

Allocution de M. François Mitterrand, Président de la République, à l'occasion de la rencontre "Initiatives 1983 pour le commerce extérieur", Versailles, mercredi 7 décembre 1983.

Mesdames, messieurs,

- Vous voici au terme de travaux qui ont duré des mois. Des mois d'efforts, de réflexions, de discussions et d'imagination, dans un seul objectif : gagner la bataille du commerce extérieur.
- J'avais trouvé beaucoup d'intérêt à recevoir, au début de l'été, les principaux responsables d'"Initiatives 83". Ils m'avaient semblé partager, avec Mme le ministre du commerce extérieur `Edith Cresson`, l'enthousiasme et la même volonté de vaincre.
- Rétablir l'équilibre pour le commerce extérieur est vital pour la France car c'est un révélateur. Il mesure sans complaisance la place exacte d'un pays dans le monde, sa capacité de rayonnement économique, la force de sa technologie.
- A l'évidence, pour que la compétition soit juste, il faut que les partenaires jouent loyalement le jeu des échanges. Et je connais bien des pays soi-disants libéraux qui savent parfaitement multiplier les entraves. Je ne dis pas - et je n'ai pas dit - qu'il faudrait parfois en prendre exemple car je crois que cette compétition doit se livrer dans un monde ouvert à la comparaison des qualités et des moyens.
- Mais, enfin, nous devons être vigilants et réagir chaque fois que cela sera nécessaire et je pense que cette bataille du commerce extérieur nous pourrions la gagner grâce à l'effort de tous. Au cours, simplement, des trois derniers mois, notre déficit mensuel moyen a été inférieur à 500 millions de francs et nous nous rapprochons, comme prévu, de l'objectif fixé qui est de retrouver l'équilibre de nos échanges avec l'extérieur. Equilibre extrêmement troublé au-cours de ces dix à quinze dernières années et que nous pouvons maintenant entrevoir, pour l'assurer durablement.
- Certes, le ralentissement de la croissance joue un rôle dans ces résultats puisque nous avons moins besoin d'importer. Mais il ne faudrait pas ne se fier qu'à ces signes négatifs. Il y a des signes positifs qui ne trompent pas : depuis un an, nos exportations vers les Etats-Unis d'Amérique ont augmenté de 25 %, nos ventes à l'Allemagne `RFA` progressé de 18 %.\ Je crois, je le répète, que nous sommes sur la bonne voie mais je sais que le chemin sera rude. Nombreuses sont les données qui ne dépendent pas de nous. Vous connaissez la situation économique internationale et - pardonnez cette évidence - il est plus facile de conquérir des marchés dans un monde en expansion que dans un monde en crise. Bref, l'avenir reste incertain. L'endettement du tiers monde hypothèque son développement. La reprise, aujourd'hui manifeste aux Etats-Unis, plus fragile dans d'autres pays, peut s'essouffler très vite si l'investissement ne la soutient pas.
- Nous avons tous besoin de retrouver une croissance saine et durable et, pour cela, chacun doit y mettre du sien. Ainsi, la baisse des taux d'intérêt réel, aux Etats-Unis, est une nécessité, on le sait bien. D'autres pays, je pense particulièrement au Japon et à l'Allemagne `RFA`, pourraient utiliser un peu mieux les marges de manoeuvre dont ils disposent pour stimuler l'activité de leur économie. Et les Français doivent, sur bien des -plans, modifier leur comportement. Je leur dis que ce n'est pas sur l'inflation que l'on bâtit l'expansion.
- Et comment retrouver l'audace et l'envie d'entreprendre sans un système monétaire plus stable, avec des parités raisonnables. suffisamment fixes pour constituer un -cadre de référence. Mais.

avec des parties rationalisées, certainement elles peuvent contribuer en outre au relèvement final, enfin, il faut vivre avec ce que l'on a.

- Le mal qui ronge notre économie ne cessera pas tant que subsistera le déséquilibre actuel entre les deux moitiés du monde. Pas de richesses du Nord acquises sur l'appauvrissement du Sud.\ Mais ces données internationales, dont j'ai dit qu'elles étaient difficiles, ne peuvent pas nous servir d'alibi. C'est à nous de gagner, par nous-mêmes, même si les conditions sont dures, j'allais dire à plus forte raison. Et cette double bataille, c'est celle de la compétitivité et de l'efficacité commerciale.

