



AgEcon SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Le redéploiement international des industries alimentaires et les silences de la politique industrielle française

Philippe Lescanne

Citer ce document / Cite this document :

Lescanne Philippe. Le redéploiement international des industries alimentaires et les silences de la politique industrielle française. In: Économie rurale. N°133, 1979. pp. 21-30;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1979.2659>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1979_num_133_1_2659

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Abstract

For the past ten years the development potential of the French foodstuffs industry has been taken up by the concentration of firms and the adaptation of their industrial and commercial network to the evolution of technology and distribution in France. The development of the foodstuffs industry must now be pursued not only by exportation but also by investment in all its forms.

The present analysis explains the motives, mechanisms and the means necessary to set up a French foreign investments policy beside its export policy. In this field, the French foodstuffs industry is lagging far behind that of America or Great Britain. This could be made up far more rapidly by a concerted effort towards development both abroad and in France, on the part of the French foodstuffs industry groups and the other branches of the agro-industrial sector such as firms specializing in farming and foodstuffs material.

Résumé

Depuis dix ans, la capacité de développement de l'industrie alimentaire française a été mobilisée par la concentration des entreprises et l'adaptation de leur appareil industriel et commercial à l'évolution de la technologie et de la distribution, en France.

La poursuite du développement de l'industrie alimentaire passe maintenant, non seulement par l'exportation, mais également par investissement sous toutes ses formes.

L'analyse présentée ici, explique les motifs, les mécanismes et les moyens (nécessaires pour doubler la politique d'exportations d'une politique d'investissements français à l'étranger.

Dans ce domaine, l'industrie alimentaire française est très en retard par rapport à l'industrie américaine ou britannique. Ce retard pourrait être comblé plus rapidement par une politique concertée, de développement en France et à l'étranger, des groupes français de l'industrie alimentaire et des autres secteurs de l'univers agro-industriel, tels que celui des constructeurs de matériels agro-alimentaires.

LE REDEPLOIEMENT INTERNATIONAL DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES ET LES SILENCES DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE FRANÇAISE

Philippe LESCANNE

Délégué Général du CACEPA (*)

Rapporteur de la Commission du Financement de l'ANIA (*)

Depuis dix ans, la capacité de développement de l'industrie alimentaire française a été mobilisée par la concentration des entreprises et l'adaptation de leur appareil industriel et commercial à l'évolution de la technologie et de la distribution, en France.

La poursuite du développement de l'industrie alimentaire passe maintenant, non seulement par l'exportation, mais également par l'investissement sous toutes ses formes.

L'analyse présentée ici, explique les motifs, les mécanismes et les moyens nécessaires pour doubler la politique d'exportations d'une politique d'investissements français à l'étranger.

Dans ce domaine, l'industrie alimentaire française est très en retard par rapport à l'industrie américaine ou britannique. Ce retard pourrait être comblé plus rapidement par une politique concertée, de développement en France et à l'étranger, des groupes français de l'industrie alimentaire et des autres secteurs de l'univers agro-industriel, tels que celui des constructeurs de matériels agro-alimentaires.

INTERNATIONAL REDEPLOYMENT OF THE FOODSTUFFS INDUSTRIES AND THE SILENCE OF FRENCH INDUSTRIAL POLICY

For the past ten years the development potential of the French foodstuffs industry has been taken up by the concentration of firms and the adaptation of their industrial and commercial network to the evolution of technology and distribution in France. The development of the foodstuffs industry must now be pursued not only by exportation but also by investment in all its forms.

The present analysis explains the motives, mechanisms and the means necessary to set up a French foreign investments policy beside its export policy. In this field, the French foodstuffs industry is lagging far behind that of America or Great Britain. This could be made up far more rapidly by a concerted effort towards development both abroad and in France, on the part of the French foodstuffs industry groups and the other branches of the agro-industrial sector such as firms specializing in farming and foodstuffs material.

La crise économique mondiale et le déficit de la balance commerciale française ont mobilisé toute l'attention des Pouvoirs publics sur l'exportation des produits agricoles et alimentaires.

Pratiquement toute la politique d'expansion à l'étranger a donc porté sur la promotion des exportations des produits agro-alimentaires.

Mais un silence incompréhensible est observé sur ce que devrait être une politique industrielle visant à promouvoir l'exportation des capitaux, des techniques et des hommes, c'est-à-dire favorisant l'investissement français à l'étranger.

Or le redéploiement international de l'industrie alimentaire est essentiel pour sa croissance et, par consé-

quent pour celle de l'agriculture, d'autant plus que le retard de la France dans ce domaine est considérable.

Les analyses et les orientations suggérées ici se réfèrent pour l'essentiel aux observations qui ont pu être faites au niveau des entreprises, de leurs comptes de résultats fiscaux et de la stratégie envisagée par leurs dirigeants, d'une part dans le cadre des programmes d'investissements et de financement examinés cas par cas par le CACEPA, à hauteur de plus de 2 milliards de F d'investissements par an, d'autre part dans le cadre des 18 Groupes de travail sectoriels de la Commission du Financement, auxquels participent 200 dirigeants d'entreprises et responsables d'organisations professionnelles. Les analyses sectorielles faites par ces groupes de travail couvrent les trois quarts du chiffre d'affaires total des industries alimentaires.

(*) CACEPA : Centre d'action concertée des entreprises de production alimentaire.

ANIA : Association nationale des industries agro-alimentaires.

I. — LE RETARD DE L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE FRANÇAISE DANS LE DOMAINE DES IMPLANTATIONS ET DES INVESTISSEMENTS A L'ETRANGER

1. Il ressort d'une étude réalisée par le CACEPA, avec le concours du CFCE, qu'il existe 250 implantations à l'étranger dont une cinquantaine à caractère industriel et deux cents implantations commerciales par lesquelles transitent 10 % environ du total des exportations des industries alimentaires (36 milliards de F en 1978).

Une trentaine d'établissements ou de filiales français à l'étranger réalisent plus de 50 millions de F de chiffre d'affaires, sur un pays ou un marché déterminé.

L'industrie alimentaire française, hormis quelques entreprises, est à l'étranger encore à l'échelle des PMI.

2. **Le démarrage des investissements français à l'étranger** demeure très lent puisque leur montant en 1978 n'a pas dépassé 180 millions de F pour les entreprises réalisant des projets de plus de 3 millions de F, soumis à l'obligation d'une déclaration préalable pour autorisation de la Direction du Trésor.

Les projets inférieurs à 3 millions de F qui ne sont pas soumis à cette obligation, ne sont donc pas recensés et leur montant global n'est pas connu.

On peut estimer cependant que leur montant ne dépasse vraisemblablement pas 20 millions de F.

