bretagne et Espagne) que si la France se situe en bonne place en ce qui concerne les moyens consacrés à l'information des entreprises, elle accuse un net retard en matière d'actions de promotion, notamment pour les participations collectives à des foires et salons à l'étranger, vecteur puissant pour les exportations, en particulier pour les PME.

a) Les foires et salons

La participation aux foires et salons professionnels à l'étranger est considérée par les entreprises comme un outil majeur de développement de leurs ventes. La forme d'action principale porte sur des pavillons nationaux dans lesquels s'intègrent les entreprises.

L'Agence Ubifrance a pour mission de développer les actions de promotion collective à l'étranger. Par ailleurs, afin de multiplier l'offre de participations collectives françaises sur des salons professionnels, une procédure de labellisation des salons intéressants pour les entreprises françaises a été créée en mai dernier. Ils pourront être organisés par les régions, les fédérations professionnelles, les chambres de commerce, voire des organisateurs privés présentant les caractéristiques requises pour assurer des prestations de qualité aux exposants potentiels. Cependant, Ubifrance reste le gestionnaire de la procédure, qui bénéficiera du soutien financier des pouvoirs publics grâce à un redéploiement de crédits de la procédure du FASEP-Garantie à hauteur de 7 millions d'euros par an sur la période 2004-2006. Des conventions cadres ont également été signées avec les principaux partenaires d'Ubifrance (notamment l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE), l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI), le MEDEF et la CGPME) pour assurer le relais en direction des organisateurs potentiels et permettre une large diffusion de cette nouvelle procédure.

Le comité de labellisation, instance placée auprès d'Ubifrance, est chargé de déterminer les montants alloués aux opérateurs de participations collectives sur la base de leur dossier.

La plupart de nos concurrents (Espagne, Royaume-Uni, Allemagne) dont la politique se caractérise par l'importance de l'appui du budget de l'État, comme le montre le tableau ci-après, et un effort soutenu en termes d'accompagnement et d'image, consacrent aux salons internationaux entre 7 et 8 fois plus de subventions publiques que la France. En outre, l'Allemagne et l'Espagne soutiennent près de trois fois plus de salons que la France (le Royaume-Uni six fois plus). Enfin, la subvention moyenne par opération accordée par l'Espagne, l'Allemagne et l'Italie est environ 3 fois supérieure à celle attribuée par la France.

POLITIQUE DE SOUTIEN AUX MANIFESTATIONS COLLECTIVES

Pays	Aide de l'État Budget 2002 (en millions d'euros)	Salons (nombre)	Entreprises aidées (nombre)	Aide de l'État par opération (en euros)	Taux de subvention par entreprise (en %)
Allemagne	30	228	4.800	132.000	50 à 75
Espagne	24	228	n.d	105.000	Modulé selon priorité
France (1)	3,5	88	2.500	40.000	30
Italie	12,6	105	4.500	120.000	50
Royaume Uni	30	532	8.000	56.000	3.700 euros (forfait)

(1) Ne sont comptabilisés que les salons organisés par UBIFRANCE. Le nombre total de manifestations recevant des aides publiques, nationales ou régionales, est d'environ 180, si l'on ajoute ceux organisés par la SOPEXA, les régions et les comités de développement professionnels.

Source : DGTPE.

b) Le volontariat international en entreprise

Le dispositif du volontariat international en entreprise (VIE) remplace depuis 2000 le service national de coopération en entreprise (CSNE). 68% des entreprises bénéficiaires ont un chiffre d'affaires supérieur à 220 millions d'euros, ce qui témoigne de la « captation » de ce dispositif par les grandes entreprises. Seulement 20% des VIE travaillent pour des PME.

Pour remédier à cette situation, le Gouvernement a décidé de mener une double action de simplification de la procédure et de mobilisation des partenaires du commerce extérieur en faveur de sa promotion. L'objectif est de développer ce dispositif mais aussi de permettre aux PME de davantage y avoir recours, car ces dernières, ne disposant généralement pas de service export, peuvent avoir besoin de jeunes diplômés capables de prospecter en même temps plusieurs marchés couvrant des zones géographiques diverses.

La réforme, qui a été adoptée dans le cadre de la loi pour l'initiative économique du 1^{er} août 2003, permet aux entreprises qui ont besoin de structurer leur projet à l'international ou de couvrir plusieurs marchés simultanément, de faire séjourner en France leur VIE jusqu'à 135 jours par an, soit dans la phase préparatoire à la mission export, soit en permettant des retours à intervalles réguliers dans l'entreprise. En outre, Ubifrance, au sein de laquelle une cellule VIE spécifique aux PME a été créée en 2002, a pour mission d'alléger les formalités à la charge des entreprises.

Par ailleurs, le déficit de notoriété de la procédure auprès des PME étant manifeste, une charte de développement du VIE a été signée avec de grandes organisations nationales : l'Association des régions de France, le MEDEF, la CGPME, l'UCCIFE, l'ACFCI et le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France. La charte sera complétée par des conventions conclues entre Ubifrance et les entités constitutives de ces organisations, avec le cas échéant un mécanisme d'incitation au placement de VIE. Dans le prolongement de la charte, des campagnes de mobilisation ont été lancées, notamment par l'ACFI auprès des chambres de commerce et d'industrie et des chambres régionales de commerce et d'industrie, et le MEDEF.

C/ Le dispositif institutionnel de soutien au commerce extérieur

La DGTPE, qui est une des directions à réseau du ministère de l'Économie et des finances, regroupe au niveau central environ 800 agents, auxquels s'ajoutent 1.910 agents dans les missions économiques et 150 agents dans les directions régionales du commerce extérieur (DRCE).

1) La rationalisation du réseau des Missions Economiques

Les services unifiés du ministère à l'étranger résultent de la fusion des réseaux relevant de l'ex-DREE (composés des 156 postes d'expansion économique localisés dans 113 pays et des représentations permanentes auprès des organisations internationales) et de la direction du Trésor (20 agences financières), auxquels s'ajoutent les 13 attachés douaniers relevant de la direction générale des douanes et des droits indirects et les 6 attachés fiscaux de la direction générale des impôts.

Le réseau repose désormais sur des Missions Economiques dont l'animation et la coordination est confiée à des chefs des services économiques à l'étranger compétents pour une zone donnée. Il est prévu 25 chefs de services économiques à l'étranger en charge soit d'un seul, soit de plusieurs pays. Ils assurent à ce titre un rôle de coordination et d'animation des chefs de mission de leur zone.

Enfin, la DGTPE bénéficie d'une amélioration de la capacité d'expertise sur les questions économiques, multilatérales et de suivi des grands secteurs stratégiques, par une nouvelle organisation en réseau, associant un certain nombre de missions bénéficiant de moyens renforcés.

2) Les Directions régionales du commerce extérieur (DRCE)

Les Directions régionales du commerce extérieur (DRCE), au nombre de 23, constituent des représentations de la DGTPE en région. Elles ont pour mission de coordonner les initiatives locales en matière de commerce extérieur, d'informer et de conseiller les entreprises, de gérer les aides à l'export du volet « commerce extérieur » des contrats de plan et, enfin, de prospecter de nouveaux exportateurs, en particuliers parmi les PME et les très petites entreprises susceptibles de développer une activité à l'exportation.

Ainsi, les DRCE assurent l'animation et la coordination des actions prévues au titre du commerce extérieur dans les contrats de plan État-région. Elles sont chargées de la gestion des crédits mis en place dans ce cadre. Elles instruisent localement les aides inscrites dans le volet commerce extérieur des contrats de plan en collaboration avec les conseils régionaux.

S'agissant des activités de prospection des DRCE, la méthode « Réseaux export », dont l'objectif est d'identifier le potentiel des entreprises exportatrices, leur a permis par exemple de réaliser en 2002 plus de 7.000 visites d'entreprises ciblées et de recenser plus de 2.700 entreprises régionales dont le potentiel à l'international est susceptible d'être amélioré.

3) La nouvelle agence Ubifrance

Le processus de fusion du Centre français du commerce extérieur (CFCE), chargé d'informer les entreprises françaises sur les marchés extérieurs, et de l'association Ubifrance, dont la mission est de promouvoir les entreprises françaises sur les marchés étrangers, a abouti à la création, par la loi du 1^{er} août 2003 sur l'initiative économique (article 50), de l'agence française pour le développement international des entreprises Ubifrance.

L'objectif de ce regroupement a été d'offrir aux entreprises, en particulier les PME, un accès simplifié à une gamme étendue de services d'information, de mise en relation et de promotion. Chargée de jouer le rôle de guichet unique pour l'internationalisation des entreprises, l'agence a trois missions principales :

- mieux diffuser et commercialiser l'information et les prestations d'accompagnement du réseau des 154 missions économiques à l'étranger ;
- faire du développement du volontariat international en entreprise une priorité nationale ;
- favoriser, grâce à un accroissement substantiel du soutien public, la participation des entreprises françaises dans les foires commerciales et les salons professionnels à l'étranger.

Ubifrance se voit désormais confiée des responsabilités nouvelles dans l'encadrement de l'activité de service aux entreprises des missions économiques qui la représentent à l'étranger. L'agence reçoit ainsi mission de concevoir en lieu et place de l'administration centrale de la DGTPE le catalogue commun des produits et services du réseau public et de programmer et la production d'information des missions économiques.

4) Le développement des partenariats

Les partenariats peuvent être développés entre les différents intervenants en matière de commerce extérieur, afin de favoriser les synergies et accroître la lisibilité du système actuel.

a) Le rapprochement avec le réseau des chambres de commerce et d'industrie

Le réseau consulaire, qui regroupe 157 chambres de commerce et d'industrie, 21 chambres régionales en France et 80 chambres à l'étranger, implantées dans 76 pays, représente pour le commerce extérieur un partenaire.

Les chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (CCIFE), associations privées, qui regroupent les entreprises françaises établies à l'étranger ainsi que des entreprises locales, ont pour mission de promouvoir l'image de la France à l'étranger. Elles offrent ainsi une large palette de services aux entreprises, allant des relations publiques à la communication, en passant par l'observation du marché, l'information, l'action commerciale et l'assistance juridique et fiscale.

Des réformes ont été lancées afin de renforcer le partenariat entre les missions économiques et les CCIFE. Fin 2002, 28 conventions avaient été signées dans les pays considérés comme cibles et 7 autres étaient en voie de finalisation. Ces conventions organisent une complémentarité entre les services d'appui aux entreprises selon trois principes : l'information réciproque et la transparence, l'information des entreprises sur l'ensemble des outils disponibles et, enfin, l'organisation et l'évaluation des actions communes entre les missions économiques et les chambres.

Une concertation plus étroite a également été engagée entre la DGTPE, l'UCCIFE, l'ACFCI et la CCIP avec pour objectif de répartir les aides en fonction de critères clairement établis et selon une logique de projets.

b) La recherche de complémentarité avec les conseillers du commerce extérieur et les fédérations professionnelles

- Les conseillers du commerce extérieur de la France

Les conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF) constituent un maillon important du dispositif de soutien au commerce extérieur. Fort de près de 3.500 membres, dont la moitié à l'étranger, ce réseau poursuit, en étroite concertation avec la DGTPE, la modernisation de son fonctionnement et la réorientation de ses missions.

Ainsi, le comité national des CCEF a entrepris en 2002 la modernisation de ses statuts, dans le but de rationaliser le fonctionnement de l'institution et de lui offrir la possibilité d'une ouverture à des représentants de la société civile français et étrangers. Parallèlement, sont poursuivis des objectifs de rajeunissement, de féminisation et de rééquilibrage des effectifs en faveur des sections à l'étranger.

S'agissant des activités des CCEF, l'accent est mis sur les travaux de veille économique, en appui de l'activité des missions économiques, sur l'accompagnement des jeunes à l'international et sur le soutien au développement international des PME.

Le comité national souhaite également parvenir à une plus grande implication des conseillers, tant au niveau collectif qu'individuel, avec l'intensification du travail des commissions thématiques et la définition, depuis 2002, d'un thème de travail annuel fédérant l'activité de l'ensemble des sections.

- Les fédérations professionnelles

La DGTPE entretient des relations suivies avec les principales fédérations professionnelles. Le groupement des fédérations industrielles bénéficie ainsi d'un réseau de 9 correspondants, agents de missions économiques en Europe, en Asie et en Amérique. Par ailleurs, 3 missions économiques abritent des antennes de la fédération des industries mécaniques.

Les efforts pour consolider ce partenariat ont porté, plus particulièrement, sur le thème de la veille concurrentielle.

Les réseaux sectoriels des Missions Economiques réalisent par ailleurs des prestations de veille ou d'études pour le compte de plusieurs fédérations. En 2002, un dispositif de veille annuelle spécifique a été mis en place.

D/ Les procédures de soutien financier

La grande majorité des exportations est réalisée sur la base de paiements au comptant. C'est le cas des flux de commerce courant, comme des échanges avec les pays industrialisés ou à haut niveau de revenu. Par ailleurs, les pays dont le système bancaire est peu développé recherchent, pour leurs importations de biens d'équipement, des financements externes auprès de leurs fournisseurs.

Aussi la France a-t-elle développé un dispositif public de financement de grands contrats à l'exportation, qui vient compléter les financements bancaires, pour les opérations dont les banques ne sont pas disposées à assumer les risques.

Alors que d'autres pays, comme les États-Unis ou le Canada, ont une banque publique spécialisée, la France, comme la majorité des pays européens, a développé un système de garanties publiques, qui couvrent les risques des banques sur les prêts qu'elles octroient aux acheteurs étrangers.

Ces garanties sont gérées par la COFACE pour le compte de l'Etat, sur la base des dispositions du Code des assurances (articles L.432 et suivants).

L'État intervient également, au travers de Natexis Banques Populaires, pour stabiliser les taux des crédits à l'exportation, afin de permettre aux exportateurs français de proposer à leur acheteur un taux d'intérêt fixe, identique à celui offert par les fournisseurs concurrents des pays de l'OCDE.