- Compétitivité. Vous le savez, elle dépend des résultats de la lutte contre l'inflation - je l'ai dit - et aussi, c'est vrai, des charges qui pèsent sur les entreprises - et elles sont élevées. Par une série de moyens que j'ai évoqués, et l'imagination n'est pas à court - je pense en-particulier à la limitation du coût des emprunts contractés au moment où les taux d'intérêt atteignaient des niveaux record. Nous avons déjà agi sur ce terrain £ il faut agir sur beaucoup d'autres.

- Sachons fort bien que les entreprises doivent retrouver ou acquérir - car elles ne l'ont pas toujours eu - la vitalité, la disponibilité nécessaires pour entraîner le reste de notre économie.

- C'est pourquoi j'ai dit, il n'y a pas si longtemps, que les prélèvements obligatoires devaient baisser en 1985, qu'une série de dispositions fiscales devaient être modifiées.

- Cet effort contre la hausse des prix et les charges est nécessaire mais il ne serait pas suffisant. A quoi servirait-il de proposer des biens bon marché dont personne ne voudrait ? Car la compétitivité, cela doit être aussi l'imagination et la qualité.

- C'est dans nos entreprises que réside l'une des chances majeures de notre pays. Vous le savez, - vous dont c'est la profession, le métier, souvent la vocation. Combien d'autres qui sont, eux, des fonctionnaires mais spécialisés dans ces tâches, y mettent toute leur foi ! Donc, nos entreprises gagneront des parts de marché en lançant des produits nouveaux et elles résisteront d'autant mieux à la concurrence étrangère qu'elles adopteront plus vite des méthodes de fabrication plus modernes.

- Nous disposons de produits très demandés, pour lesquels nous est reconnue une compétence indiscutée : matériel électrique, électronique, télécommunications, construction aéronautique, automobile, matériel ferroviaire, équipement pour la production d'énergie, pharmacie, parachimie, produits agro-alimentaires, j'en passe, évidemment. Il faut tirer partie de ces atouts et de quelques autres grâce à des politiques de promotion vigoureuse.\

Mais je n'oublie pas, bien entendu, le déficit de nos échanges avec les grands pays industrialisés. Il n'est pas normal, mesdames et messieurs, et il n'est pas inéluctable. Ce déficit, principalement pour les biens d'équipement et certains biens de consommation, ne fait que traduire une insuffisance de notre appareil industriel dans certains domaines et notre dépendance technologique à l'égard de quelques grands pays, comme les Etats-Unis d'Amérique, le Japon ou l'Allemagne `RFA`, même si nous pouvons, à côté de cela, aligner, dans cette compétition, les réussites évidentes que j'ai eu bien souvent l'occasion de parler et qui sont le fait de grandes, moyennes ou petites entreprises.

- La voie à suivre est claire. Un triple effort sera mené de recherche, d'innovation et de formation aux métiers de l'avenir. Telles sont les priorités retenues par le IXème Plan. Et nous avons décidé de porter, dès 1986, à 2,5 % du produit intérieur brut, la part dans la dépense nationale de la recherche et du développement.

- Nous contribuerons, de la sorte, d'une façon très remarquable, à l'édification de l'Europe, en question. Si l'on songe que quatre pays de cette Europe, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, l'Italie et la France, consacrent plus d'argent à leur recherche que le Japon, disposent d'autant d'intelligence pour le moins, de capacités techniques, de formation, voyez le résultat : l'Europe tout entière recule de plus en plus dans le partage de cette puissance industrielle moderne. Je le disais, il y a quelques heures, à Athènes `Conseil européen` : quand on considère ce moyen qui est dans nos mains, sans que nul ne renonce à ses capacités nationales, pourquoi perdre du temps lorsque ce n'est pas nécessaire ?\

Enfin, nous ne devons pas oublier pour autant les grands secteurs traditionnels : sidérurgie, chimie, machine-outil - pour la machine-outil, il s'agit de bâtir car nous partons d'un point fort bas

£ l'automobile aussi, pourtant nous avons une grande tradition. Il faut continuer de moderniser car il n'y a pas de secteur condamné, je le répète partout. Il n'y a que des techniques dépassées. Pas de secteur condamné dès que l'on accepte les transformations et que l'on forme les femmes et les hommes capables d'assumer cette transformation.