Globalement les investissements français à l'étranger, en 1978, n'ont probablement pas dépassé **200 millions** de F, soit 3 % du montant total des investissements de ce secteur qui s'élèvent à 6 milliards de F. Ces investissements concernent les secteurs qui relèvent du Ministère de l'Agriculture, y compris les entreprises vinicoles, et du Ministère de l'Industrie (huilerie et amylicés).

Le flux des investissements français à l'étranger est **en régression** puisqu'en 1977 leur montant était de 244 millions de F.

Simultanément on constate que les investissements étrangers en France ont régressé bien davantage, passant de 298 millions de F en 1977 à 50 millions de F en 1978 (1). Cette régression des investissements étrangers en France résulte certes de la crise économique mondiale, mais aussi de la dégradation de la situation financière de nombreux secteurs et des échecs d'un certain nombre de groupes alimentaires étrangers en France et en Europe.

2 — LE REDEPLOIEMENT INTERNATIONAL PAR L'INVESTISSEMENT A L'ETRANGER EST DEvenu UN IMPERATIF DE CROISSANCE INDUSTRIELLE

Depuis près de 50 ans, les groupes britanniques de l'industrie alimentaire à travers le Commonwealth et les groupes américains, depuis la seconde guerre mondiale, n'ont cessé de mener une stratégie d'implantations à l'étranger. Ils ont conduit plusieurs générations d'investissements et de désinvestissements, en fonction des données politiques et économiques mondiales.

Les entreprises françaises de l'industrie alimentaire sont certes en retard sur les firmes multinationales en ce qui concerne leur expérience de gestion de filiales à l'étranger. Leur poids économique dans le monde est encore minime.

Il serait nécessaire de mieux connaître les stratégies des groupes multinationaux qui, actuellement, ne sont perçues qu'avec plusieurs années de retard, dans une optique quasi historique, basée sur l'observation a posteriori de leurs investissements et des opérations qu'ils réalisent. Une information immédiate sur leurs stratégies aurait une valeur opérationnelle bien supérieure pour les entreprises françaises. Dans ce domaine l'initiative prise par la Direction Générale de l'Industrie, pour l'agro-industrie, en liaison avec le SEDES, paraît particulièrement intéressante. Cette initiative pourrait être conjuguée avec les projets des banques, de développer les données mises en œuvre par la Direction des Industries Electroniques et de l'Informatique (DIELI).

On notera que d'ores et déjà de nombreuses informations peuvent être recueillies sur la stratégie des groupes étrangers multinationaux, secteur par secteur, au niveau des

entreprises leaders de l'industrie française qui participent à la Commission du Financement.

Cependant, il est apparu dans tous les Groupes de travail sectoriels de la Commission du Financement de l'ANIA, que les dirigeants d'entreprises étaient conscients de la nécessité d'investir à l'étranger pour des raisons d'ailleurs spécifiques à chaque secteur.

1. L'investissement commercial

L'investissement commercial à l'étranger sous forme de création ou de prise de contrôle d'une société de distribution disposant d'une force de vente et d'un budget de promotion et de publicité, tend à devenir indispensable pour maintenir et a fortiori développer les exportations.

Cette tendance s'observe dans le secteur de la fromagerie, en Europe, des entreprises vinicoles, du Cognac et de la brasserie, aux Etats-Unis ou en Extrême-Orient.

2. L'investissement financier et industriel

a) L'investissement financier et industriel, sous forme de prises de participation, de contrôle ou de rachat d'entreprises, tend également à devenir la stratégie d'expansion la plus efficace dans les pays industriels, en Europe et

(1) Source : Direction des Industries Alimentaires, Sous-Direction de la Politique Industrielle et Commerciale.

aux Etats-Unis, la concurrence étant solidement établie dans ces pays et possédant souvent des positions dominantes.

Ainsi en Europe aux maigres résultats d'une politique d'exportation en biscuiterie, depuis des années, s'est substituée une stratégie de croissance externe qui devrait permettre, en quelques années, de rendre bénéficiaire la balance commerciale des échanges extérieurs de ce secteur actuellement déficitaire : taux de couverture des importations par les exportations de 67 % en 1977 et de 72 % en 1978.

Cette politique d'investissements à l'étranger est donc, en l'occurrence, un moyen d'expansion et de promotion des exportations françaises dont il ne faut toutefois pas négliger les difficultés car la protection des activités et de l'emploi fait l'objet d'une surveillance politique et sociale intense dans tous les pays.

b) Les barrières douanières, fiscales ou économiques à l'exportation peuvent être franchies par l'investissement financier et industriel.

Ainsi en Espagne, une stratégie de croissance externe, menée dans le secteur de l'huilerie et de l'alimentation animale, prépare le terrain pour de futures exportations françaises dans ce pays lorsqu'il fera partie de la Communauté Européenne. Ces opérations illustrent la synergie possible entre les stratégies d'investissements et d'exportations.

c) L'incidence des coûts de transport et d'une façon plus générale l'écart entre le prix du produit exporté et le prix de revient du produit fabriqué sur place peut inciter également à une politique d'implantation industrielle à l'étranger. Le cas s'est présenté récemment en fromagerie aux Etats-Unis où il a pu être constaté qu'un même produit avait un prix de revient inférieur de moitié lorsqu'il était fabriqué aux USA par rapport au produit importé de France. Ces limites de l'exportation du fait de l'incidence des coûts de transport et des frais commerciaux ne doivent pas être minimisées.

Ainsi le prix de vente au consommateur d'une bière française aux Etats-Unis est 3,5 fois supérieur au prix du même produit en France. En l'occurrence, ce niveau de prix élevé limite les exportations seulement à un segment de marché. Cependant, aux Etats-Unis ce créneau est suffisamment important pour justifier à terme, en cas de succès, la création d'une implantation industrielle.

d) La volonté d'industrialisation des pays en développement se traduit parfois dans une première étape, par la suppression des exportations. Dès lors n'est-il pas préférable pour l'industrie française de participer à cette industrialisation plutôt que d'être totalement exclue ? Des cas concrets se sont présentés, par exemple en meunerie.

e) L'investissement industriel à l'étranger peut être nécessaire, dans certains secteurs, pour assurer la sécurité des approvisionnements, obtenir des coûts de matières premières plus compétitifs et réduire la dépendance de l'étranger dans ce domaine.

— Ainsi l'industrie des conserves de poissons, face à la régression de la pêche traditionnelle du thon, a dû créer un armement industriel et des usines en Afrique pour la pêche et la transformation du thon. En effet, sans ce produit leader, l'industrie des conserves de poissons française n'aurait vraisemblablement pas survécu.

— Dans certains secteurs tels que les conserves de fruits et les plats cuisinés, l'exportation est extrêmement

limitée, compte tenu du coût des matières premières agricoles nationales non compétitives (2).

Peut-on en effet espérer, par exemple, une politique d'exportation de plats cuisinés fabriqués en très grande partie avec des viandes et légumes secs importés et devant subir, en plus, les coûts d'approche et de distribution physique supplémentaires pour être transformés en France puis exportés ?