1) Les procédures gérées par Natexis

La loi du 29 décembre 1997 a prévu le mandat confié à Natexis par l'État pour la gestion des procédures de stabilisation de taux d'intérêt, ainsi que la gestion de certains accords de consolidation. Elle précise par ailleurs que Natexis bénéficie de la garantie de l'État pour un certain nombre d'opérations liées à la gestion de ces procédures. Natexis, qui a le statut de société anonyme, est détenue majoritairement par le groupe Banques populaires.

a) La procédure de stabilisation des taux d'intérêt

Elle permet aux exportateurs et aux banques françaises de proposer à leurs clients emprunteurs un financement à taux fixe en euros, soit parce que ce point constitue une exigence de l'appel d'offres, soit parce que l'offre commerciale sera rendue plus attractive par ce type de financement.

En raison de l'évolution des taux, cette procédure n'a pas généré de charge budgétaire depuis 7 ans. En 2002, un excédent particulièrement élevé a été enregistré puisqu'il s'est élevé à 432 millions d'euros (contre 142 millions d'euros en 2001). Par conséquent, la trésorerie disponible de Natexis permet d'envisager une dépense budgétaire nulle pour l'exercice 2004.

b) La gestion des prêts et dons aux États étrangers

Aux termes de la convention signée le 31 mars 2003 entre l'État et Natexis Banques populaires, cet établissement est chargé, pour le compte de l'État, de la gestion des prêts et dons aux États étrangers. À ce titre, NATEXIS reçoit de l'État une provision pour assurer le règlement des prêts et dons.

2) Les aides financières à l'exportation proposées par la Coface

Société anonyme dont le capital est détenu majoritairement (98 %) par Natexis Banques populaires, la Coface exerce pour son compte propre les activités d'assurance-crédit de marché et d'information commerciale-recouvrement. Par ailleurs, la Coface assure pour le compte et avec la garantie de l'État, conformément au code des assurances, des risques commerciaux et politiques non réassurables par le marché. Au titre de la gestion des procédures publiques, la COFACE est rémunérée par l'État qui l'indemnise des coûts de gestion engagés, augmentés d'une marge.

L'assurance-crédit de marché contribue à hauteur de 73% de son chiffre d'affaires, l'information commerciale-recouvrement pour 21 % et la gestion des procédures publiques pour 6 %.

La COFACE assure, avec la garantie de l'Etat, les opérations suivantes :

- le risque politique et commercial sur les opérations d'exportation (assurance-crédit) ;
- le risque politique pour les investissements à l'étranger ;

- le risque de change sur les opérations d'exportation ponctuelles (garantie de change) ;
- le risque lié à la prospection de nouveaux marchés (assurance prospection).

a) L'assurance-crédit à court et moyen termes

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportant des biens ou services d'origine française ou la banque finançant le contrat d'exportation, contre le risque de fabrication (interruption de l'exécution du contrat commercial), les risques sur engagements de caution (appel abusif) et/ou le risque de crédit (non recouvrement d'une créance du contrat commercial ou du contrat de prêt) encourus sur un débiteur privé ou public au titre de faits générateurs de sinistre de nature politique ou commerciale.

L'assurance-crédit englobe deux procédures :

- l'assurance-crédit à moyen terme qui permet la couverture du risque politique et commercial sur les opérations d'exportation financées à plus de trois ans
- et l'assurance crédit à court terme offrant une couverture des risques politiques et commerciaux sur les pays pour lesquels il n'existe pas de marché de réassurance, ainsi que des produits tels que les polices de biens d'équipement, pour les opérations d'exportation financées à moins de trois ans. L'assurance-crédit à court terme ne représente que 3 % de l'encours total de l'assurance-crédit, part qui est d'ailleurs appelée à se réduire en raison de transferts de risques réguliers.

b) La garantie de change

Cette procédure est conçue pour couvrir le risque des grands contrats d'exportation libellés en devises : elle permet aux entreprises de coter en devises étrangères en leur garantissant, dès la remise de l'offre à leur client, un cours de conversion constant avec l'euro sur toute la durée de réalisation du contrat. Elle leur donne la possibilité d'améliorer la compétitivité de leur offre en les faisant bénéficier d'une partie de la hausse de la devise le cas échéant (garanties dites avec intéressement).

Depuis 1990, les produits offerts aux entreprises n'ont pas varié, mis à part la création de garanties spécifiques pour les équipementiers du secteur aéronautique.

Le produit COFACE intéresse au premier plan les PME dont le service de trésorerie n'a pas la capacité de gérer ces risques.

c) La garantie des investissements

Les procédures de garantie des investissements ont été simplifiées et refondues, afin d'apporter une attention plus particulière aux investissements réalisés par les PME. Elles permettent de couvrir les risques politiques sur les projets d'investissement de plus de 15 millions d'euros, au travers d'une garantie dont la gestion est déléguée à la COFACE et de couvrir le risque d'échec économique des investissements des PME, par le biais du FASEP-Garantie, dispositif faisant l'objet d'une analyse particulière infra.

La répartition par pays des encours nets place l'Asie en première position (49 %), suivie par l'Amérique (20 %), l'Afrique (17 %) et la zone Europe-Orient (15 %). Aucun sinistre n'a été enregistré depuis 1994.

d) L'assurance-prospection

L'assurance-prospection a pour objectif d'accompagner la prospection commerciale des PME dans un ou plusieurs pays. Elle a fait l'objet d'une réforme très utile en 2001, consistant notamment à simplifier la procédure, réduire les délais d'instruction, offrir une possibilité d'avance de trésorerie aux plus

petites entreprises et généraliser le bénéfice de la procédure aux entreprises existant depuis moins de trois ans.

Le dispositif rénové s'articule autour d'un produit unique, à la carte, ayant pour objectif de permettre à une PME de réaliser l'ensemble des démarches de prospection nécessaires. Les formalités ont été allégées : moins de pièces sont nécessaires à l'élaboration du dossier et la demande est partiellement remplie par la COFACE lors d'un entretien avec l'entreprise.

En outre, l'allègement de l'instruction devrait permettre un octroi plus rapide de la garantie. Ainsi, pour les budgets annuels d'un montant inférieur à 100.000 euros, l'entreprise connaît le montant et les conditions de la garantie dans un délai de dix jours ouvrables. S'agissant des demandes de budget supérieur à 100.000 euros, le délai maximal est de deux mois.

L'extension du champ d'application du dispositif aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 millions d'euros est également possible. Les start-up et les PME de moins de trois ans bénéficient désormais du régime de droit commun.

Enfin, la mise en place d'un dispositif d'avances sur indemnités permet de répondre aux difficultés spécifiques des très petites entreprises, notamment en matière de trésorerie. Dorénavant, les PME dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 million d'euros peuvent bénéficier d'une avance d'environ 30 % du budget annuel garanti, moyennant un taux de prime majoré.

La procédure présente donc pour les entreprises deux avantages : un allègement de trésorerie grâce au versement d'indemnités à l'entreprise pour couvrir une partie de ses dépenses engagées lors de la phase de prospection, et une assurance contre l'échec dans la mesure où l'entreprise conserve tout ou partie des indemnités qu'elle a reçues, lorsque les recettes résultant de la prospection sont insuffisantes. Les contrats conclus entre les entreprises et la COFACE s'articulent autour de deux périodes :

- une période « de garantie », d'une durée d'un à quatre ans, au cours de laquelle l'entreprise perçoit une indemnité calculée en fonction de la quotité garantie et du bilan annuel de prospection. La garantie couvre les dépenses liées à la recherche de marchés, comme la participation à des foires et salons, le recrutement de personnel spécialisé, les études de marché, les conseils d'ordre juridique ou fiscal ou l'implantation de filiales commerciales ;
- une période « d'amortissement », d'une durée au moins égale à celle de la garantie, au cours de laquelle l'assuré reverse à la COFACE les montants reçus en fonction des recettes qu'il obtient. Le reliquat d'indemnités non remboursé reste acquis à l'assuré à l'issue du contrat

Au début de chaque exercice de garantie, l'entreprise verse une prime qui dépend du montant du budget annuel garanti.

ÉVOLUTION DES CONTRATS DEPUIS 1998

	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre total de demandes reçues	2.263	1.985	1.776	2.373	1.830
Nombre total de contrats signés	1.750	1.486	1.408	1.743	1.163

Source : ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie.

L'avance de trésorerie en faveur des très petites entreprises, principale innovation du dispositif sur le plan financier, a été largement utilisée puisque 51 % des entreprises éligibles ont souhaité en bénéficier. En outre, les délais de l'instruction accélérée ont été respectés.

3) Les procédures du FASEP

a) Le FASEP-Études

Le volet « études » du Fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP) a été mis en place en 1996, afin de financer des études de faisabilité et des opérations d'assistance technique ou de coopération institutionnelle à finalité économique et financière, en amont de projets d'infrastructures dans les pays émergents et dans les pays en transition.

Les décisions de financement sont prises au sein d'un comité interministériel présidé par la DGTPE, puis mises en application par Natexis.

La valeur globale des engagements pris entre septembre 1996, date de sa création, et décembre 2001 représente 136 millions d'euros pour 323 demandes retenues, soit un montant moyen par dossier accepté de 0,42 million d'euros. En 2002, 32 projets, concernant 21 pays, ont été approuvés, pour un montant de 14,8 millions d'euros. Les pays éligibles sont les pays émergents et en transition.

Sur le plan sectoriel, les engagements traduisent la priorité accordée à l'objectif de développement durable.

Ils concernent principalement les transports (28 %), l'eau et l'environnement (27 %) et l'énergie (16 %).

b) Le FASEP-Garantie

Le FASEP-Garantie a été mis en place en 1999 pour favoriser les investissements des PME françaises et les encourager à s'implanter à l'étranger, en garantissant leurs investissements contre le risque économique. L'objectif est de garantir les apports en fonds propres qu'elles réalisent dans leurs filiales situées dans les pays émergents et les économies en transition en Amérique latine, Asie, Europe centrale et orientale, Maghreb, Proche et Moyen Orient et Afrique du Sud. Sont concernées les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 460 millions d'euros.

Ce fonds peut intervenir en garantie de l'apport de fonds propres de la maison-mère française à sa filiale étrangère, de la participation d'une société de capital risque ou d'un fonds commun de placement à risque. La garantie est donnée au bénéfice de la maison-mère, de la société de capital risque ou du fonds commun de placement, ou déléguée au profit d'une banque. L'assuré doit verser une commission annuelle de 1 % du montant de l'intervention éligible. La garantie porte sur 50 % du montant de l'intervention éligible et dure sept ans au maximum.

Le FASEP-Garantie est géré conjointement par la Banque de développement des PME (BDPME), au travers de sa filiale, la Société de garantie des financements des PME (SOFARIS), l'Agence française de développement (AFD) et la COFACE.

Le fonds a été doté lors de sa création de 47,5 millions d'euros, montant devant permettre d'accompagner plus de 300 millions d'euros d'investissements sur six ans.

Un redéploiement des crédits du FASEP-Garantie est prévu en faveur des actions de promotion des foires et salons.

E/ les nouvelles mesures de CAP Export

« CAP EXPORT » est la mobilisation des moyens sur quelques outils particulièrement incitatifs qui pourront être utilisés par les petites et moyennes entreprises, cibles principales de ces mesures.

Le ministre délégué au commerce extérieur, Christine Lagarde, renforce au sein des 25 pays-cibles, les moyens sur **cinq pays-pilotes (États-Unis, Japon, Chine, Inde, Russie)** où la présence

économique française est insuffisante. Ces pays feront l'objet de visites accompagnées d'entreprises dans les prochains mois et d'une mise en cohérence des acteurs publics et privés à l'exportation. Ces derniers seront mobilisés pour travailler ensemble en présentant un dispositif plus lisible, plus simple et plus efficace aux entreprises. Cette initiative sera accompagnée par un redéploiement des effectifs et des moyens du réseau des missions économiques. La politique de services aux entreprises en synergie avec Ubifrance sera renforcée.

Pour améliorer la cohérence des initiatives publiques et privées, le ministre délégué au commerce extérieur compte aussi renforcer la politique de labellisation des opérations collectives à l'étranger, notamment en faveur du parrainage des PME par les grands exportateurs.

Afin de rendre le dispositif de soutien plus simple, plus lisible et plus efficace, le gouvernement 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.

Enfin, pour améliorer l'information des entreprises, une refonte visant à une nouvelle dynamique des sites Internet du commerce extérieur est également en cours (17 millions de pages consultées annuellement sur les sites publics) et sera achevée en février 2006.

1) Favoriser l'emploi à l'export, en particulier des jeunes

Le crédit d'impôt export sera étendu à l'Union européenne et couvrira les salaires des jeunes volontaires internationaux en entreprise. Ce crédit a pour objectif d'encourager l'emploi et la prospection commerciale. Son renforcement le rendra plus accessible aux PME qui exportent essentiellement dans l'Union européenne, et favorisera l'emploi des jeunes (volontaires internationaux en entreprises) désormais éligibles. Cette mesure cible autant les jeunes que la prospection commerciale. Plus de 40 000 jeunes ont fait acte de candidature auprès d'Ubifrance. Les trois-quarts des VIE sont ensuite recrutés par leur entreprise à l'issue de leur volontariat.

2) Partir gagner des marchés à l'étranger

- Il est possible de déduire de l'assiette de l'impôt sur le revenu, la fraction du salaire correspondant aux périodes passées à l'étranger pour les salariés en charge de l'export à partir de 120 jours.

Cette mesure a pour objet d'encourager la prospection commerciale à l'étranger en motivant les salariés à consacrer plus de temps et d'efforts sur les marchés extérieurs. Elle concerne toutes les entreprises établies en France.

- L'assurance-prospection, gérée par la Coface, et très utilisée par les PME est renforcée. La quotité garantie passe de 65 % à 85 % sur les cinq pays-pilotes pour favoriser la prospection commerciale dans des pays où la présence française est insuffisante.