- On me faisait part, récemment, des résultats d'un concours : "innover pour exporter". Ces résultats ont démontré que de petites entreprises à l'avant-garde de la technique et de l'innovation sociale ont commencé de reprendre une part importante du marché intérieur et de conquérir à l'étranger des positions enviables. D'autres secteurs, encore, peuvent apporter une contribution majeure à cet équilibre extérieur, -recherché avec tant de passion. C'est déjà le cas pour l'agriculture et pour l'industrie agro-alimentaire. C'est vrai aussi, en dépit de la crise, pour le bâtiment et les travaux publics, pour le grand commerce dont nous ignorons trop souvent les résultats remarquables, pour le tourisme et les nombreux services qui contribuent au renom de la France à l'étranger.\

A côté de cet effort industriel, nous devons accroître notre efficacité commerciale. Nous avons eu trop longtemps, je le pense, la détestable habitude de ne pas donner aux activités du commerce la place et l'estime qu'elles méritent. Et quand je dis nous, bien entendu, je pense à la gestion de la France sur plusieurs décennies. Il faut que nul se s'y trompe. Or, sans la volonté de vendre, il n'est pas de production utile.

- Nous disposons maintenant d'un bon réseau public de soutien des exportateurs dans le monde, celui des conseillers commerciaux. Au-cours du IXème Plan, je pense que ce réseau sera encore amélioré pour répondre en priorité aux tâches urgentes de prospection commerciale dans les grands pays développés.

- Il a maintenant son prolongement en France avec les directeurs régionaux du commerce extérieur qui sont vos conseillers, plus proches de vos problèmes et de vos préoccupations. Je sais, mesdames et messieurs, qu'au-cours de vos travaux, vous avez mis l'accent sur la formation. C'est un maître mot, je le répète partout, et pour tous les domaines. La France a de bons vendeurs. Nous avons quelquefois des complexes d'infériorité, mais voyager à l'étranger serait plutôt rassurant. Oui, car on rencontre partout des Français qui savent produire et qui savent vendre. Disons-le, entre nous, ils ne sont pas assez nombreux. Il nous faut davantage de femmes et d'hommes formés à la pratique très particulière des marchés extérieurs, à l'esprit ouvert et dynamique, souvent capables de maîtriser les langues étrangères, possédant les techniques contractuelles et financières indispensables. Et les responsables, tous les responsables, ceux de l'éducation nationale, ceux des écoles spécialisées, il faut tous qu'ils accordent une place plus importante encore à cette dimension internationale de l'enseignement du commerce.\

Vous avez également souligné l'importance des relais. C'est vrai que les entreprises qui exportent sont encore trop rares, il faut le comprendre. Beaucoup de PME souhaiteraient exporter.

Comment le faire ? Elles ne disposent pas toujours des moyens pour mener elles-mêmes des opérations d'information, d'analyse, de prospection et même de vente. Elles ont besoin d'appui, de relais. Les pouvoirs publics doivent répondre à cet appel et je crois qu'ils le font. Les banques aussi ont à jouer leur rôle en France, comme à l'étranger. Leur fonction principale, ne l'oublions pas, et il faudrait qu'elles ne l'oublient pas non plus, c'est de vous aider à trouver le plus souvent possible les procédures de financement adaptées.

- Enfin, je veux évoquer l'importance des investissements à l'étranger, thème souvent mentionné : les têtes de pont commerciales, qui sont notoirement insuffisantes, notamment dans les pays industrialisés comme les Etats-Unis d'Amérique ou le Japon £ mais aussi les implantations industrielles qui ouvrent la voie à des formes de coopération fructueuse pour nos entreprises comme pour les pays d'accueil. Nous devons avoir cela constamment à l'esprit : favoriser les investissements conjoints, le plus souvent possible et je le répète, aider à l'association de nos sociétés avec des partenaires étrangers.

- C'est un parti que j'ai pris dans ces domaines fort importants, il y a déjà deux années. Un parti difficile et risqué. Le moindre doute sur nos capacités et c'est l'échec, l'absorption, le départ

silencieux, un peu triste - un échec. La moindre réussite contorte cette foi en soi-même que j'appelle de tous mes vœux.