— La sécurité des approvisionnements et la réduction de la dépendance de l'étranger semblent conduire, par exemple dans le secteur de l'huilerie, à s'implanter à l'étranger comme le font déjà plusieurs groupes américains multinationaux (Coprah).

3. **La régression ou même la stagnation du marché intérieur** comme par exemple pour l'industrie de l'huilerie et de la meunerie, conduit naturellement à une stratégie de croissance indispensable à la survie des entreprises, par une diversification géographique.

4. **Le redéploiement international des industries alimentaires constitue un atout majeur pour la relance de l'industrie mécanique française d'équipement du secteur agro-alimentaire.** Dans ce domaine, il existe une synergie certaine entre les entreprises de l'industrie alimentaire et l'industrie mécanique française.

En effet, le développement des entreprises de ce secteur n'est concevable, a priori, qu'à l'échelle internationale, le marché intérieur ne suffisant pas pour amortir des séries insuffisantes pour être compétitives.

A l'inverse, le développement de l'industrie mécanique française permettrait de réduire la dépendance des industries alimentaires à l'égard de l'étranger, qui est évidente dans presque tous les secteurs au niveau des matériels de grande puissance, de haute cadence et les plus sophistiqués. Cette dépendance constitue un risque de retard dans l'application du progrès technique et peut freiner l'innovation.

On notera que l'amélioration de la balance commerciale des échanges extérieurs des équipements agro-alimentaires, maintenant positive, ne doit pas masquer cette dépendance de l'étranger.

Les dépenses annuelles en matériels des industries alimentaires représentent 2,5 milliards de F, soit 43 % du volume global des investissements. 48 % de ces matériels, soit 1,2 milliard de F, sont importés.

La production française en matériels de fabrication de produits alimentaires, de grande cuisine et de conditionnement, y compris le secteur laitier, représentent 2,6 milliards de F, répartis pour moitié à l'exportation et pour moitié sur le marché intérieur. Le taux de couverture des importations par les exportations, dans ce secteur, est donc de 117 %.

On notera par ailleurs que la balance commerciale des échanges extérieurs, des brevets et licences, était déficitaire de 98 millions de F en 1977 (importations 116 millions de F, exportations 18 millions de F) et de 47 millions de F en 1978. Ce déficit dépend largement des royalties versées par les groupes multinationaux, mais aussi des redevances afférentes aux processus liés aux équipements.

(2) A terme, la recherche en vue d'une amélioration du prix de revient en matières premières et en frais salariaux devrait permettre aux producteurs français d'être plus compétitifs.

3 — LA RENTABILITE ET LA COMPETITIVITE DE L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE FRANÇAISE DOIVENT ETRE RESTAUREES AVANT DE POUVOIR ESCOMPTER UNE STRATEGIE D'INVESTISSEMENTS A L'ETRANGER DE GRANDE ENVERGURE

— La Commission du Financement de l'ANIA a procédé, dans 18 secteurs représentant les trois quarts du chiffre d'affaires total des industries alimentaires, à une analyse financière basée sur les comptes de résultats fiscaux d'échantillons d'entreprises ayant une activité homogène et représentant de 30 à 80 % du chiffre d'affaires total de la Profession.

1. Diagnostic sur l'évolution de la situation financière des industries alimentaires

Le tableau de bord financier concernant 18 (et bientôt 21) secteurs de l'industrie alimentaire (3) permet de connaître les chiffres clés de l'évolution de chaque industrie.

Il permet de procéder à des comparaisons intersectorielles, mais seulement pour quelques données comparables :

- les variations favorables ou défavorables de la marge brute d'autofinancement et de la rentabilité ;
- le rendement du capital investi par rapport aux exigences du marché financier ;
- le degré de vulnérabilité de la structure des bilans par rapport aux normes bancaires ;
- l'évolution du fonds de roulement par rapport à la norme souhaitable spécifique à chaque industrie.

Evolution des coûts et de la structure des prix de revient

Les coûts d'achats des matières représentent généralement plus de 60 % du chiffre d'affaires, ce taux variant de 42 % en brasserie à 84 % en alimentation animale.

Les fluctuations des coûts d'achat des matières premières, d'une année à l'autre, varient souvent très fortement, les variations dépassant le taux de la MBA dans certains secteurs (huilerie, vins AOC...).

On constate une corrélation évidente entre les fluctuations des coûts des matières premières et le taux de la MBA, par exemple en huilerie, en alimentation animale et pour les entreprises viticoles.

- Le poids relatif des frais de personnel a augmenté, dans 13 industries sur 18 secteurs analysés.
- Les taux d'amortissements varient de façon différente selon les secteurs.

En revanche, il est inquiétant de constater que le taux d'investissement global, mesuré par la variation des immobilisations industrielles, au cours de la période, est inférieur dans la moitié des industries, au taux d'investissement de renouvellement considéré comme nécessaire pour maintenir en état l'appareil industriel.

Depuis 5 ans, l'appareil industriel français, dans de nombreux secteurs, n'est plus compétitif, au plan international, par rapport aux concurrents de l'Europe du Nord ou de l'Europe méditerranéenne, qu'il s'agisse de la productivité, des conditions sanitaires ou des conditions de travail (charcuterie-salaisonnerie, entreprises viticoles).

■ Les frais financiers se situent entre 2 et 10 % du chiffre d'affaires, dans 13 industries sur 18 et sont restés stables ou ont diminué dans 5 industries.

Le taux des frais financiers dépasse parfois la MBA (exemple : meunerie).

L'évolution de la MBA, des résultats et du rendement du capital investi

La marge brute d'autofinancement (MBA) a diminué dans 13 industries de 15 % à 85 % suivant les industries, et augmenté dans 5 industries : fromagerie, biscuiterie-panification fine, industrie des plats cuisinés et des conserves de poissons, cidrerie.

Son niveau est partout insuffisant pour permettre de financer les investissements et le fonds de roulement nécessaires pour atteindre les objectifs définis pour 1983.

■ La rentabilité (résultat net/CA) a diminué dans 10 secteurs.

Plusieurs industries ont, en moyenne, été en perte sur la période 1973-1977 : jus de fruits — 2,1 % du CA, entreprises viticoles en AOC — 0,58 %, chocolaterie — 4,5 %, huilerie — 0,8 %.

La rentabilité s'est améliorée dans 8 industries, mais il faut tenir compte du fait qu'elles partaient d'une situation déficitaire en 1973 (biscuiterie, cidrerie), ou s'intègrent dans une marge brute d'autofinancement en régression et insuffisante (vins de table, vins AOC, Cognac).

En biscuiterie et cidrerie, la MBA et le résultat net se sont redressés simultanément.

Malgré cette amélioration, la rentabilité demeure insuffisante même dans ces industries pour rémunérer normalement les capitaux.