- L'accès au financement des PME et des entreprises de taille intermédiaire est facilité par une augmentation de 50 % à 70 % des taux de contre-garantie. Bien souvent, les entreprises rencontrent des difficultés pour trouver les financements bancaires des activités directement ou indirectement liées à l'export, qu'il s'agisse d'achat de matières premières, d'équipements ou de frais liés au service des clients et à la fabrication des produits qu'il ont commandés. Ces contre-garanties faciliteront l'obtention des financements bancaires. Cette mesure Coface et Oséo répond à des difficultés récurrentes des entreprises pour le financement de l'activité export dont les modes de paiements exigent un fonds de roulement important.

3) Jouer collectif à l'export

- Les opérations de parrainage à l'export réalisées par les grands exportateurs sont labellisées par Ubifrance. Cette mesure vise à encourager les grandes entreprises à développer les activités de

parrainage (conseils, hébergement, sous-traitance...). Les champions économiques qui ont une grande pratique des marchés étrangers peuvent faire bénéficier les PME de leur expérience.

- La politique de labellisation d'Ubifrance qui consiste à subventionner des opérations collectives à l'étranger (dès 5 entreprises) passe à la vitesse supérieure. Les ministres ont augmenté la dotation d'Ubifrance et lui ont demandé de favoriser toutes les initiatives publiques, notamment celles des collectivités territoriales, et privées correspondant aux priorités nationales qui amèneront les entreprises sur les marchés étrangers. 100 opérations ont été subventionnées en 2005. Plus du double le sera en 2006, notamment dans le cadre des plans sectoriels export.

- L'action internationale des pôles de compétitivité est favorisée en développant les coopérations internationales, le parrainage par un grand groupe dans chaque pôle, la labellisation des opérations collectives à l'étranger initiées dans les pôles et favoriser l'utilisation du crédit impôt-export collectif (80 000 €).

IV/ Le Plan Export des Eco-entreprises

A/ Historique et genèse du PEXE

Le Plan export des éco-entreprises concerne l'ensemble des entreprises produisant des biens et services pour la protection de l'environnement et le développement durable (air, eau, sols, déchets, acoustique, surveillance de l'environnement, production propre, utilisation rationnelle de l'énergie, énergies renouvelables), soit plus de 250.000 emplois sur le territoire national.

Le PEXE a été initié lors du Comité Stratégique International de l'ADEME de Juillet 2001. Il a fait l'objet d'un groupe de travail réunissant les partenaires publics et privés du commerce extérieur français et les ministères de tutelle de l'ADEME de Juillet 2001 à Janvier 2002.

Les résultats de ce groupe de travail ont débouché sur un document, publié en Mars 2002, et fixant l'objectif et la méthodologie d'avancement du PEXE. Cette étude diligentée par l'Ademe a mis en évidence les points suivants :

- du côté public, l'absence d'une politique globale lisible pour les intervenants à l'export ainsi qu'un manque de cohérence et de coordination des actions ;
- du côté privé, une absence d'échanges organisés, de communication ou d'actions concertées ;
- les éco-industries françaises étaient loin de couvrir tout le spectre des métiers de l'environnement et qu'elles devaient agir dans leurs domaines de compétence et d'excellence ainsi que prospecter en escadre de façon à proposer à un client donné, dans un pays sélectionné, une offre complète.

C'est ce constat consensuel qui a conduit au rapprochement entre les acteurs publics et privés au sein du Club Ademe international. Depuis 1997 les entreprises françaises qui recherchent des débouchés sur les marchés internationaux peuvent ainsi bénéficier du soutien du Club Ademe international. Ce club, dont l'objectif est de promouvoir le savoir-faire français en matière de développement durable, regroupe aujourd'hui plus de 70 entreprises, dont 70% de PME/PMI à fort potentiel technologique et aux compétences complémentaires.

Le Séminaire gouvernemental sur le développement durable du 28 novembre 2002 a mis l'accent sur les éco-industries soulignant que "grâce à ses éco-industries, la France dispose d'un outil exemplaire pour favoriser l'intégration du développement durable aussi bien dans l'économie nationale qu'à l'étranger et tout particulièrement dans les pays en développement"

Les éco-entreprises françaises occupent globalement une place honorable à l'international (4^e rang mondial), mais cette bonne performance d'ensemble masque des situations très contrastées. Ceci apparaît notamment au niveau géographique, car l'Union européenne - aujourd'hui considérée comme

un quasi marché intérieur - correspondant à plus de la moitié des débouchés actuels de l'offre française. D'autre part, le leadership mondial des groupes français en matière de prestations d'exploitation de certains services (eau, déchets) masque des positions beaucoup moins brillantes, voire mauvaises eu égard au poids global de l'économie française, sur des segments importants des marchés d'ingénierie et d'études, d'exportation de technologies et de ventes de produits industriels.

Un colloque du Plan Export des Eco-entreprises s'est déroulé le 16 octobre 2003 au Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, regroupant quelque 300 personnes (entreprises, collectivités locales, organismes, ministères...) en présence de Mme Tokia Saïfi, Secrétaire d'Etat au développement durable, et de M. François Loos, Ministre délégué au commerce extérieur, qui ont confirmé le soutien actif du gouvernement à cette initiative.

Les éco-industries figurent parmi les premiers « plans sectoriels » à l'exportation, annoncés par le Ministre délégué au Commerce Extérieur le 8 février 2005.

B/ Les Priorités du PEXE

L'environnement étant un secteur porteur qui recèle d'importants savoir-faire français mais dont la configuration et l'évolution dépend beaucoup des politiques réglementaires conduites, la qualité de la démarche stratégique est essentielle en termes de ciblage et d'approche globale des marchés depuis l'amont (politiques publiques mises en œuvre) jusque l'aval (promotion, financement de projets). En ce sens, le Plan Export des Eco-Entreprises (PEXE) correspond à un réel besoin pour appréhender ces marchés.

Le PEXE vise à proposer aux éco-entreprises françaises déjà ou potentiellement exportatrices des initiatives mobilisant acteurs publics (ministères, organismes nationaux et régionaux, agences, régions) et privés (groupements professionnels et entreprises) pour appuyer leur développement international, avec un effort particulier en direction des PME/PMI. Il s'appuie sur un fonctionnement en réseau.

Cette approche se fonde sur l'identification en amont des atouts de l'offre française et sur la définition de cibles « produits/marchés » prioritaires afin de favoriser :

- la collaboration entre entreprises et leur regroupement (idée de « chasse en meute », d'actions concertées, de portage des PME par les grands groupes, d'échanges et de diffusion des expériences),
- une approche d'offre globale et de services intégrés (ingénierie, vente d'équipements, exploitation, maintenance, gestion des services et formation au niveau local)
- et la réalisation d'opérations exemplaires et leur diffusion dans des pays cibles

Le PEXE vise à améliorer les performances françaises sur le marché mondial de l'environnement et du développement durable. Dans cette perspective, il a pour objectif de placer, en 5 ans, l'activité internationale des éco-entreprises françaises sur une trajectoire de croissance à 2 chiffres, supérieure à celle de ses principaux concurrents et à la progression du marché dans son ensemble.

Le PEXE a aussi pour ambition d'apporter une contribution concrète aux stratégies qui s'élaborent en faveur d'un développement plus durable, en favorisant la mise à disposition de technologies et de services pour la protection de l'environnement dans les pays du sud et dans les économies en transition, en prenant en compte les aspects institutionnels, sociaux et les questions de formation (notion de "capacity building") et en rendant possible une présence longue sur certains territoires.

C/ Les engagements des partenaires du PEXE / Charte des partenaires / Principes d'action / Etat de leur réalisation

Pour répondre à ces objectifs, les partenaires du PEXE prennent les 7 engagements ci-après :

- Mieux prendre en compte l'évolution des problématiques environnementales et les attentes des marchés
- Accroître la coordination des actions entre les partenaires et favoriser l'émergence de pôles de compétences
- Utiliser pleinement le nouveau dispositif public d'appui au développement international des entreprises
- Développer les actions à l'initiative des partenaires territoriaux ou avec leur collaboration
- Placer les PME – PMI au cœur du dispositif
- Favoriser le développement des activités de service, d'études et d'ingénierie
- Renforcer le dialogue sur les grands enjeux et échéances internationales

D/ Organisation, fonctionnement et budget du PEXE

1) Budget consacré au PEXE

Les moyens spécifiques alloués au PEXE (secrétariat et appuis ponctuels aux actions ciblées) portent sur un budget d'intervention, affecté à des missions courtes de consultants spécialisés (enquêtes sectorielles et appuis méthodologiques), qui s'élève à 75 K€ de subvention exceptionnelle du Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable et 150 K€/an de l'ADEME (Direction des Affaires Internationales).

Dépenses 2002

Objet	Montant TTC en €	Financement	N° contrat
Création et exécution de la première plaquette PEXE	1.596,66 €	ADEME-DAI	0209062
Enquête préparatoire à la Table Ronde "Eau et marchés méditerranéen"	14.042,00 €	ADEME-DAI	0209061
Enquête préparatoire à la Table Ronde « acoustique »	11.960,00 €	ADEME-DAI	0209056
Enquête préparatoire à la Table Ronde « Ingénierie »	14.352,00 €	ADEME-DAI	0209026
Enquête préparatoire à la Table Ronde « Chine »	11.661,00 €	ADEME-DAI	0209039
Cocktail Table Ronde « Chine »	162,41 €	ADEME-DAI	C092028
Cocktail Table Ronde « Ingénierie »	141,77 €	ADEME-DAI	C092025
Insertion BOAMP marché PEXE	104,58 €	ADEME-DAI	C092041
Secrétariat et suivi du PEXE animation et suivi du COSP pour 3 ans	105.351,00 €	ADEME-DAI	0209059
TOTAL ADEME-DAI	159 371,42 €		

Dépenses 2003

Objet	Montant TTC en €	Financement	N° contrat
Appui au lancement et à la coordination des groupes d'actions du PEXE	8.322,31 € 27.318,69 € Total du marché : 35.641 €	ADEME-DAI PEXE (MEDD)	0309002
Document de présentation de l'offre française dans le domaine des nouveaux produits liés à l'eau et aux déchets	3.588,00 €	ADEME-DAI	0309C0111

Mis sous tube du poster PEXE	1.124,24 €	ADEME-DAI	0309C0103
PEXE / stratégie de communication	11.461,27 €	ADEME-DAI	0309C0095
Etude faisant la synthèse des soutiens export régionaux des PME dans les domaines de l'environnement et de l'énergie	11.242,40 €	ADEME-DAI	0309C0072
PEXE étude d'orientation sur les Transferts de Technologies	30.139,20 €	ADEME-DAI	0309C0065
Badges PEXE pour le colloque du 16/10/03	1.051,64 €	ADEME-Com	0311C0306
Dossier PEXE : invitation / programme, brochures, chemise	8.264,36 €	ADEME-Com	0311C0311
Livraison de documents PEXE pour le colloque du 16 octobre 2003	77,74 €	ADEME-Com	0311C0326
Guide des financements environnementaux à l'international	14.352 €	ADEME-Com	0311C0447
TOTAL ADEME	89.623,16 €		
TOTAL ADEME-DAI	65.877,42 €		
TOTAL ADEME-COM	23.745,74 €		
TOTAL PEXE (MEDD)	27.318,69 €		

Dépenses 2004

Objet	Montant TTC en €	Ressource	N° contrat
Enquête préparatoire à la Table Ronde «ENR»	15.506,19 €	ADEME-DAI	0409C001
Assistance, lancement, suivi des Groupes d'action du PEXE	46.350 €	ADEME-DAI	0409C0017
Promotion du GA « Chine » auprès des exposants français du salon Pollutec / Shanghai 2004 et de l'identification des opportunités du marché chinois	1.018,03 €	ADEME-DAI	0409C0097
Mission d'Expert : Promotion du Groupe d'Action « Chine » auprès des exposants français du salon Pollutec / Shanghai 2004	1.065,12 €	ADEME-DAI	0409C0096
Promotion du Groupe d'Action « Déchets d'activité de Soins à risque Infectieux – DASRI » au salon hospitalar 2004 Brésil	5.830,50 €	ADEME-DAI	0409C0064
Affranchissement routage et diffusion des posters PEXE aux partenaires du Commerce extérieur français (CCI,...)	521,40 €	ADEME-DAI	0409C0051
Réalisation d'un inventaire national des éco-entreprises des ENR	5.980,00 €	ADEME-DAI	0309C0139
Etude sur l'offre française dans le domaine des déchets hospitaliers zones cibles : chine / pays de l'est	10.999,99 €	PEXE (MEDD)	0409C0075
Impression de la couverture des guides des financements 2004 ERAI	1.196,00 €	ADEME-DAI	0409C0025
Elaboration des outils de communication du groupe d'action « Acoustique » : Kakemono, Plaquette et CDROM bilingue	10.943,40 €	PEXE (MEDD)	0409C0092
Réservation d'une salle pour présentation du bilan du PEXE le 3/12/2004	1.612,15 €	ADEME-DAI	0409C0049
Inventaire des transferts de technologies Europe chine dans le domaine de l'environnement	2.000,00 €	ADEME-DAI	0409C0050
Enquête préparatoire à la Table Ronde « Efficacité énergétique et Haute qualité environnementale dans les bâtiments ».	10.907,52 €	PEXE (MEDD)	0409C0019
Enquête préparatoire à la Table Ronde « qualité de l'air orientée plutôt dans les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) et dans les pays d'Asie ».	14.830,40 €	PEXE (MEDD)	0409C0020
Edition de la plaquette « Offre française ENR »	37.715,86 €	ADEME-Com	0411C0140
Impression encart SIDEK pour le guide des financements a l'international	783,38	ADEME-DAI	0459C0013
TOTAL ADEME	119.578,63 €		
TOTAL ADEME-DAI	81.862,77 €		
TOTAL ADEME-COM	37.715,86 €		
TOTAL PEXE (MEDD)	47.681,31 €		