■ Le rendement des fonds propres (résultats net/fonds propres) est en moyenne, sur la période 1973-1977, égal ou inférieur à 5 % dans 11 secteurs et compris entre 5 % et 10 % dans 7 industries. Or, on sait que les fonds propres sont très souvent sous-évalués et que la norme de rendement souhaitable est de 10 % des fonds propres.

■ Le rendement du capital investi, représenté par le taux de dividendes par rapport à la valeur moyenne estimée des entreprises, est nul ou inférieur à 2 % dans 14 secteurs et compris entre 2 % et 3 % seulement dans les 4 autres secteurs, alors que la norme de 5 % est considérée comme nécessaire pour intéresser l'épargne, dans le contexte de concurrence entre les différentes formes de placements sur le marché financier.

■ L'estimation de la valeur moyenne des entreprises, retenue comme base d'évaluation du capital investi dans

(3) Le Tableau de Bord Financier des industries alimentaires, présenté en annexe du rapport de la Commission de Financement de l'ANIA lors de sa dernière Assemblée, ne peut faute de place être reproduit ici ; le lecteur intéressé par les précisions apportées sur les indicateurs conjoncturels et structurels de la capacité d'entreprendre des 21 secteurs étudiés, peut se procurer le document sur simple demande au CACEPA, 11, rue Tronchet, 75008 Paris. Tél. : 266-17-50.

chaque profession, a été faite en tenant compte des données suivantes :

— la valeur comptable des fonds propres par rapport au chiffre d'affaires, basée sur des éléments d'actifs non réévalués, qui donne en conséquence une estimation minimale indicative,

— la valeur de rendement de l'entreprise, basée sur la capitalisation sur 4 ans de la MBA moyenne des 5 dernières années, et la valeur de rendement de l'entreprise, basée sur la capitalisation sur 10 ans du résultat net des 5 dernières années (ces deux valeurs de rendement moyennes, par échantillon d'entreprises, doivent être comparées aux valeurs de rendement minimale, médiane et maximale afférentes à chaque entreprise de l'échantillon),

— la valeur de capitalisation boursière par rapport au chiffre d'affaires,

— la valeur de négociation des entreprises utilisée lors d'opérations de concentration réalisées au cours des dernières années,

— la valeur à neuf des immobilisations industrielles, calculée à partir du taux d'intensité du capital, et la valeur souhaitable du fonds de roulement. Cette valeur à neuf est calculée en fonction d'un financement par moitié en emprunt et en fonds propres, avec un rendement du capital équivalant en résultat net à 10 % des fonds propres. Elle ne tient pas compte des éléments incorporels du fonds de commerce (marque, clientèle).

L'estimation de la valeur moyenne des entreprises, adoptée à l'unanimité par chaque groupe de travail sectoriel concerné, représente une valeur généralement très modérée car les industriels veillent, à juste titre, à ne pas donner leur consensus sur une valeur indicative d'entreprise surévaluée, compte tenu des opérations de restructuration qu'ils pourraient être conduits à faire dans l'avenir.

L'estimation retenue ne constitue qu'une valeur indicative moyenne qui, dans la pratique, doit être révisée en fonction de la situation financière, technique et commerciale de chaque entreprise et en particulier de sa rentabilité, de sa compétitivité et de son taux de croissance.

L'évolution de la structure des bilans

La structure des bilans s'est dégradée

L'endettement en années de MBA s'est accru dans 11 secteurs et a atteint de 2 à plus de 10 années de MBA dans 14 industries, alors que la limite admise est de 3 ans. Dans 4 industries, ce taux est inférieur à 2 ans : alimentation animale 1,75, fromagerie 1,7, conserves de poissons 1,2, vins de table 1,8 année. Dans 11 industries, le ratio d'autonomie financière des entreprises (fonds propres/endettement à moyen et long terme) a diminué depuis 1973. Dans 7 industries il a légèrement augmenté ou est resté stable.

On remarquera que, dans toutes les industries, à l'exception des jus de fruits, le taux d'autonomie financière est supérieur au seuil d'équilibre de 1.

La capacité d'endettement des industries alimentaires n'est généralement pas bloquée par l'insuffisance de leurs fonds propres, mais par l'insuffisance de leur MBA, dans les industries où l'endettement voisine ou dépasse 3 années de MBA : meunerie 2,6, chocolaterie 5, sucrerie 2,6, brasserie 2,6, jus de fruits 4,2, entreprises viticoles 2,6, Cognac 7,9 années.

Le fonds de roulement net des entreprises s'est dégradé dans 10 industries et s'est amélioré ou est resté stable dans 8 secteurs, l'accroissement de l'endettement à long terme ayant permis de compenser l'insuffisance des ressources en fonds propres générées par autofinancement.

Le fonds de roulement est en-dessous de la norme souhaitable, en 1977, dans 13 secteurs.

En conclusion de l'analyse financière, il ressort que, dans les deux tiers des secteurs de l'industrie alimentaire, la situation financière s'est gravement dégradée.

Afin de permettre une appréciation aussi objective que possible de cette situation financière, les résultats individuels par entreprise ont été fournis de façon anonyme dans les rapports sectoriels, au moins au niveau des ratios essentiels. On observe qu'au cours des cinq dernières années, la dégradation de la situation financière s'observe au niveau des performances individuelles, comme au niveau de la moyenne et que la dispersion des résultats tend à se resserrer.

En revanche, dans le tiers des secteurs, l'évolution de la situation financière est plus favorable, ce qui ne signifie pas que tous les paramètres ont évolué dans un sens favorable. Même dans ces secteurs, la MBA n'est pas suffisante pour atteindre les objectifs fixés dans les 5 années à venir.

On peut classer dans cette catégorie l'industrie de la biscuiterie et de la panification fine, les plats cuisinés, la cidrerie, la fromagerie et, depuis peu, l'huilerie.

Le rétablissement du régime de la liberté des prix, en août 1978, at-il modifié sensiblement, comme le croient certains, la situation financière des industries alimentaires ? Dans chaque groupe de travail sectoriel, les effets à court terme du rétablissement du régime de liberté des prix, ont été observés et mesurés.

Il apparaît que le régime de la liberté des prix est un acquis très positif pour conduire la gestion financière des entreprises, dans les industries alimentaires, pour deux raisons majeures : ce régime permet une répercussion plus rapide des fluctuations des coûts de matières premières, au moment le plus opportun, compte tenu des fluctuations saisonnières et de l'élasticité de la demande ; il permet d'adapter les tarifs avec plus de souplesse, en fonction des exigences d'une stratégie commerciale, basée sur une politique de marque et d'innovation.