Dépenses 2005

Objet	Montant TTC en €	Financement	N° contrat
Animation des GA PEXE	48.840,00 €	ADEME-DAI	0509C0034
Guide de l'exploitant DASRI : étude comparative « Incinération ou stérilisation »	17.940,00 €	ADEME-DAI	0509C0037
Cocktail du Comité et d'orientation de suivi du PEXE (COSP 12) du 13 mai 2005	300,00	ADEME-DAI	0509C0054
Retirage de la plaquette actualisée du PEXE	1.674,40 €	ADEME-Com	0511C0015
Enquête préparatoire à la Table Ronde « Portage »	23.667,19 €	ADEME-DAI	0509C0035
Identification d'une opération pilote réalisée par un consortium d'industriels français dans le domaine des complexes cinématographique	6.913,47 €	ADEME-DAI	0509C0065
Outils de communication du Groupe d'Action HQE / Construction Durable	13.670,28 €	ADEME-DAI	0509C0094
Traduction en chinois du guide pour la construction en Chine de logements durables (GA Chine et GA HQE) pour la collection PEXE	20.332,00 €	ADEME-DAI	0509C0095
Traduction de la plaquette et du CD ROM du groupe d'action HQE	526,24 €	ADEME-DAI	0509C0097
Outils de communication pour le GA DASRI (déchets hospitaliers incinération)	13.341,38 €	ADEME-DAI	0509C0105
Animation du GA Chine	25.510,68 €	ADEME-DAI	0509C0112
Modification et impression de la pochette PEXE en 5000 exemplaires	4.365,40 €	ADEME-DAI	0509C0114
Animation du GA HQE / Construction Durable	25.474,80 €	ADEME-DAI	0509C0126
TOTAL ADEME	202.555,84 €		
TOTAL ADEME-DAI	200.881,44 €		
TOTAL ADEME-COM	1.674,40 €		

Récapitulatif approximatif des coûts d'intervention ADEME liés au PEXE (2002 – 2005) :

Total Financement ADEME (2002 - 2005) : **571.129,05 €**

Total Financement MEDD (2003 - 2004) : **75.000 €**

2) Organisation et fonctionnement du PEXE

Le Plan Export des Eco-entreprises est basé à ce jour sur un fonctionnement en réseau à partir des structures suivantes :

- **un Président**, actuellement le Président du Club ADEME International
- **un Comité d'Orientation et de Suivi du PEXE (COSP)** : Au sein de ce Comité sont représentés l'ensemble des partenaires du PEXE : associations nationales ou régionales d'entreprises, organisations techniques, organismes territoriaux, partenaires publics (Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable, Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie). Véritable instance de concertation stratégique, le COSP se réunit 3 à 4 fois par an afin de définir les nouvelles orientations à développer, de contrôler l'état d'avancement des différentes initiatives et d'impulser les dynamiques nécessaires, à la fois auprès des partenaires institutionnels et des éco-entreprises. Le **Comité d'orientation et de suivi du PEXE (COSP)** a tenu treize réunions à ce jour.
- **un Co-secrétariat** assuré par l'ADEME (Agence pour le développement de l'environnement et la maîtrise de l'énergie) et UBIFRANCE (Agence française pour le

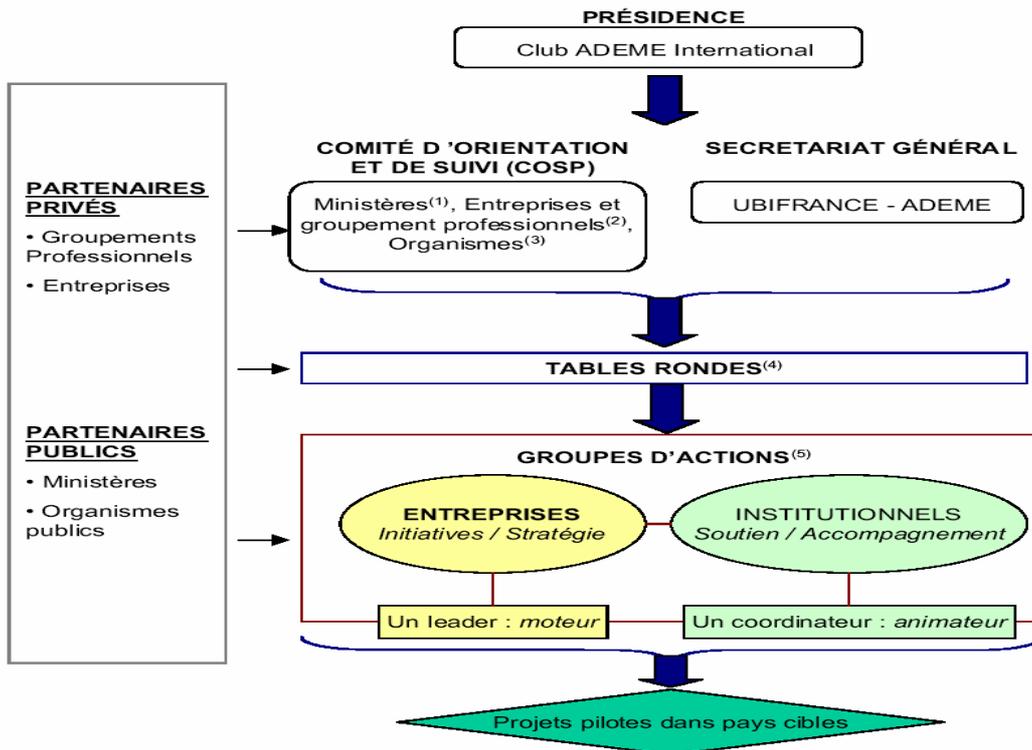
développement international des entreprises). Ce secrétariat général correspond à un souhait des partenaires du PEXE (notamment Club Ademe International) qui, au delà de leur initiative privée "d'entrepreneurs", ont l'ambition de développer un "partenariat" étroit avec les pouvoirs publics en charge de l'environnement (coordonner les actions) c'est à dire à la fois, ADEME et le MEDD, DGE, Régions et collectivités locales, DGTPE et UbiFrance, Ministère des Affaires étrangères et Coopération technique et scientifique.

□ **des tables rondes sectorielles**, organisées à l'initiative des partenaires du PEXE, permettent d'initier une démarche de réflexion dans le cadre du Plan export des éco-entreprises sur un thème qui doit correspondre aux objectifs et aux engagements du PEXE et qui repose sur une démarche préparatoire approfondie (enquêtes préalables réalisés par des consultants financés sur fonds ADEME et MEDD, mobilisation des groupements professionnels et des partenaires publics concernés). Certaines tables rondes ont été identifiées lors de la rédaction initiale du plan ; d'autres ont été initiées depuis. Des tables rondes sont organisées pour chaque thème prioritaire et permettent de mettre en œuvre des initiatives sectorielles ciblées. Des actions transversales (diffusion de l'information, ciblage des opérations de promotion...) sont engagées par les organismes publics et entreprises concernés afin d'utiliser pleinement les dispositifs d'appui à l'exportation. Ces tables rondes, dont la logistique est assurée par le co-secrétariat, sont éphémères et donnent lieu à des groupes d'actions qui ont vocation à avoir une durée permettant d'atteindre les objectifs escomptés. Elles permettent, à la demande d'un ensemble d'entreprises, de définir des priorités d'action collective sur des créneaux particuliers à l'export. Huit tables rondes se sont tenues à ce jour réunissant en moyenne 40 participants. La 9^{ème} s'est déroulée le 21 octobre 2005 sur le thème "Portage des PME-PMI par les grands groupes".

□ **des groupes d'actions**, au nombre de 8, au 30 juin 2005, dont l'objectif est de définir un plan d'actions concret, reposent principalement sur l'utilisation des outils identifiés dans le cadre du Plan export des éco-entreprises. Dans certains cas, ces groupes d'actions peuvent identifier des besoins particuliers ; le co-secrétariat cherche alors une solution permettant de réaliser l'action identifiée. Chaque groupe d'action est animé par un leader, éco-entreprise, et un coordinateur, partenaire public ou privé du PEXE. En concertation avec les membres du groupe d'action, le leader anime les orientations et veille à la mise en œuvre du plan d'actions à mener, identifiées par le groupe. Le coordinateur est chargé des tâches logistiques d'organisation des réunions, de la communication entre les participants et des comptes-rendus. Il travaille en étroite relation avec le co-secrétariat du PEXE.

Les actions collectives ciblées de plusieurs entreprises (groupes d'actions) : 8 groupes, lancés lors des tables rondes (Fonds européens – financements internationaux, Chine, DASRI, Acoustique, Eau et marchés émergents, EnR, Construction durable, Air) poursuivent, avec l'appui des organismes publics concernés, des actions centrées, au stade actuel, sur les phases amont de la démarche export (préparation de plaquettes de promotion internationale, missions à l'étranger, réception de délégations...).

Organisation et fonctionnement du PEXE



(1) MEED, MINEFI (DREE, DIGITIP, DGEMP), MAE, Ministère de la Recherche (DRIC)

(2) EA Pole de l'Eau, FIM, GAZINTER, GEP, SYNTEC, LARA, PLEGP

(3) ADEME, CFCE-UBIFRANCE, CCI, Agences Régionales de Développement

(4) Tables Rondes déjà réalisées ; Conseil et Ingénierie, Chine, DAS, Acoustique, Eau méditerranée

(5) Groupes d'Actions déjà engagés : Moyens financiers, Projets communs nouveaux marchés/pays, Lobbying Bruxelles, Actions pilotes DAS, Eau Méditerranée, etc.

E/ Les acteurs du PEXE

-les acteurs publics

Ministères : le Ministère de l'écologie et du développement durable, le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (DGTPE et DGE), le Ministère de la Recherche et le Ministère de l'équipement et des transports,

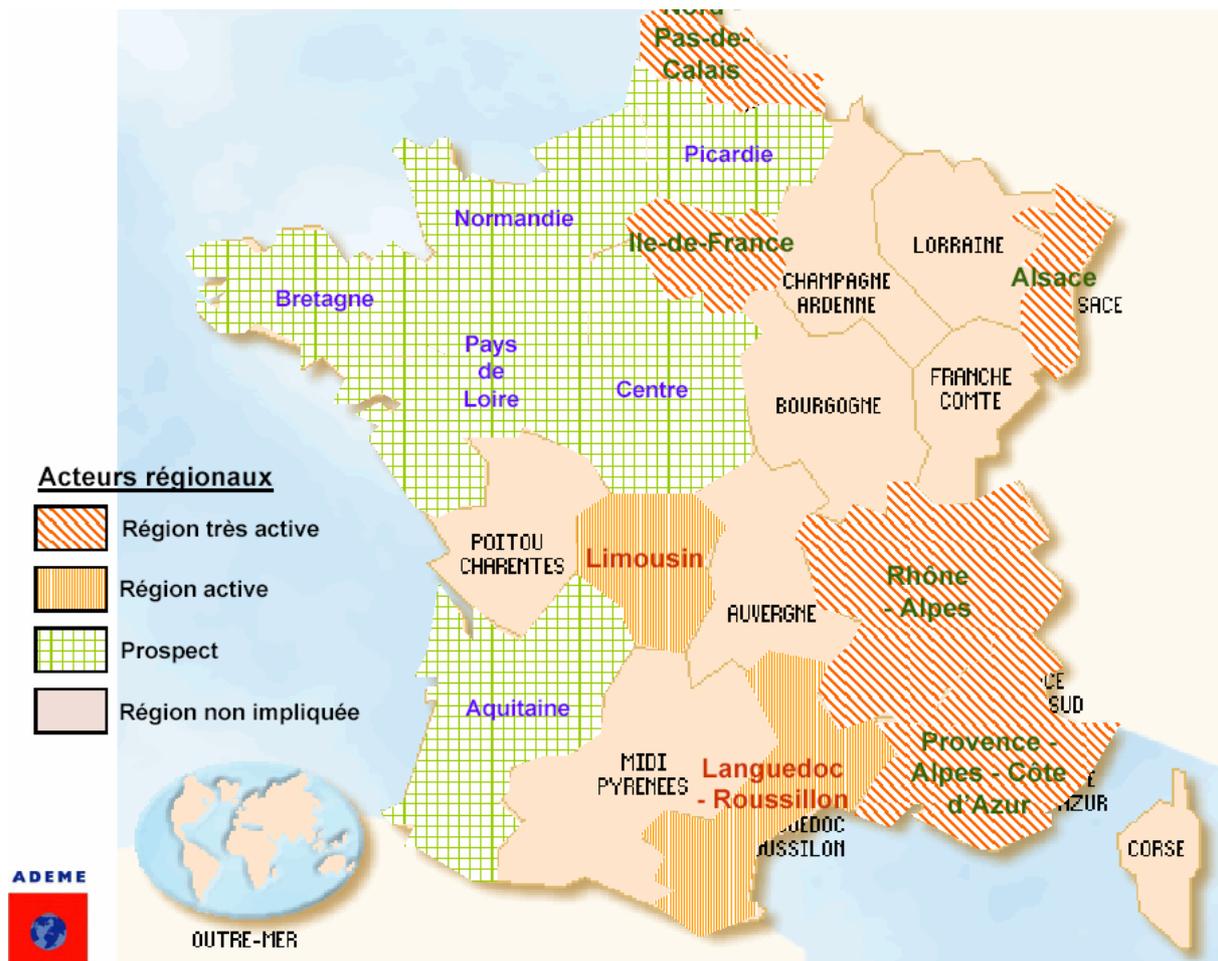
Organismes : ADEME, Ubifrance, CCI/CRCI, Agences régionales de développement (ARD)

-les acteurs privés

Les membres actifs de plein droit du Plan Export des Eco-entreprises sont les collaborateurs identifiés comme correspondants PEXE au sein des structures suivantes :