Dans les faits, on constate que le retard de l'évolution des tarifs sur celle des coûts résultant du régime du contrôle des prix, n'a pas encore pu être rattrapé. En effet, la hausse des tarifs a été freinée par l'intensité de la concurrence, les résistances de la distribution ou l'inélasticité de la consommation, et par les risques de substitution qui peuvent résulter de la hausse des prix. Dans certaines industries, telles que l'industrie des conserves de légumes, l'intensité de la concurrence est telle qu'il s'est même produit une baisse des prix et une régression de la rentabilité depuis juin 1978.

Dans aucun secteur l'ajustement des tarifs n'a permis d'atteindre la MBA nécessaire à la réalisation des objectifs fixés pour 1983.

2. Les marges d'autofinancement nécessaires à la réalisation des objectifs proposés pour les cinq années à venir.

L'originalité du travail a consisté à mesurer ces objectifs et à les faire adopter par les industriels et les organisations

professionnelles. Ces objectifs ont été exprimés, soit directement en taux de croissance annuel en volume, soit en montants d'investissements reconvertis ensuite en équivalence de taux de croissance annuel, afin de pouvoir comparer l'importance relative des objectifs pour chaque industrie. L'équivalence peut être calculée compte tenu des relations financières structurelles existant entre la MBA, le flux des activités en chiffre d'affaires et l'investissement

Ainsi pour réaliser 100 F de chiffre d'affaires supplémentaire, il faut investir, en immobilisations industrielles et en fonds de roulement, de 22 F en alimentation animale jusqu'à 172 F en brasserie.

Des objectifs ont été fixés dans les domaines suivants :

— Les objectifs de croissance de la production pour desservir le marché intérieur et l'exportation ont été fixés en fonction d'une politique volontariste visant à améliorer la rentabilité, la compétitivité et l'environnement amont, aval et international. Ainsi les taux de croissance annuels en volume se situent entre 3 % et 7 %, alors qu'ils ont atteint entre 2 % et 4 % dans la plupart des secteurs depuis 1973.

— L'assainissement de la concurrence par le regroupement des entreprises, la modernisation, la rénovation et la restructuration de l'appareil industriel, sont prévus dans un certain nombre d'industries : il est ainsi envisagé de rénover de 10 % à 25 % du potentiel industriel existant dans les cinq années à venir, l'industrie de l'alimentation animale, l'industrie des plats cuisinés et l'industrie des conserves de poissons.

— L'effort de promotion et de publicité doit être renforcé, tant au niveau des entreprises que de la profession (vins de table, jus de fruits, cidre).

— Les dépenses de recherche et d'innovation seront développées, ainsi que les investissements commerciaux, financiers, industriels et incorporels à l'étranger pour la vente de savoir-faire, d'ingénierie, de brevets et de licences.

La globalisation de ces objectifs se traduit par un taux de croissance annuel de 5 % à 11 %, suivant les secteurs, résultant du cumul des objectifs précisés ci-dessus, et un volume d'investissements industriels qui, dans beaucoup de secteurs, devrait s'accroître de 50 % à 100 %.

3. Taux de croissance limite des entreprises dans les conditions actuelles de financement

Dans la quasi totalité des secteurs, les entreprises, compte tenu de la MBA dont elles disposent actuellement et en dépit de l'accroissement de leur endettement, ont un taux de croissance limite inférieur au taux de croissance pris comme objectif pour 1983, alors même qu'elles ne réalisent leurs investissements de renouvellement que partiellement et qu'elles ne rémunèrent le capital qu'à un taux très faible.

4. MBA nécessaire pour atteindre les objectifs pour 1983

Pour atteindre les objectifs proposés pour 1983, l'amélioration de la Marge Brute d'Autofinancement, par rapport à son niveau de 1977, devrait atteindre entre 0,4 % et 3 % du CA, dans 12 industries, entre 3 % et 4 % dans 4 industries et davantage pour les jus de fruits et l'industrie du Champagne.

Cette amélioration équivaut à une augmentation de la MBA de 10 % à 100 % dans 12 secteurs et de 2 à 10 fois dans 6 secteurs : la charcuterie-salaisonnerie, l'industrie des plats cuisinés, la meunerie, la chocolaterie, les jus de fruits et le Champagne.

Cette amélioration de la MBA ne constitue pas un objectif inaccessible puisqu'elle équivaut à une augmentation des prix, compte tenu de l'incidence de l'impôt sur les bénéfices, respectivement de + 0,8 % à + 6 % et de + 6 % à + 12 %.

5. Voies et moyens d'amélioration de la rentabilité, de la compétitivité et d'une relance de la croissance dans les industries alimentaires.

Faire l'historique et le diagnostic de la situation des industries alimentaires est relativement aisé. Proposer des solutions pour acquérir une capacité d'entreprendre suffisante pour atteindre les objectifs définis, est plus difficile. En effet, il faut alors mettre en cause les stratégies d'entreprises, les contraintes de neutralité des Organisations professionnelles à vocation générale et les appréhensions des Pouvoirs publics qui redoutent d'avoir à endosser le coût des séquelles d'une politique antérieure préjudiciable aux entreprises, telle que celle du contrôle des prix.

La Commission du Financement et la Commission d'Orientation Economique Générale de l'ANIA, compte tenu de l'évolution de la situation financière de la majorité des secteurs de l'industrie alimentaire, estiment que le processus de relance industrielle devrait se dérouler en trois étapes :

— le rétablissement de la rentabilité est la condition préalable impérative pour restaurer la capacité d'autofinancement, générer des fonds propres, attirer de nouveaux capitaux extérieurs et retrouver ainsi une nouvelle capacité d'emprunt, donc d'investissement ;

— une seconde étape verrait se réaliser les investissements industriels nécessaires pour améliorer la productivité et la compétitivité ;

— il faudrait enfin investir afin d'atteindre les objectifs définis pour les cinq années à venir, et créer ainsi des emplois, accroître les exportations et améliorer la balance commerciale (à cet égard, le redressement de l'industrie automobile française, au cours des cinq dernières années, a un caractère exemplaire).

Les voies et moyens d'amélioration de la rentabilité ont été systématiquement recherchés pour chaque industrie dans le cadre des Groupes de travail sectoriels de la Commission du Financement. Les axes de cette recherche sont :

— un gain de rentabilité par une réduction des coûts d'approvisionnement, liée à leur régulation, une organisation interprofessionnelle, une politique contractuelle, une politique de stockage, une régulation des exportations, etc. ;

— un meilleur ajustement des tarifs à l'évolution des coûts, dans le cadre du régime de la liberté des prix,

— un assainissement de la concurrence par la restructuration industrielle,

— des gains de productivité par les investissements industriels,

— une protection et le développement des marges de développement commercial par l'investissement commercial.

— une amélioration de la rentabilité par l'extension et l'adaptation des moyens de financement en crédits et en fonds propres (Crédit Agricole, SDR, etc.),

— un accroissement de la capacité d'autofinancement et des fonds propres par le renforcement de la participation financière de l'Etat aux investissements (POA, concours financier du FEOGA),

— une amélioration de la rentabilité des exportations par une adaptation et une régulation des aides de soutien,

— une plus grande rigueur de gestion donc des gains de rentabilité, par la suppression des distorsions de concurrence qui devront disparaître progressivement dans tous les domaines, au plan national et international, à l'amont et à l'aval et pour toutes les fonctions de l'entreprise.

A long terme, une valorisation de la fonction alimentaire est le meilleur gage de l'avenir et de la croissance du secteur agro-alimentaire.

6. La dimension et la capacité technique et humaine des entreprises, et la volonté d'investir à l'étranger.

En admettant que la condition préalable de restauration de la rentabilité avant d'investir à l'étranger, est satisfaite, existe-t-il beaucoup d'entreprises ayant la capacité et la volonté de s'engager dans cette stratégie ?

Le processus de concentration qui s'est déroulé au cours des dernières années, a abouti à l'apparition d'une trentaine de groupes réalisant plus d'un milliard de F de chiffre d'affaires avec un tiers du marché, d'une cinquantaine de groupes dépassant 700 millions de F de chiffre d'affaires, avec la moitié du marché. Plus d'une centaine d'entreprises réalisant 300 millions de F de chiffre d'affaires, représentent les deux tiers du chiffre d'affaires total des industries alimentaires

(221 milliards de F pour 1978). Il existe donc, dans chaque secteur, une ou plusieurs entreprises ayant une dimension suffisante pour mettre en œuvre et affronter les risques liés aux investissements à l'étranger.

Ces groupes ont, en général, la capacité technique nécessaire pour mener cette stratégie, dans la mesure où ils possèdent la maîtrise de l'ensemble de la filière, au niveau des approvisionnements, de la fabrication, de la distribution, de la recherche et de l'équipement. Toutefois, il est vraisemblable que le redéploiement international des industries alimentaires se fera davantage dans les secteurs où l'industrie française a un volume de production très important, tels que ceux de la fromagerie et des entreprises viticoles, ainsi que dans les secteurs transformant les productions agricoles les plus compétitives, tels que la biscuiterie-panification fine pour les céréales et le sucre, et l'industrie des conserves de légumes. L'expansion à l'étranger des entreprises françaises implique un effort spécifique de recherche alimentaire et agronomique, adapté aux pays en développement et aux zones tropicales.

L'industrie française est actuellement handicapée par le manque d'hommes ayant les compétences nécessaires pour gérer des groupes de dimension internationale. Il est en effet très difficile de trouver des cadres ayant la pratique des langues étrangères, une connaissance et une pratique des techniques de gestion financière internationale, tant au niveau des plans de trésorerie et de financement de groupes multinationaux que de la conduite d'opérations sur le marché financier international.

Des actions de formations sont donc nécessaires dans le domaine des disciplines internationales de cambiste ou de commerce international. Ces actions devraient aussi inclure la formation en France de cadres étrangers notamment pour les pays en développement.

4 — L'ADAPTATION DES MECANISMES ET DES MOYENS DE GARANTIE ET D'INCITATION FISCALE DE L'INVESTISSEMENT FRANÇAIS DANS LES PAYS INDUSTRIELS

Le CACEPA, avec le concours de la Direction du développement industriel à l'étranger de la BFCE, a établi un inventaire des mécanismes de financement, en crédits, en fonds propres et en subventions, de garantie et d'incitation fiscale à l'investissement à l'étranger, tant pour les pays en développement que pour les pays industriels, au plan national, au niveau des institutions internationales et dans les pays d'accueil. Cet inventaire, bien entendu, n'est pas exhaustif, mais il suffit pour démontrer que, pour les pays en développement, il existe une panoplie très complète et des moyens très importants d'incitation à investir. On remarque cependant qu'il y a beaucoup plus d'argent disponible que de projets en perspective.

En revanche, pour les pays industriels où les groupes français souhaiteraient investir, on constate une carence totale en moyens de financement spécifiques et une application très restrictive des dispositifs d'incitation fiscale.

Cette discrimination est très préjudiciable au redéploiement international des groupes français. Elle s'explique aisément. Les mécanismes et les moyens d'aide aux investissements, dans les pays en développement, ont été conçus en fonction seulement des besoins de ces pays, sans se préoccuper des intentions et des exigences des entreprises industrielles françaises ou européennes. La création et l'application des mesures d'incitation financière et fiscale, favorisant l'investissement dans les pays industriels, a bien entendu été freinée par les règles de la concurrence internationale et la difficulté d'obtenir un consensus international.

*** Cependant, il apparaît que le véritable obstacle, dans ce domaine, réside encore dans les réticences à l'égard de l'investissement à l'étranger.** Ces réticences se manifestent au plan national, au sein même des entreprises, de la part des syndicats de salariés et dans les milieux agricoles qui se méfient des incidences présumées sur l'activité et l'emploi, du transfert à l'étran-

ger d'une fraction de la capacité d'investissements. Au niveau des institutions internationales, un procès insidieux et permanent est intenté implicitement aux groupes industriels multinationaux, quelle que soit leur origine.

Pour changer ce contexte psychologique et politique défavorable, il faudrait faire comprendre que la création d'entreprises françaises, de taille internationale (qu'il ne faudrait pas désigner sous le terme mythique de « multinationales ») est nécessaire à la protection du marché national et à l'ouverture de nouveaux débouchés à l'étranger. Il faudrait aussi accepter de faire l'effort de mesurer les incidences de l'investissement à l'étranger, non pas seulement à court terme, au niveau des exportations de produits alimentaires, mais au moins à moyen et long termes, en prenant en compte les retombées directes et indirectes en exportation de matières premières agricoles, d'équipements, de vente de techniques, ainsi qu'en flux de capitaux.

C'est l'impact global sur la balance commerciale et la balance des paiements qui devrait être intégré pour mesurer la valeur pour l'économie française d'un investissement à l'étranger.

1. Les conditions de financement exceptionnellement avantageuses pour investir dans les pays en développement.

a) En France

Le financement en crédit et fonds propres est le suivant : la Caisse Centrale de Coopération Economique, sa filiale la Société de Promotion et de Participation pour le Développement Economique (PROPARCO) et le Fonds d'Aide à la Coopération (FAC) du Ministère de la Coopération, peuvent apporter aux entreprises industrielles, pour les pays de l'Afrique Noire francophone et de l'Océan Indien (Madagascar, Ile Maurice, Seychelles), une gamme étendue de financements très avantageux : prêts spéciaux au taux réduit de 3 % à 30 ans, prises de participation minoritaires, subventions.

Le régime général de garantie des investissements français à l'étranger contre les risques politiques est applicable sans restriction dans 37 pays en voie de développement.