- les adhérents du Club ADEME International
- les groupements d'entreprises
- les entreprises actives dans l'un des groupes d'actions (participation aux réunions de travail et aux actions organisées par les partenaires dans le cadre du plan d'action)
- les entreprises clientes de l'Agence UBIFRANCE
- les correspondants du PEXE dans les organisations professionnelles au niveau national et régional (FIM-ECO, SER, SYNTEC Ingénierie, EA Pôle de l'Environnement,)
- les animateurs des éco-entreprises dans les organismes territoriaux (CCI, ARD,

F/ Des exemples d'initiatives mises en place en région



Répartition des acteurs du PEXE par région

- ♦ **Alsace: [**]**
 - CCI Sud Alsace (Mulhouse)
 - ADA (ARD Alsace)
 - Salon EcoRhena
- ♦ **Ile-de-France: [**]**
 - ARD Ile-de-France
 - CCI de Paris / Hauts-de-Seine
 - CCI de Versailles (Val d'Oise / Yvelines)
 - CRCI
 - PDD: FEDD (Université St Quentin/Versailles)
 - *Prospects: IUT de l'Oise*
- ♦ **Languedoc-Roussillon: [*]**
 - CCI d'Alès
 - Myriapolis
 - *Prospects: CCI de Nîmes, Université de Montpellier*
- ♦ **Limousin: [*]**
 - ARD Limousin
- ♦ **Nord-Pas-de-Calais: [**]**
 - Conseil Régional Nord-Pas-de-Calais
 - Délégation régionale de l'ADEME
 - PDD: CDEE (CCI + CRCI + DRIRE +...)
- ♦ **Provence-Alpes-Côte d'Azur: [**]**
 - EA - Pôle de l'Eau et de l'Environnement
 - CCI de Toulon (Var)
 - CCI de Marseille (Bouches-du-Rhône)
 - PDD: Europôle Méditerranéen de l'Arbo
- ♦ **Rhône-Alpes: [**]**
 - CCI de Lyon
 - CCI de la Savoie (Chambéry)
 - ERAI (Entreprise Rhône-Alpes International)
 - PDD: Pôle Environnement Lyon-Rhône-Alpes, APPEL, Savoie Technolac

Toutefois, ces initiatives locales et régionales sont encore peu nombreuses et très disparates d'un territoire à l'autre.

D'une enquête auprès de l'ensemble des CCI/CRCI, il ressort les éléments principaux suivants :

- Sur la vingtaine de CCI/CRCI qui ont répondu au questionnaire, 16 ont un tissu important d'éco-entreprises dans leurs régions respectives) et connaissent

globalement l'existence du plan export des éco-entreprises (PEXE) soit parce qu'elles en sont actrices soit parce qu'elles en ont été informées. Les autres CCI/CRCI qui ont répondu et toutes celles qui n'ont pas répondu au questionnaire n'a aucune connaissance du plan export des éco-entreprises.

La CCI de Lyon est par exemple présente depuis l'origine de la démarche « PEXE », elle est membre du comité de pilotage, animatrice des groupes d'action « Acoustique » et « Energies renouvelables en Chine » (sachant qu'elle a fortement investi sur le marché émergent chinois quand elle a ouvert un bureau de représentation à Pékin en 1998).

Autre exemple, la région de Valenciennes est structurée de la façon suivante : la CCI de cette région est en charge de l'animation des filières géographiques Benelux, Portugal et USA en partenariat avec Lille pour cette dernière (la CCI de Lille en elle même n'est pas acteur du PEXE car la gestion en a été confiée au CD2E basé à Loos-en-Gohelle). En collaboration avec la CCI de Douai, la CCI du Valenciennois participe à la mise en place d'un séminaire d'information sur : « Le secteur de l'environnement en Belgique et au Luxembourg ». Ce séminaire, organisé avec la participation de la Mission Economique de Bruxelles, d'une intercommunale Belge et de l'Agence de l'Eau, s'adresse aux PME et plus particulièrement aux éco-entreprises de la région intéressées par le Marché Belge. En région picarde, l'AREX, Agence Régionale d'Exportation, structure associative créée par la CRCI et le Conseil de Picardie propose également dans son programme d'appui à l'international un volet éco-industrie en liaison avec les Conseillers du Commerce Extérieur.

Enfin, en Bretagne, une projection sur des actions spécifiques à l'international pour 2006 a été proposée aux entreprises bretonnes par l'ADEME dans le cadre du PEXE.

En revanche, parmi les CCI qui connaissent l'existence du PEXE, celui-ci n'a pas retenu l'attention. C'est le cas des CCI de la région Touraine, où aucune action sectorielle à l'export n'a été engagée à ce jour, celles de Versailles/Val d'Oise/Yvelines qui préfèrent développer une démarche propre par l'identification de pays cibles en rapport avec leur stratégie de développement et par l'organisation mutualisée et autonome de leur prospection ou encore celles du Var car la région est composée de micro-PME récentes pour la plupart, l'exportation n'étant pas l'une de leurs priorités, préférant dans un premier temps structurer et pérenniser leur marché national

- La région lyonnaise occupe une place de tout premier plan au niveau européen dans le secteur de l'environnement avec la présence de 750 éco-entreprises et une concentration élevée de compétences scientifiques et universitaires.
En Alsace, les éco-entreprises représentent un potentiel d'innovation et de croissance économique réel tout comme dans l'Ain et en Bretagne (600 éco-entreprises). La CCI de Cambrésis compte 450 éco-entreprises, celle de Lille métropole en compte 350 (16000 salariés) et la CCI Versailles Val d'Oise/Yvelines dénombre 650 établissements (18000 emplois).
Dans l'ensemble, rares sont les Chambres de Commerce et de l'Industrie qui ont réalisé un recensement (souvent à partir de la définition de l'OCDE comme la CCI de Cambrésis et de Lille métropole). Dans la région lyonnaise le recensement s'est fait selon une définition validée par des professionnels de l'environnement. Dans ces régions, des bases de données sont disponibles (CCI de Picardie, de Lille métropole, de Touraine, de Lyon...).
- Les actions spécifiques de soutien de ces éco-entreprises sont alors très diverses selon les CCI actives dans le secteur : ainsi, une des actions spécifiques de soutien de ces éco-entreprises, caractéristique à toutes les régions concernées, est la participation par le biais d'un stand collectif au salon POLLUTEC.

La CCI de Lyon par exemple est, depuis 1995, très active dans la promotion de ce pôle de compétences. Une Association Pour la Promotion des Eco-entreprises Lyonnaise (APPEL) a été créée. Elle organise régulièrement des rendez-vous d'affaires et des missions spécifiques à l'export pour ses éco-entreprises grâce à la présence d'un agent à plein temps chargé d'accompagner les éco-entreprises tout comme celle du Valenciennois. La CCI de Lyon est un partenaire actif dans le Cluster Energies Renouvelables Rhône-Alpes, dans les pôles de compétitivité Enerdis et Chimie-Environnement, animatrice du Cluster Lyon Acoustique Rhône-Alpes (LARA-NVH). La CCI de Valenciennes mène quant à elle plusieurs actions dont la réalisation d'un guide qui présente, valorise ces entreprises (en Picardie c'est le « Guide de Valorisation et Traitement des Déchets ») et soutient le club qui regroupe 80 sociétés du secteur environnemental (réunions régulières quatre fois par an)/

Le soutien apporté par l'Euro Info Centre de Picardie pour l'accompagnement d'une entreprise de la région dans le cadre du programme européen LIFE est une bonne illustration de ces actions. A Lille, c'est le réseau consulaire qui accompagne ponctuellement les éco-entreprises en Belgique, Allemagne, Espagne, Pologne mais ne réalise pas d'action spécifique à l'export (rôle dévolu au CD2E).

En partenariat avec l'Académie Européenne de l'Environnement, la région d'Auvergne propose des formations continues aux entreprises, mène des missions dans le cadre du programme européen de transfert de technologies du Centre de Relais Innovation La CCI Versailles Val-d'Oise/Yvelines, en partenariat avec un réseau d'éco-entreprises de la région, a défini un plan d'action, en cours de mise en œuvre, il s'appuie sur les opérations suivantes :

- Renforcer la présence des entreprises à l'international
- Favoriser les partenariats technologiques
- Faciliter le recrutement et la formation
- Faciliter l'implantation des entreprises sur le territoire
- Promouvoir le savoir-faire et les métiers de ce secteur
- Favoriser les partenariats de proximité entre les entreprises

Les mêmes pistes d'actions ont été définies, par le CCI Sud Alsace Mulhouse, auprès des éco-entreprises de la région suite à l'enquête réalisée. C'est dans cet esprit qu'a été signé avec le Conseil régional d'Alsace et l'Université Louis Pasteur une convention et une charte des éco-entreprises.

Enfin, dans d'autres CCI, comme celles de l'Ain et d'Auvergne, un plan d'action a été réalisé (soutien financier du Conseil Régional Rhône-Alpes et de l'ADEME dans le programme « Objectif environnement »). Dans les Deux-Sèvres et en Bretagne des actions spécifiques vont être étudiées.

- Dans l'ensemble, les structures travaillent en synergie avec d'autres entités publiques comme l'ADEME, l'ANVAR (très peu), d'autres CCI, CCRI voire des chambres de Métiers. En effet, par souci de coordination et d'information à l'échelle régionale, les actions des 12 chambres rhône-alpines sont regroupées et diffusées via le réseau des CCI de Rhône-Alpes. Le Conseil Régional Rhône-Alpes et la communauté urbaine de Lyon sont les 2 partenaires privilégiés de la région lyonnaise avec qui elle est en étroite collaboration.

Sur un autre plan les CCI de Lyon et d'Alsace sont en relation avec les universités de la région pour développer les activités des éco-entreprises (Université Louis Pasteur en Alsace).

Selon la CCI de Cambrésis, il existe une dynamique et une synergie entre la Compagnie Consulaire et d'autres entités régionales (CRCI ; CD2E ; NFX ;

Cambrésis Développement Economique) pour promouvoir et soutenir les éco-entreprises de la région.

La CCI des Deux-Sèvres est en partenariat avec le Syndicat Mixte Intercommunal de Traitement et d'Elimination des Déchets (SMITED) et la Communauté d'Agglomération Niortaise (CAN).

G/ Etude comparative sur les dispositifs étrangers de soutien à l'export des éco-entreprises

Selon une étude comparative des Missions Economiques, il ressort qu'il n'existe pas de politiques environnementales spécifiques à l'exception des Etats-Unis :

- Aux *Etats-Unis*, le secteur des éco-entreprises bénéficie d'une politique environnementale au niveau fédéral soutenue par de nombreuses fédérations professionnelles régionales de l'environnement influente (constituées essentiellement de PME) qui comprend :
 - Un programme basé sur le volontariat des entreprises des entreprises pour une réduction de leurs émissions ;
 - Un programme d'information pour accélérer le développement de nouvelles technologies plus respectueuses de l'environnement ;
 - Un programme de vérification des performances des nouvelles technologies environnementales ;
 - Ces initiatives fédérales sont ensuite complétées par des programmes locaux.
- En *Suède*, des efforts systématiques sont fournis par les pouvoirs publics :
 - le principe pollueur-payeur et utilisateur-payeur diminue de façon importante les subventions pour protéger l'environnement et surtout il permet des transferts de taxes vers les PME investissant dans les énergies propres ;
 - pour renforcer la compétitivité des éco-entreprises, le gouvernement suédois soutient la recherche dans le secteur environnemental (budget R&D parmi les plus élevés au monde 4.3% du PIB), tout comme le font également l'Espagne, les Etats-Unis, le Japon (subventions, dégrèvement fiscaux sur l'impôt sur les sociétés, prêt).
- Aux *Pays-Bas* où le gouvernement consacre 2.5% de leur budget de recherche aux PME innovantes (les éco-entreprises non néerlandaises ressortissantes d'un pays de l'Union Européenne peuvent participer aux appels à projets). L'achat public y est un véritable instrument de promotion d'un développement écologique viable.
- Au *Royaume-Uni*, le gouvernement est marqué par un fort engagement politique vis-à-vis des problématiques environnementales et à cet il mène des politiques sectorielles ambitieuses dans les domaines des énergies renouvelables, des technologies économes en carbone et des traitements des déchets

S'agissant maintenant plus particulièrement des actions faites pour aider les exportations des éco-entreprises :

- Aux *Etats-Unis*, une loi intitulée « Environmental Export Promotion Act of 1994 » demandait d'une part, la création d'une Commission pour conseiller l'administration sur les programmes d'exportations dans le secteur environnemental et d'autre part, grâce à un partenariat public/privé, l'étude de débouchés et leur planification pour l'exportation des éco-entreprises américaines vers les pays cibles. Cette loi a aussi permis la création de « l'Office of Environmental Technologies Exports » (ETE) dont l'action visait essentiellement à aider les PME. Ce partenariat public/privé a permis que les exportations en biens et services des

éco-entreprises américaines progressent de 50% entre 1993 et 1995. Cette politique a ensuite été abandonnée car l'environnement n'est plus une propriété du gouvernement.

- Au *Royaume-Uni*, le gouvernement a mis en place des Agences de Développement Régionales (RDA) qui participent à un Forum très actif (l'UKFEI) qui accueillera le salon international Enviro 2006 (février).

Enfin, s'agissant des pistes pour l'avenir de leurs éco-entreprises, il ressort par exemple au *Royaume-Uni* que le gouvernement britannique a mis en place en 1993 un groupe consultatif pour faciliter le développement du secteur des éco-entreprises. Il préconise ainsi des réflexions sur le rôle des marchés publics dans le développement des innovations environnementales, la création de nouveaux instruments financiers basés sur le partenariat public/privé et la réforme des aides gouvernementales et une amélioration de la compétitivité par une plus grande exploitation des innovations technologiques et des politiques avant-gardistes.