Les déductions fiscales, sous forme de provisions équivalentes au montant de l'investissement, sont possibles pour tous les investissements présentant un intérêt certain pour la France et non pas seulement pour les investissements porteurs d'exportations.

b) Financement par les institutions internationales

Pour les pays méditerranéens la BEI accorde des prêts spéciaux aux taux de 1 % sur 40 ans et peut prendre des participations sur ressources de la Communauté Européenne. Elle dispose pour les années 1978 à 1981, d'un budget de 1,4 milliard d'UC.

Pour les 56 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (AOP), le FED avec la BEI accordent des prêts spéciaux au taux de 3 % ou des prêts conditionnels au taux de 1 %, et des subventions pouvant aller jusqu'à 100 % de l'investissement.

Le FED dispose pour ses financements d'une dotation de 3,5 milliards d'UC pour les cinq années 1975 à 1980.

c) Financement et incitation à l'investissement dans les pays d'accueil

Il existe souvent de nombreuses possibilités de financement en prêts spéciaux, participations et subventions ainsi que des avantages fiscaux pour favoriser l'industrialisation et la réduction du déficit de la balance commerciale.

d) Les orientations souhaitables concernant le financement dans les pays en développement

L'inventaire des sources et des conditions particulières de financement, ainsi que des incitations financières et fiscales en faveur de l'investissement industriel, dans les pays d'accueil, dont le contexte économique et politique se prête le mieux aux investissements français, devrait être fait et tenu à jour par des organismes tels que le CFCE ou la BFCE. Une sous-information évidente dans ce domaine gêne les entreprises les plus dynamiques qui, depuis quelques années déjà, font des études d'opportunité et de faisabilité de projets d'investissements à l'étranger.

Il faudrait inciter la BEI et le FED à développer leur intervention pour le financement des entreprises industrielles privées, l'essentiel de leur effort ayant jusqu'à maintenant été consacré à l'infrastructure.

La création par le FED du Centre de Développement Industriel va dans ce sens.

2. La carence en moyens spécifiques de financement et l'application restrictive des mesures fiscales concernant l'investissement à l'étranger et les groupes de dimension internationale.

Si dans les pays en développement le risque politique lié à l'investissement est souvent très lourd, dans les pays industriels, le risque politique est en général moindre, mais le risque économique et financier résultant de l'intensité de la concurrence est plus grand, les marges « de sécurité » étant beaucoup plus minces.

En outre, les opérations de croissance externe à réaliser dans les pays industriels sont souvent très importantes par rapport au volume des fonds propres et à la capacité d'emprunt des entreprises françaises. De plus, lorsque la filiale d'une entreprise française emprunte à l'étranger, cela se traduit souvent par une demande de caution auprès de la société mère. Il en résulte qu'une stratégie d'expansion à l'étranger est conditionnée par la capacité de mobiliser rapidement une masse de financement importante pour saisir des opportunités de croissance externe et par une capacité d'emprunt et de garantie dont ne disposent pas actuellement les entreprises françaises, compte tenu de l'insuffisance de leurs fonds propres.

Les conditions de crédits et de participations en fonds propres pour le financement des investissements dans les pays industriels, sont identiques à celles dont les entreprises disposent pour financer leurs investissements en France. A cet égard, les prêts du Développement Industriel à l'Etranger (DIE) n'apportent pas d'avantages significatifs.

Face à ces risques et aux exigences financières de la croissance externe et de l'investissement à l'étranger, la Commission du Financement a proposé les orientations et les mesures suivantes :

Propositions concernant le coût du crédit

a) Extension du régime des prêts bonifiés aux firmes exportatrices et aux firmes investissant à l'étranger.

Dans l'hypothèse où ces crédits, dont le montant s'élevait à 3 milliards de F en 1978, seraient reconduits pour 1979, il serait souhaitable que les entreprises ayant un programme d'investissement à l'étranger puissent accéder à ces crédits bonifiés, sans avoir à souscrire des engagements d'exportation en produits.

En revanche, on pourrait définir de nouveaux critères de recevabilité : investissements porteurs d'exportations de produits, d'équipements et retombées favorables à l'économie française, notamment en devises.

b) Extension à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, des possibilités de garantie par l'Etat des prêts à long terme d'UFINEX.

Les prêts à long terme d'UFINEX, au niveau d'une société française qui réalise des investissements à l'étranger, porteurs d'exportation, sont intéressants pour les entreprises, tant par la bonification d'intérêt que par la possibilité de garantie de l'Etat.

Toutefois, il serait souhaitable que les entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 150 millions de F, puissent également bénéficier du fonds de garantie de l'Etat, financé sur le budget du Ministère de l'Industrie et de la même bonification d'intérêt de 2,5 % accordée aux PMI. Il n'est pas logique, au moins pour les industries de grande consommation, de réserver les incitations aux entreprises dont précisément la taille est insuffisante pour investir à l'étranger, et d'en priver celles qui en ont la capacité.

c) L'extension des compétences du Crédit Agricole au financement des industries alimentaires et l'intérêt particulier qu'il porte au financement des exportations et des investissements à l'étranger, à travers Unicredit, Union d'Etudes et Investissements, et les Caisses Régionales, devraient permettre d'améliorer les conditions de financement de l'expansion à l'étranger des industries alimentaires.

Les prêts souscrits par les filiales à l'étranger des entreprises françaises doivent être garantis par des mécanismes nouveaux. Plusieurs mécanismes de garantie pourraient être mis en place :

a) Création d'un fonds de garantie alimenté par le Trésor et géré par la COFACE ou la BFCE, utilisable non seulement pour les prêts souscrits à l'étranger, mais aussi pour les prêts DIE, les prêts du FAC et de la Caisse Centrale de Coopération Economique, ainsi que pour garantir les participations prises par les établissements financiers français dans des filiales à l'étranger (IDI et UEI par exemple). Il s'agirait d'une extension du régime de garantie de l'Etat auprès d'UFINEX (il vient d'être créé, par le Secrétaire d'Etat pour les petites et moyennes industries, un fonds de garantie des prêts aux PMI, géré par la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat).

b) Aval d'établissements financiers français, par exemple le Crédit National et le Crédit Agricole, à leurs homologues à l'étranger accordant des prêts aux filiales à l'étranger de sociétés françaises.

c) Application de la technique du Crédit bail pour financer les prises de participation dans les sociétés étrangères.

Le développement des techniques de portage d'actions et de crédit bail pour financer les participations dans les sociétés étrangères a été suggéré par la Commission des Echanges Extérieurs de l'ANIA ; il doit être étudié par l'Administration en ce qui concerne les régimes d'assurances de risques de changes, et la fiscalité. On envisage actuellement les possibilités de création par une banque, d'une société financière spécialisée dans les opérations de prises de participations dans les sociétés étrangères, conjointement avec les sociétés françaises.

Extension de la garantie de l'Etat sur les investissements français à l'étranger dans certains pays industriels.

Le régime général de la COFACE contre les risques politiques, garantissant les investissements français à l'étranger porteurs d'exportations (IPEX), peut s'appliquer à tous les pays. En revanche, lorsque ces investissements ne peuvent être qualifiés d'IPEX, cette garantie de l'Etat, gérée par la BFCE, ne s'applique qu'à un certain nombre de pays en développement (38 pays).

Toutefois, il vient d'être décidé que, par agrément du Ministre de l'Economie, cette garantie peut être accordée aux investissements situés dans les pays non éligibles dès lors qu'ils présentent un intérêt substantiel pour l'Economie française. Ceci constitue une amélioration qui avait été souhaitée en 1978 par la Commission du Financement.

Il serait souhaitable que cet agrément puisse être accordé dans certains pays semi-industriels ou industriels, tels que l'Espagne, l'Italie, la Grèce, l'Union Sud-Africaine...

Extension des incitations fiscales à l'investissement français dans les pays industriels.

a) Le régime général des provisions déductibles du bénéfice imposable (mais réintégrant), égale au montant de l'investissement, est applicable à l'ensemble des pays dès lors que l'investissement est porteur d'exportation (IPEX) [Loi de Finance de 1972, article 6.1].

A l'inverse, lorsque l'investissement n'est pas porteur d'exportations, les provisions ne peuvent être constituées qu'à hauteur de 50 % de l'investissement et seulement dans les pays dont la liste est fixée par le Ministre du Budget et le Ministre de l'Industrie. Sur cette liste figurent seulement des pays en phase de décollage économique et quelques pays semi-industriels.

La Commission du Financement souhaite que la liste des pays éligibles soit complétée et que l'appréciation des dossiers, dans le cadre de la procédure d'agrément, tienne compte de l'intérêt pour l'Economie française et le secteur agro-alimentaire, d'un investissement français dans certains pays industrialisés.

b) Application du régime du bénéfice mondial et du bénéfice consolidé

Le droit fiscal français se réfère au principe général de la territorialité qui exonère les sociétés françaises des bénéfices réalisés à l'étranger, à la différence des régimes fiscaux de la plupart des pays industriels.

Par dérogation, les groupes importants de dimension internationale peuvent obtenir par agrément la consolidation des bénéfices et des pertes de leurs établissements ou de leurs filiales à l'étranger. Ce régime est réservé à des

groupes importants de dimension internationale, ce critère étant apprécié par l'Administration.

L'entreprise doit préalablement mesurer l'intérêt du régime fiscal dérogatoire par rapport au régime de droit commun. Le régime dérogatoire du bénéfice mondial ou consolidé, est lourd à gérer puisque l'entreprise doit tenir une seconde comptabilité distincte : celle-ci doit intégrer les comptes de résultats de tous les établissements ou filiales du groupe dans le monde. Enfin l'adoption de ce régime dérogatoire facultatif engage le groupe pour une durée de 8 à 11 ans. Ce régime n'a été accordé qu'exceptionnellement à une vingtaine de groupes français seulement.

La Commission du Financement souhaiterait que, dans le cadre de la procédure d'agrément de ce régime dérogatoire, les dossiers soient appréciés compte tenu de l'intérêt pour l'Economie française et l'économie agro-alimentaire, de favoriser le redéploiement international des entreprises de

l'industrie alimentaire. En effet, les entreprises industrielles se voient accorder cet agrément de façon encore trop restrictive.

L'ajustement des dotations budgétaires au financement des interventions financières en faveur des investissements français à l'étranger.

Les dotations des organismes qui dispensent ces aides (FORMA, SOPEXA, ONIBEV et ONIVIT) représentent globalement environ 30 millions de F par an. Il n'est plus possible de soutenir que ces budgets sont suffisants faute de projets. En effet, l'expérience des dernières années démontre que bon nombre de projets, économiquement intéressants, ont été écartés, ou le montant des investissements retenus réduit, car ce montant (de 20 millions de F à 60 millions de F) était trop important par rapport aux dotations disponibles.

5 — LA DEFINITION ET LA MISE EN ŒUVRE D'UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES FRANÇAISES POUR AFFRONTER LES DIFFICULTES ET LES RISQUES DU REDEPLOIEMENT INTERNATIONAL

Il n'est pas excessif de dire qu'il n'existe pas de politique d'ensemble coordonnée au plan interministériel, visant à favoriser l'investissement français à l'étranger des industries alimentaires. Il existe seulement un embryon de politique industrielle au niveau du FORMA, de la SOPEXA, de l'ONIBEV et de l'ONIVIT.

En réalité, l'action des Pouvoirs Publics est limitée à une politique au coup par coup tendant surtout à limiter l'application des dispositifs d'incitations fiscales et financières d'investissements dans les pays industriels.

Le Premier Ministre à l'occasion du SIAL a cependant souligné la nécessité du redéploiement international des industries alimentaires, ce qui devrait permettre d'augurer la définition et la mise en œuvre d'une politique dans ce domaine, à l'image de ce qui a été fait depuis plus de 10 ans pour favoriser la concentration et les exportations.

Cette politique devrait s'appliquer simultanément à tous les leviers conditionnant l'investissement à l'étranger :

— l'autorisation de change et les contraintes de financement de l'investissement à l'étranger, imposées par la Direction du Trésor ;

— l'application moins restrictive des mesures existantes, dans le domaine des garanties, des incitations fiscales et des interventions financières ;

— la mise en place de nouveaux mécanismes de garanties pouvant couvrir les engagements en crédits des sociétés françaises ou de leurs filiales à l'étranger.

Une coordination interministérielle serait indispensable pour l'application de ces mesures.

Les responsables de l'industrie alimentaire souhaitent une véritable mobilisation du pouvoir politique par une action mieux coordonnée entre les Ministères concernés : le Ministère de l'Agriculture, le Ministère de l'Economie et le Ministère du Commerce Extérieur (à travers la DREE, le Corps d'Expansion Economique) et le Ministère des Affaires Etrangères.

Enfin, ils attendent que les représentants de l'Administration française fassent comprendre, au sein des institutions internationales telles que la FAO, l'ONU et les Communautés Européennes, l'intérêt économique, tant pour les pays industriels que pour les pays en développement, du redéploiement des entreprises françaises du secteur agro-alimentaire qui sont actuellement taxées, dans ces instances, de « Multinationales », avec toute la signification mythique portée par ce terme.

CONCLUSION

Toutes les conditions ne sont certes pas remplies pour escompter une progression rapide de l'expansion à l'étranger des entreprises françaises de l'industrie alimentaire :

— la restauration de la rentabilité - condition préalable essentielle - n'est pas encore acquise, mais n'est pas inaccessible ;

— la dimension et la capacité technique des entreprises conviennent mais les cadres, promoteurs de l'expansion à l'étranger, sont rares, et la volonté des dirigeants d'entreprises doit être encore suscitée ;

— la politique industrielle de l'Etat français, nécessaire pour affronter les risques, reste à formuler.