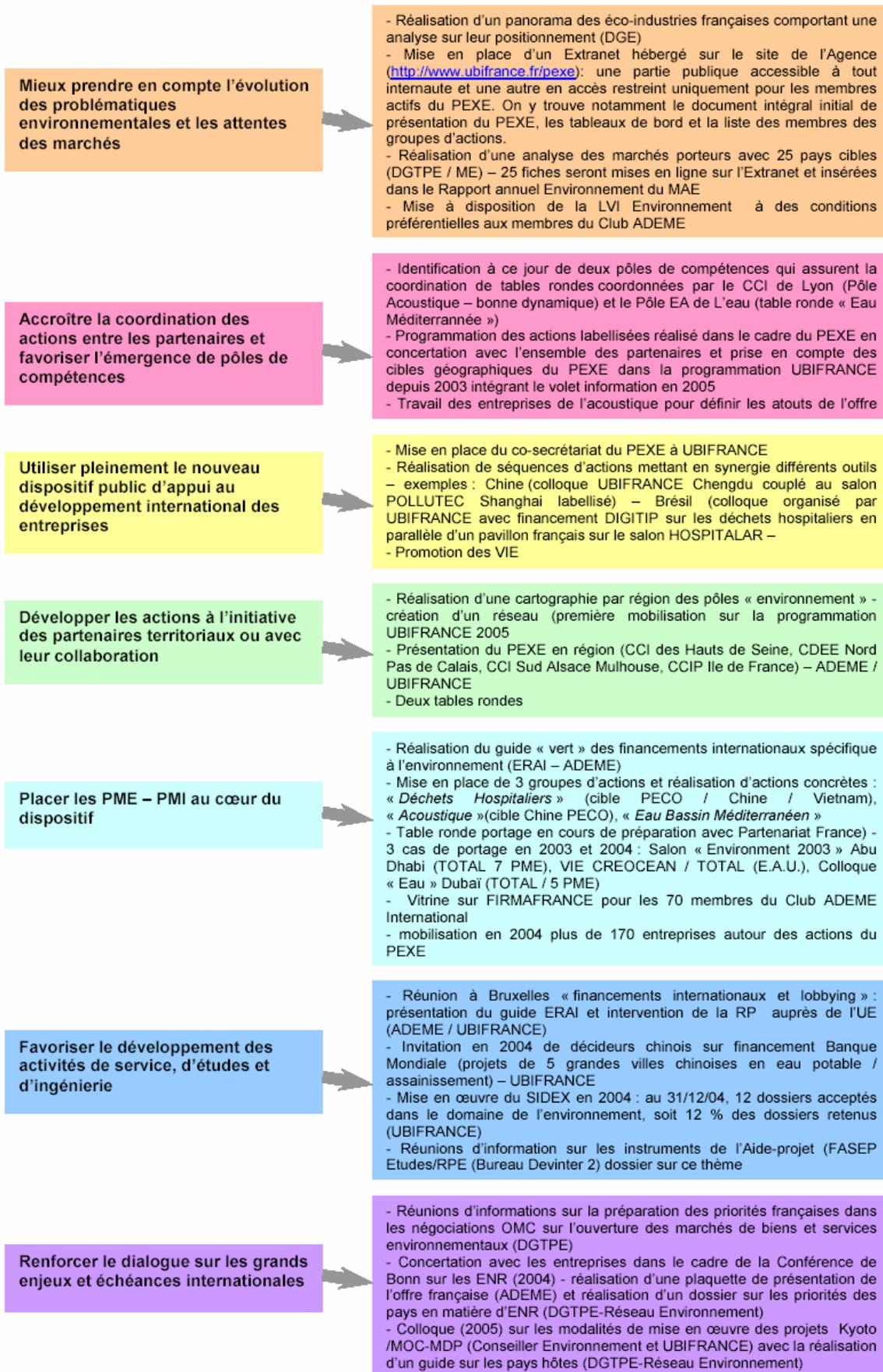
Enfin, l'activité associative est aussi importante que le rôle des pouvoirs publics dans le développement à l'international des PME :

- Ainsi, aux *Pays-Bas*, l'association des fournisseurs d'équipement et techniques environnementales (VLM) est ainsi très active aux niveaux national et européen puisqu'elle essaie d'influencer sur la réalisation des Directives européennes. Elle défend les intérêts collectifs des fournisseurs spécialisés dans les technologies environnementales, transmet des informations et encourage l'export et le commerce avec l'objectif de renforcer la compétitivité des fournisseurs. En 2002, elle a participé à la plate-forme « Plateforme Export Environnement » qui a réuni plusieurs ministères et quatre organisations professionnelles pour une meilleure coopération ;
- Au *Japon*, l'association Nippon Keidanren (équivalent japonais du MEDEF) a un département en charge des problèmes touchant à l'environnement.
- Et en *Suède*, la région de Göteborg organise sa promotion et anime dans ce cadre une série de clusters dont l'un est dédié aux technologies environnementales. Une structure de soutien aux exportations des entreprises concernées a été créée (EcoEx - West Swedish Environmental Export) et organise des opérations de promotion ciblées, orientées vers plusieurs marchés européens notamment, dont le marché français.

V/ Bilan du PEXE : points forts et dysfonctionnements du dispositif

A/ Les résultats du PEXE

Bilan des actions réalisées par rapport aux 7 engagements du Plan Export des Eco Entreprises



B/ Les points forts du PEXE

Les points forts du dispositif actuel ont été recueillis au cours des auditions des éco-entreprises rencontrées et à partir d'analyses de sondages réalisés ces deux dernières années :

- Le dispositif PEXE en vigueur a permis une certaine prise de conscience de l'existence d'une filière certes désorganisée mais en pleine explosion.
- Le dispositif a permis une certaine mobilisation des entreprises qui ont consacré depuis son lancement 420 journées au PEXE (en plus des cotisations versées par les membres du Club ADEME International) et un engagement des partenaires publics (200 journées consacrées au PEXE depuis son lancement, avec une implication particulière d'UBIFRANCE). En matière d'animation, le tandem constitué par un président issu du monde de l'entreprise et un animateur issu de l'administration facilite l'adhésion des acteurs.
- Le PEXE est un outil de rencontres, de synergies, de partenariats potentiels, de motivation. Il regroupe et facilite le point d'accueil, la mise en commun de l'information et de réflexions.
- Le principe d'enquêtes préliminaires auprès des PME sur leurs besoins est très positif car il donne matière à discussion dans les tables rondes qui se transforment en groupes d'actions dirigés par les entreprises elles-mêmes (cf graphe sur l'organisation du PEXE).
- Le PEXE est un bon moyen d'approcher les pouvoirs publics et les ministères techniques spécialistes de l'export et des secteurs de l'environnement. Le dispositif regroupe différents acteurs dans des sous secteurs divers. C'est une bonne synthèse de tous les outils existants avec un accès libre à toutes les éco-entreprises le désirant.
- Le dispositif permet d'aborder les marchés selon une logique de couple produits/pays avec une logique de vol en escadre qui doit être poursuivie même si certains concurrents sont présents dans les réunions.
- Les premières années de fonctionnement ont permis d'atteindre des résultats en matière de cohérence d'approche de l'export. Le PEXE a également permis de financer l'identification de l'offre de certains sous secteurs de l'environnement, des plaquettes de promotion (ex Acoustique, HQE et déchets hospitaliers) ainsi que des CD Rom. Il a enfin permis la remise en route de l'outil financier SIDEX.
- Le PEXE est monté en puissance depuis la mise en place du co-secrétariat (ADEME-UBIFRANCE), à savoir grâce à une certaine structuration/organisation et des personnes dédiées.
- Le PEXE a contribué à donner au salon Pollutec une dimension internationale avec la création d'un comité international chargé d'accueillir des invités étrangers d'honneurs. Par ailleurs, le PEXE facilite l'hébergement des entreprises sur un salon à l'étranger organisé par l'ADEME ou UBIFRANCE.
- Le PEXE commence à être présent au niveau régional, grâce à quelques initiatives locales en particulier des CCI avec encore une certaine incohérence car les acteurs sont eux même très hétérogènes. Ces initiatives locales permettent de savoir globalement ce que fait une région par rapport à une autre en matière d'éco-technologie.
- Enfin le PEXE est aujourd'hui validé comme un plan sectoriel environnement par le ministre délégué au commerce extérieur ce qui prouve une certaine reconnaissance du dispositif.

C/ Les dysfonctionnement et faiblesses du PEXE

Les dysfonctionnements actuels du dispositif ont été recueillis au cours des auditions des éco-entreprises rencontrées et à partir de sondages réalisés ces deux dernières années dans le cadre du PEXE.

- Il manque un véritable recensement des éco-entreprises en France ce qui ne donne pas suffisamment de visibilité à l'offre française et donc à une filière qui se met en place
- Trop peu d'entreprises sont actuellement membres en tant que telles du PEXE. Lorsque les entreprises en sont membres, elles sont alors faiblement impliquées dans les réflexions au sein des groupes d'actions, les opérations mises en place. Les grosses PME membres du PEXE sont en veille et devraient être plus actives pour orienter les plus petites PME
- Les groupes d'actions (GA) fonctionnent mal par manque d'animation/coordination. Le bénévolat des personnes impliquées dans le PEXE (entreprises) engendre un manque d'animation ou un coût d'animation des consultants prévus à cet effet. Il n'est toutefois pas évident que des moyens financiers supplémentaires permettent de mieux fonctionner car les GA ne sont pas assez opérationnels et regroupent trop de concurrents (presque plus facile d'aller à l'international avec une société étrangère). Certains GA en particulier ne fonctionnent pas car la cible pays est encore trop large nécessitant un tri supplémentaire
- Pas assez d'opérations exemplaires pour motiver les entreprises
- Pas assez de moyens et de temps pour réfléchir aux orientations stratégiques même si une personne dédiée - temps agent consacré à l'animation/organisation du PEXE (ADEME consacre un agent pour le ¼ de son temps au PEXE et le ¼ de son temps pour le Club ADEME International)
- Un véritable manque de continuité dans le suivi des actions depuis la prospection, la participation au salon étranger jusqu'au retour en France avec des contacts et un contrat éventuel. Les PME se sentent encore trop seules et manquent ainsi de dynamisme
- Le premier obstacle rencontré par les éco-entreprises françaises est la constitution d'un financement pour lancer leurs projets. Il manque ainsi, pour des opérations type mission d'identification, une aide financière spécifique aux PME. Manque un outil d'impulsion au démarrage d'un projet pilote en consortium comme un financement d'études technique par exemple Par ailleurs, l'outil FASEP très important selon les entreprises reste très lourd à monter pour une PME.
- Les très petites structures ne sont pas aptes à aller à l'export ou pas en mesure d'assurer un suivi des contrats (difficultés pour une PME, en particulier pour entreprises innovantes avec un marché de niche). Aller exporter dans des pays notamment hors UE demande aux éco-entreprises une vraie stratégie et une bonne maturité.
- Une ambiguïté existe entre le rôle de l'ADEME International et le PEXE qui devient un moyen de contribuer au recrutement des membres pour le Club ADEME International (avec un système de cotisation). L'ADEME n'a pas vocation à aider les entreprises à aller à l'export ou à aller s'implanter à l'international mais à faire de la coopération institutionnelle.
- Le PEXE certes un projet et non une « institution » n'est toutefois pas assez structuré.
 - o Trop de réunion formelles, trop de rapport de consultants sans intérêt opérationnel mais aller sur le terrain dans les pays avec Ubifrance, les ministres, l'ADEME.
 - o Manque de visibilité sur les marchés porteurs et les opportunités

- Manque de coordination entre les acteurs régionaux et méconnaissance manifeste par une majorité de Chambres de Commerces et d'Industrie et Chambres Régionales de Commerces et d'Industrie du dispositif actuel « PEXE »
 - Manque de ciblage dans la communication de l'information (E-mail de salon, de documents d'information...)
 - En phase amont le PEXE est efficace sur l'information marché ou la cible géographique mais en phase aval dans des sous secteurs où des technologies disponibles concurrentes s'affrontent l'idée de vol en escadre est illusoire. La limite du plan porte sur le fait que des entreprises se concurrencent au lieu de présenter une offre globale.
 - Le site Internet est mal adapté à la promotion de l'offre française
 - L'aspect « management de projets » est finalement absent dans les faits
 - Des objectifs du PEXE qui ne sont pas forcément intégrés dans les propres objectifs des membres et peu de cohérence entre la stratégie sectorielle et les plans d'actions commerciales des ME sur un pays ou une zone
 - Une méconnaissance de la stratégie des grands groupes qui ne sont pas associés au PEXE
 - Manque de transparence intergroupes et d'objectifs précis par pays
 - Un grand absent du PEXE à ce jour : la DGTPE
 - Manque une évaluation de la progression à l'export du CA des membres pour avoir une idée de l'efficacité du PEXE
- Enfin, un dispositif n'est pas nécessaire pour amener les entreprises individuellement sur un salon (les éco-entreprises peuvent très bien aller sur des salons sans le PEXE). Seul l'aspect collectif est intéressant dans le dispositif qui doit collectivement informer en amont des événements, des conditions de participations, des opportunités de marchés et aider les entreprises à y aller en escadre.

D/ Les besoins exprimés par les éco-entreprises

Les besoins exprimés par les éco-entreprises recueillis au cours des nombreuses auditions et sont retranscrites ci-dessous :

• Un outil financier plus adapté aux PME

- Faire en sorte qu'une société d'ingénierie puisse porter un FASEP pour des PME
- une aide financière spécifique aux PME (outil financier intermédiaire entre le SIDEX et le FASEP) pour des opérations de type mission d'identification de pré-faisabilité
- S'agissant en particulier du SIDEX, améliorer encore l'outil en supprimant la notion de nombre de dossiers et en faisant en sorte que le plafond de 7.000 € soit éligible pour un volet d'actions
- Aide individuelle et personnalisée post événement pour l'entreprise
- Elargir la RPE aux PME car cet outil est leur difficile à mettre en oeuvre

• La prospection active sur les marchés étrangers

Les difficultés sont manifestes lorsque les marchés recherchés sont hors de la zone Europe, aussi bien en termes de moyens humains (logistique nécessaire pour envoyer un cadre commercial à l'export) qu'en termes financier (difficulté de recouvrer l'argent d'un client étranger défaillant) ou juridique (connaître les obligations fiscales, juridiques, réglementaires dans le pays concerné). La démarche à l'export nécessite également une bonne connaissance du potentiel éco industriel du pays dans lequel l'entreprise souhaite exporter, afin de ne pas risquer une implantation sur un territoire déjà saturé par une offre similaire.

• Une demande de certification

La certification « NF Environnement » ou labellisation du produit/service de l'entreprise est une idée souvent évoquée par les dirigeants rencontrés car constitue un argument commercial fort, en

particulier pour des marchés situés à l'export.. Elle revêt en outre une importance particulière pour des entreprises qui s'inscrivent pour beaucoup d'entre elles dans une « filière environnement ». Dans ce secteur, c'est la technologie qui prime plus que le marché. Une question se pose alors de l'entité qui délivrerait ces certificats/labels par exemple l'AFNOR, le LQSA, l'ADEME, le MEDD ou l'INERIS ? Assez paradoxalement, assez peu d'éco-entreprises sont certifiées par exemple ISO 14000 (environ 15%), la plupart n'affichent même aucune certification. Pour cette dernière catégorie d'entreprises qui souhaitent afficher la dénomination ECO-industrie, la prise en compte des problématiques environnementales est souvent un fait acquis mais cette démarche n'est pas toujours formalisée par un système de management environnemental. Certaines entreprises évoquent d'ailleurs leur intention de franchir ce pas à court ou moyen terme.

- *La visibilité, l'organisation d'une filière, les partenariats et la mise en réseau*

L'absence de syndicat professionnel spécifique regroupant les éco-industries est un thème soulevé par certains chefs d'entreprises. La majorité adhère au syndicat de leurs clients finaux afin, entre autres, de pouvoir bénéficier d'une veille réglementaire. Une grande partie de ces entreprises sont de « petite taille » et disposent de capacités financières réduites, ce qui ne leur donne pas la possibilité de mener simultanément et « seules » la plupart des actions qu'elles souhaiteraient mettre en œuvre. La mise en réseau est une manière pour elles d'atteindre une « taille critique » et la possibilité de mutualiser des moyens ou des connaissances. L'organisation d'une véritable filière de l'environnement pourrait permettre, en outre et d'après certains industriels, une meilleure coordination entre PME, entre entreprises et centres de ressources (écoles et laboratoires) et une meilleure entente avec les grands groupes. Ces aspects relationnels, favoriseraient l'émergence de partenariats, mais également de meilleurs contacts, susceptibles de faciliter le travail sur les problématiques soulevées précédemment : informations sur la réglementation, apport de compétences ponctuelles ou à plus long terme, prospection, ...

- *Un appui du dispositif d'aide à l'export au niveau régional*

Un dispositif au niveau local est également souvent évoqué car ces petites éco-entreprises se trouvent ancrées en région (renforcer et mettre en cohérence les actions export des pôles territoriaux d'éco-entreprises aujourd'hui en rapide développement). Un guichet unique régional en fédérant tous les acteurs locaux y compris les Conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF), selon les spécialisations régionales sur tel ou tel secteur et dans tel ou tel pays et selon les pôles de compétitivité serait selon les entreprises efficace car il existe trop d'acteurs différents et trop de concurrence entre structures de soutien à l'export pour aider les PME. Une communication plus active du plan export environnement pourrait se mettre alors en place au niveau régional.

- *Mieux organiser le dialogue entre les entreprises et les pouvoirs publics*

Les pouvoirs publics doivent donner des impulsions à certains projets pour que le principe fasse « boule de neige ». Une utilisation plus simple et spontanée des Missions Economiques à l'étranger avec un accès privilégié dans les 20 pays cibles est une demande récurrente : les études pays, les études des sous-secteurs porteurs de l'environnement et leurs opportunités, les études sur la façon de les aborder plus en profondeur (seul, à plusieurs, en partenariat, coopération, JV), sur les réglementations, sur les coutumes/usages (dimension culturelles) du pays doivent être, selon les chefs d'entreprises, réalisées logiquement par les Missions Economiques afin d'observer les marchés. Il faut donc que les Missions Economiques se fassent mieux connaître des PME. Une des solutions évoquée serait d'organiser des événements en faisant venir en France des Missions Economiques sur un thème, un pays... De manière générale, donner un rôle accru aux Missions Economiques sur une participation avec UBIFRANCE aux actions de promotion du PEXE auprès des entreprises françaises, une diffusion en local de brochures de promotion de l'offre française éditées dans le cadre du PEXE, un appui aux éco-entreprises à travers l'ensemble des services classiques d'information (espace sectoriel, Lettre de Veille Internationale,...), de prestations de veilles personnalisées, d'actions de promotion (participation à des salons professionnels, organisation de conférences techniques, invitation de décideurs en France), une mise à jour régulière des fiches de synthèse sur les secteurs de l'environnement ainsi que des 25 fiches pays cibles (priorités géographiques du Ministre délégué au Commerce Extérieur, de

diffusion d'information dans la presse professionnelle internationale ou au travers du site portail www.firmafrance.com et enfin une aide à l'implantation des éco-entreprises françaises.

• *Structurer de façon efficace le futur dispositif*

Les éco-entreprises demandent :

- La création d'une structure unique, un seul site, une seule bibliothèque pour fédérer toutes les éco-entreprises et les éco-technologies avec plus de moyens de fonctionnement ainsi qu'un vrai pilote reconnu par la filière qui rendrait compte à tous les partenaires
- Une implication de nouvelles entreprises (sur un total de 1000 éco-entreprises potentiellement exportatrices, le PEXE ne mobilise encore véritablement que les 80 entreprises qui sont aujourd'hui actives, le plus souvent au niveau du DG ou du directeur commercial international, dans les groupes d'actions et les tables rondes).
- La stabilisation du fonctionnement des groupes d'actions (mieux tirer parti du retour d'expérience des actions déjà engagées) et leur déclinaison vers les phases aval de la démarche export (projets pilotes dans les pays cibles) puis un élargissement en fonction des besoins des champs sectoriels et géographiques couverts, avec la tenue de nouvelles tables rondes et un lancement de nouveaux groupes d'action à partir de ces tables rondes. Mettre en place deux types de GA :
 - une série pour les entreprises voulant vraiment aller à l'export et en y étant capables
 - une série pour les débutants afin de leur expliquer comment aller à l'export
- Une équipe rémunérée avec des objectifs clairs et chiffrés
- Une cellule d'aide à l'identification des projets, au montage de réponses aux appels d'offres, au montage de dossiers financiers
- Un *suivi* personnalisé post événement (ex : après une participation à un salon)
- Une communication plus efficace de l'offre française,
- Une aide au recensement des appels d'offres en associant ensuite les entreprises capables avec une offre globale et au montage de dossier (au-delà du portage) notamment sur les appels d'offres européens et internationaux. De la même façon, travailler à travers un porteur de projets pour identifier les projets en cours, suivre le montage de projet...(puis faire appel le cas échéant à un consultant spécialisé)
- La mise en place un observatoire avec des indicateurs de performance (nombre de participants aux colloques, nombres de succès des PME aux travers des produits/services du PEXE) pour évaluer l'efficacité du dispositif et mesurer de façon fine, sur une base annuelle, auprès des entreprises et par marché-cible, l'évolution des résultats concrets du dispositif.
- Une cotisation pour un accès privilégié aux services n'est pas choquant car il règne une forte concurrence avec les propositions des autres acteurs de l'export. Motiver alors les PME à répondre aux sondages en baissant les cotisations.
- Une augmentation du budget d'intervention et, pour plus de réactivité dans l'engagement de ces moyens, une éventuelle délégation de sa gestion (de l'ordre de 1 M€, reconductible par périodes de 2 ans) à un mandataire des entreprises partenaires du PEXE, placé sous la supervision du COSP.
- Une utilisation du futur dispositif véritablement comme un creuset pour des partenariats entre adhérents. Le dispositif doit être un lieu de rencontres entre grands donneurs d'ordre et des PME. Il apportera de la crédibilité à l'ensemble de la filière
- La promotion du management de projets et de l'ingénierie de maîtrise d'ouvrage en redorant son blason et en proposant aux PME des missions d'ingénierie

• *Idée de sélectivité des entreprises capables d'aller à l'export*

La nouvelle structure devrait sélectionner quelques éco-entreprises déjà exportatrices à aller dans de nouveaux pays/zones (ex émergente) donnant souvent de bons résultats (entreprises déjà implantées puissent réellement aider les autres à venir travailler ou s'implanter dans le pays) parallèlement à une orientation des primo-exportateurs sur les pays proches de l'Europe essentiellement. La mise en place un droit de regard sur l'accès des membres aux différents GA et la sélection des membres s'agissant de leur inscription sur le site Internet pourrait se faire à partir du critère de l'existence d'un site en anglais de l'éco-entreprise.

• *Faire parti des déplacements Ministres à l'étranger sur proposition/sélection d'un pilote*

• *Communication*

Le dispositif doit être plus reconnu pour que l'information diffusée soit réellement lue. Il doit être véritablement un vecteur officiel de diffusion des messages. Il faut un acteur identifié pour alerter.

La diffusion de l'information et la communication doivent être améliorées avec un portail Internet performant y compris en anglais pour les clients et administrations des pays étrangers.

Un temps fort annuel sur le salon POLLUTEC (par ex. organisation d'un colloque d'une demi-journée rassemblant les éco-entreprises, des représentants des régions et des missions économiques) pourrait être une bonne occasion pour mettre en valeur la filière.

En conclusion, le dispositif doit certes aider à identifier les secteurs prioritaires mais surtout être pragmatique en montrant l'exemple, en créant des dynamiques et en mettant les entreprises face à des objectifs communs.

VI/ Propositions de la mission

Etant donné le potentiel de marché à l'étranger pour les éco-entreprises françaises et l'absence de fédération professionnelle dédiée, il nous apparaît important de proposer les points suivants :

a- la constitution d'une base de données indispensable au niveau national

Une base de données des éco-entreprises et de leurs compétences (selon la définition de l'OCDE dans un premier temps en attendant une définition européenne plus précise) devra être constituée au niveau national.

Cette base de données des éco-entreprises françaises permettrait d'une part pour les autorités publiques d'identifier clairement au niveau régional et national les compétences françaises dans les domaines d'activités très vastes des éco-entreprises, d'autre part pour les entreprises de valoriser leur offre éco-industrielle auprès des autorités publiques.

Cette base de données devra être la plus complète possible en vue de qualifier/référencer ensuite - en fonction de certains critères à définir - les entreprises déjà membres du plan ou souhaitant le devenir comme des « membres actifs », « membres associés » ou « membres primo-exportateurs » (cf plus loin).

b- la création d'un Observatoire des éco-entreprises

L'Observatoire reposerait sur les compétences de l'INSEE, la DGE, la DGTPE et serait d'une part chargé de constituer cette base de données au niveau national à partir de la consolidation de bases de données régionales aujourd'hui absentes, incomplètes ou très disparates selon les régions, d'autre part d'assurer un suivi économique de la filière (constitution de statistiques sur la conjoncture du secteur, place des éco-entreprises dans l'économie française, chiffres à l'export...).

c- une meilleure gouvernance au niveau national

1°) Création d'une structure légère au niveau national dédiée au soutien à l'export des éco-entreprises

Une structure légère pourrait être créée au niveau national sur le modèle d'une Agence ou d'une Association (de type loi 1901 sans but lucratif à l'instar de l'association « Partenariat France ») dont le nom pourrait être par exemple « Agence/Association Nationale des Eco-Entreprises à l'Export ».

Le Club existant de quelque 70 éco-entreprises, le Club Ademe International, créé en 1997 à l'initiative de l'ADEME et parrainé par les Ministères en charge de l'Environnement, de l'Industrie et du Commerce Extérieur, devrait être regroupé au sein de la nouvelle structure afin d'élargir au plus grand nombre d'éco-entreprises l'accès à l'information et aux aides à l'export, d'être ainsi plus opérationnel sur le rôle principal du PEXE.

Cette nouvelle structure légère unique au niveau national aurait ainsi comme vocation d'aider à l'export les éco-entreprises françaises grâce au soutien public/privé tout en laissant aux entreprises l'initiative de leurs stratégies.

2°) Composition de la nouvelle structure

- une présidence (et une présidence honoraire) assurée par une personnalité exerçant des responsabilités de haut niveau dans une entreprise, ayant qualité pour représenter l'association devant les autorités, en particulier au comité de l'exportation dans le cadre du PASE environnement du ministre délégué au commerce extérieur ;
- un secrétaire général et deux secrétaires généraux adjoints du secteur public (cf plus loin);
- un trésorier ;

3°) Membres de l'association

Les conditions pour devenir membre de l'association porteraient simplement sur le fait d'être une éco-entreprise implantée en France (selon la définition de l'OCDE/Eurostat pour l'instant)

L'association comprendrait trois types de membres :

- des « membres actifs » selon les critères suivants :

- avoir déjà au moins une première expérience à l'international ;
- disposer de produits, technologies et / ou services performants dans les secteurs d'activités des éco-entreprises (selon la définition de l'OCDE);

L'entreprise bénéficierait dans ce cas d'une forme de diplôme/label (à définir conjointement avec le secrétariat général, les DRCE, l'Ademe, Ubifrance et en tant que de besoin les DRIRE), en gage d'une part de la reconnaissance technique du produit/service/technologie (ex EPA aux Etats-Unis), d'autre part de sa bonne capacité pour exporter en termes de compétences humaines et de moyens financiers.

Etre un « membre actif » permettrait d'avoir accès à un certain nombre d'études et analyses réalisées, d'être régulièrement destinataires des comptes-rendus et informations liés aux groupes d'actions.

- des « membres associés » (amenés à terme à devenir « membres actifs » et donc labellisés) selon les critères suivants :

- avoir une stratégie export clairement définie, ce qui suppose que l'entreprise a réellement planifié les étapes de son développement à l'international ;
- disposer d'une capacité suffisante pour exporter, en termes de compétences humaines et de moyens financiers (idée de taille critique) ;

- disposer de produits, technologies et / ou services performants ;
- avoir une implication forte du chef d'entreprise, seul garant de la démarche.

-enfin, les « membres primo-exportateurs » qui n'ont aucune expérience à l'export mais qui souhaitent bénéficier d'une aide particulière en matière de stratégie à l'export.

Un Conseil d'Administration en remplacement du Comité d'orientation stratégique (COSP) regrouperait tous les leaders des groupes d'actions nationaux et régionaux, les représentants des ministères, le président et le secrétariat général de l'association.

4°) *Les ressources de la future structure*

Les ressources de la future structure pourraient être largement constitués à partir :

- d'un redéploiement des moyens financiers mis à disposition du PEXE (cf budget du PEXE).

Total Financement ADEME (2002 - 2005) :	571.129,05 €
Total Financement MEDD (2003) :	75.000,00 €

Il s'agirait ainsi de réallouer entre autres les dépenses liées au financement de consultants chargés de l'animation des GA et d'études ponctuelles en amont des tables rondes qui pourraient être réalisées par les emplois dédiés au sein de l'association en liaison avec les DRCE, Ubifrance, les ME, et les autres acteurs locaux.

- de subventions complémentaires pouvant être reçues de toute personne physique et morale ;

- de cotisations annuelles selon la typologie des membres (à définir) : les « membres associés » et « membres primo exportateurs » pourraient bénéficier par exemple de la gratuité de la cotisation ; en revanche, les « membres actifs » bénéficieraient du diplôme/label et de tarifs préférentiels pour l'accès aux produits/services de l'association.

d- une déconcentration du plan export en région

Des « éco-territoires » se dessinent progressivement et permettent aux sous-secteurs de l'environnement de gagner en capacité et en performance. Ils regroupent à la fois des projets territoriaux structurants et innovants (Ecopoles, Ecoparcs, Ecosites, Agenda 21 locaux, Plan Environnement collectivités, CCI, GIE comme le CD2E...) et concentrent des entreprises de niche. Toutes ces compétences concourent à faire des différentes régions (l'Ile-de-France, PACA, Nord Pas de Calais...) de véritables « éco-regions ».

A partir de ce constat, il serait pertinent de créer quelques Groupes d'Actions au niveau régional (GAR - Groupes d'Action Régionaux) selon les pôles de compétences et les priorités sectorielles des régions tout en gardant une cohérence nationale d'une offre globale.

Il faudra dans cette perspective veiller à :

- positionner les stratégies des GAR selon les priorités gouvernementales, environnementales et géographiques du gouvernement (pays cibles et prioritaires)

du ministre délégué au commerce extérieur), la France étant encore mal positionnée sur certains marchés ;

- travailler de concert avec les pôles de compétitivité des différentes régions
- respecter les éventuels dispositifs mis en place pour les éco-entreprises

Ces Groupes d'Actions Régionaux devraient être animés et coordonnés de façon plus performante grâce à l'implication si possible de tous acteurs locaux (CCI, DRCE, ARD, ADEME, GIE, CCEF...). Une convention pourrait être prévue entre tous les acteurs locaux actifs ou souhaitant le devenir dans certaines éco-régions ;

Les GAR pourraient être d'une part coordonnés par les DRCE qui feraient bénéficier le groupe de leur compétence en matière de conseil à l'export (cœur de cible du PEXE), d'autre part pilotés par des entreprises « membres actifs » qui feraient entre autres bénéficier les autres entreprises de leur expérience acquise.

Une cellule spécifique dédiée à la sensibilisation à l'export (technique, aides, stratégie, pièges...) de ces éco-entreprises primo-exportatrices pourrait ainsi être mis en place pour toute entreprise souhaitant définir une première stratégie à l'export.

La stratégie de ces GAR pourrait porter prioritairement sur :

- une logique « projets » au niveau national rassemblant des PME complémentaires ou alliant PME et grands groupes ;
- un certain nombre d'actions collectives à mettre en place en dehors des outils existants présentés aux chefs d'entreprises lors des réunions ;
- une formation spécifique des dirigeants sur l'aspect « export » ;

e- Une implication plus forte de la part des institutionnels au sein du nouveau dispositif

1°) L'ADEME

L'ADEME qui a vocation essentiellement à faire de l'aide technique et de la coopération institutionnelle à l'international pourrait apporter son concours au nouveau dispositif selon trois axes :

- une mise à disposition d'un agent pour la nouvelle structure sur l'aspect d'assistance technique ;
- une présence en région via ses délégations régionales en participant aux Groupes d'Actions Régionaux (voir ci-dessous) ;
- une participation conjointe avec les DRCE et le secrétariat général à la nomination des « membres actifs » ainsi qu'à la remise du diplôme/label ;
- une mise à disposition des produits ADEME aux membres.

2°) L'Agence UBIFRANCE

L'Agence UBIFRANCE qui a vocation à aider les entreprises à aller à l'export aurait un rôle moteur dans le nouveau dispositif en apportant son concours actif selon les axes suivants :

- la mise à disposition d'un cadre à temps complet pour le secrétariat général ;

- l'accès pour les membres à tous les produits Ubifrance (type d'accès à définir)
- la consolidation du site Internet dédié au nouveau dispositif
- la programmation de ses actions et l'orientation de ses services en cohérence avec les axes stratégiques définis du nouveau dispositif (ex : sélection de contacts, mission de prospection...)

3°) Les Directions Régionales du Commerce Extérieur (DRCE) – Guichets uniques

Les DRCE pourraient devenir les piliers du nouveau dispositif selon les axes suivants :

- la constitution ou la consolidation de la base de données régionale sur les éco-entreprises avec les autres acteurs locaux compétents, notamment ceux déjà actifs (Région, CCI, ARD...);
- la promotion en région de la démarche intégrant les nouvelles orientations de l'association ;
- la récupération en amont des candidatures des éco-entreprises pour devenir membres de l'association ;
- la nomination des « membres actifs » dépendrait d'une labellisation validée conjointement par les DRCE, les délégations régionales de l'ADEME et le secrétariat général de la nouvelle structure (diagnostic de la capacité à l'export et reconnaissance technique) ;

Les DRCE pourraient devenir les guichets uniques en région afin d'aider les éco-entreprises à définir leur stratégie internationale, à aller à l'export et à faire de la veille économique et technologique en jouant conjointement avec les délégations régionales de l'ADEME le rôle de coordinateurs des GAR grâce auxquels un suivi personnalisé pourrait être réalisé avec l'équipe nationale.

=> Cette déconcentration avec les DRCE au centre du dispositif (conseil à l'export et coordination de l'action locale dans le domaine de l'export auprès de tous les intervenants) permettrait de renforcer les dynamiques au niveau local, de favoriser l'inter-régionalité des compétences, d'aider à la programmation de la filière, de crédibiliser l'action à l'étranger de tous les intervenants et de les faire remonter ensuite au niveau national au sein du secrétariat général.

Toute initiative ayant pour objectif de renforcer la collaboration entre les partenaires publics est souhaitable, car elle permet de renforcer l'efficacité du dispositif de soutien à l'internationalisation des entreprises en simplifiant et clarifiant le paysage administratif dans lequel évoluent les entreprises au niveau régional (75% des CCI/CRCI ne connaissent pas l'existence du PEXE).

4°) La DGTPE du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

- la mise à disposition par la DGTPE du ministère de l'économie des finances et de l'industrie (à l'instar de l'association Partenariat France) d'un agent comme secrétaire général. Il serait assisté de deux collaborateurs (secrétaires généraux adjoints), l'un mis à disposition par Ubifrance et l'autre par l'Ademe, et le cas échéant par des membres de l'association.
- Le renforcement de l'action des Missions Economique sur :

- les questions d'aides et d'appui en faveur d'un projet à l'export, sur les formalités administratives incontournables,
 - des événements en France sur un thème, un pays,
 - une diffusion en local de brochures de promotion de l'offre française éditées dans le cadre du PEXE,
 - de prestations de veilles personnalisées, d'actions de promotion (participation à des salons professionnels, organisation de conférences techniques, invitation de décideurs en France),
 - une mise à jour régulière des fiches de synthèse sur les secteurs de l'environnement ainsi que des 25 fiches pays cibles,
 - une diffusion d'information dans la presse professionnelle internationale ou au travers du site portail www.firmafrance.com
 - une aide à l'implantation des éco-entreprises françaises
- Une présence plus active du Service au développement international des entreprises de la DGTPE sur l'aspect aide projet.

f- une campagne de communication autour du nouveau dispositif

Une communication plus active pourrait être mise en place avec les DRCE

- sur tous les outils et dispositifs existants de soutien à l'export notamment les nouvelles mesures efficaces de CAP Export qui semblent encore peu connues par les éco-entreprises ;
- sur des « actions exemplaires » pour que les entreprises « membres actifs » transmettent leur expérience et leur « success story »aux autres entreprises.

g- un kit export des éco-entreprises

Pour favoriser l'export, un "kit export", comprenant un conseil personnalisé réalisé par les organismes spécialisés de la nouvelle structure comme UbiFrance ou l'ADEME serait ainsi proposé aux PME et devrait permettre d'augmenter le nombre d'entreprises exposant dans les salons internationaux.

h- une meilleure utilisation des outils financiers d'accompagnement des PME

Le taux d'aide global des entreprises françaises pour aller à l'export (aide régionales, aides individuelles, subventions collectives...) étant inférieur aux autres pays comme le Royaume-Uni, Italie, Espagne,

- une meilleure utilisation par les petites entreprises des outils financiers existants nécessitant une communication active de la part des organismes en charge de leur gestion ;
- l'élaboration d'un guide national des outils financiers publics disponibles ;
- un suivi de l'utilisation de ces outils financiers, notamment du SIDEX, par les organismes en charge de leur gestion afin de pouvoir aider l'entreprise à poursuivre son projet à l'international et se positionner le cas échéant sur un FASEP Etudes ;
- une articulation possible entre le SIDEX et le FASEP Etudes (le premier pouvant être complémentaire du deuxième et être ainsi utilisé avant ou après ce dernier) ;
- une facilitation du portage de PME sur un FASEP Etudes ;
- une réflexion sur un éventuel nouvel outil intermédiaire entre le SIDEX et le FASEP qui permettrait de combler l'écart avec les budgets mis en place par les autres pays

i- une mise en place d'indicateurs de performance

Des indicateurs de performance pourraient être retenus à partir de la liste présentée dans le cadre d'un COSP du PEXE (cf Annexe) comme par exemple :

- le chiffre d'affaires à l'export sur les marchés de l'environnement
- le nombre d'emplois créés en France par les activités export environnement
- la qualité des contacts pris (notamment dans le cadre d'une présence sur un salon)
- l'accès à l'information
- l'identification de projets
- l'accès aux appuis financiers
- la qualité de la promotion internationale de l'offre française
- la mise en place de nouvelles collaborations inter-entreprises
- la mise en place de nouvelles collaborations avec des grands groupes
- la mise en place de collaborations avec des laboratoires de recherche
- l'aide au positionnement sur les marchés émergents
- la richesse créée par les éco-entreprises (valeur ajoutée du secteur)
- le nombre de contrats remportés par les éco-entreprises dans les pays développés et en développement

Tous ces indicateurs pourraient être ainsi mesurés et suivis par l'Observatoire des éco-entreprises créé à cet effet.

VII/ Transposition à d'autres secteurs

Les secteurs bénéficiant de plans d'action sectoriels du ministre délégué au commerce extérieur mais qui ne seraient pas constitués en fédération professionnelles, comme les éco-entreprises, pourraient bénéficier du même type de dispositif proposé par la mission (une association dédié à l'export, une déconcentration du plan en région, le nouvel outil financier pour les PME).

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier l'ensemble des personnes qui ont accepté d'être auditionnées ou interrogées dans le cadre de cette mission.

Les représentants des Chambres de Commerce et d'Industrie et Chambres Régionales de Commerce et d'Industrie.

Le Président du Plan Export des Eco-Entreprises, Président du Club Ademe International et Président de la société BURGEAP

Le Directeur Régional du Commerce Extérieur du Nord Pas-de-Calais

Au ministère de l'écologie et du développement durable :

-Le Directeur des Affaires Internationales

Au sein de l'agence UBIFRANCE :

-Le Directeur général

-Le Directeur général adjoint

-Le Chef de Service Energie/Environnement

La Secrétaire du Plan Export des Eco-Entreprises

Au sein de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) :

-La Présidente

-Le responsable PIC et chargé du co-secrétariat du PEXE

Au ministère de l'économie, des finances et de l'industrie :

-Le Conseiller Environnement du Directeur des Relations Internationales de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique

- Le Chef du Bureau Devinter 4 Promotion commerciale et partenaires à l'exportation

- Le Chef du Bureau Devinter 2 Aide projets

- Le Chef du Bureau Energie, Environnement, Ingénierie, Matériels et Mobiles spécialisés et la Chef de division Environnement

Les Eco-Entreprises du Plan Export des Eco-Entreprises et tout « membres actifs »

Les membres du Comité d'Orientation Stratégique du Plan Export des Eco-Entreprises

Les sociétés de consulting RDI et Metrol

Le responsable du Pôle environnement Lyon Rhône-Alpes

Les Missions Economiques de Belgique, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Pays-Bas, Etats-Unis, Italie, Danemark, Australie, Japon et Suède

Les leaders et coordinateurs des groupes d'actions

La fédération des industries mécaniques (FIM)

Enfin, je remercie tout particulièrement Michel BOIVIN, Attaché Economique à la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, qui m'a assisté tout au long de ces travaux.