- Enfin, ce qui me frappe, c'est l'importance de vos initiatives régionales. Après avoir pris connaissance de vos nombreuses réflexions, je ne saurais trop vous encourager à réaliser, dans vos régions, la concertation la plus étroite entre administrations, collectivités locales, organisations consulaires et milieux d'affaires.

- Voilà pourquoi, fortes de tous ces atouts, nos entreprises doivent pouvoir s'implanter partout où elles oseront le faire.\

Marché français. Il y a peu d'exemples de firmes solides qui ne s'appuient d'abord sur le marché intérieur, débouché naturel de leurs produits. La maîtrise de ce marché relève de la responsabilité de tous. Quand je souhaite une reconquête du marché intérieur, je ne veux pas encourager les achats français à n'importe quel prix. Il faut que les prix, que les qualités, soient comparables, toujours pour la même raison : accepter la compétition et que le meilleur gagne. Mais on a quelquefois tendance à baisser pavillon trop tôt. Après tout, pourquoi est-ce qu'on ne construit pas ici - on dira que ce sont des questions sans réponse ou bien, peut-être, naïves - des motocyclettes, des appareils de photo, des magnétoscopes, que sais-je encore ?

- J'observe que les objets nécessaires à certaines modernisations indispensables pour les entreprises françaises ne sont pas fabriqués chez nous et que cela produit, avec le pétrole, l'un de nos plus forts déficits ! C'est-à-dire que toute modernisation, tout progrès sensible, qui commande l'avenir, déjà nous place en situation déficitaire. Alors, fabriquons et fabriquons pour nous, quand même. Orientons donc nos travaux pour que non seulement nous soyons capables d'aller ailleurs pour vaincre, mais aussi de rester chez nous, pour gagner.

- Je ne dis pas, car cela serait stupide, qu'il faut conquérir la suprématie dans tous les domaines. D'abord, ce serait gaspiller ses forces, ce serait un vœu illusoire et, comment pourrait-on prétendre, avec notre peuple qui, pourtant sait travailler, que nous serions en mesure, dans toutes les formes de la technique, de supplanter des conquérants qui ont, souvent, de grandes qualités ?

- Mais, quand même, exploiter nos atouts, c'est le premier de nos devoirs & exploiter nos atouts & valoriser ce que l'on a. Et nous n'avons pas à en rougir : ce que l'on a est le -fruit d'une vieille et forte culture qui a montré qu'elle était capable de s'adapter pour conquérir.\

Je ne voudrais pas non plus trop insister sur une néfaste habitude : préférer à d'excellentes productions françaises des biens étrangers sous couleur d'exotisme ou de mode. Il est difficile d'aller contre les modes mais quand j'apercevais certaines publicités, surtout dans le domaine du textile, dont 29 articles sur 32 avaient plus de chance de se vendre parce que chacune d'entre elles portaient le nom d'un pays lointain porteur de rêve ou d'imagination, je me disais qu'un peu plus de patriotisme, peut-être, mais aussi l'appel aux véritables ressources de la fabrication française pourrait donner les mêmes résultats. Après tout, pourquoi est-ce que le mot Rouergue, Quercy, ou Picardie, n'aurait pas le même charme que Labrador et Thaïlande ?

- L'équilibre de notre commerce, de notre balance commerciale, est l'affaire de chacun d'entre nous. Et vous me montrez, mesdames et messieurs, par votre présence attentive, ici, que vous avez la volonté d'aller dans ce sens et, précisément, de dépasser ce que M. Pierre Sudreau appelait excellemment "toutes ces frontières qui nous séparent". Sans oublier ce marché naturel qui s'appelle l'Europe, espace qu'il faut concevoir aujourd'hui pour une organisation rationnelle des productions et des réseaux de distribution.

- Que d'exemples à prendre là quand on sait qu'aux Pays-Bas nous sommes trois fois moins présents que les Allemands, que notre déficit extérieur repose d'abord sur les résultats fâcheux par-rapport aux pays de l'OCDE qui constituent, à eux seuls, les deux tiers de notre déficit.

- Et puis il y a le reste du monde. J'en ai assez dit. Ne nous laissons pas arrêter par les barrières qu'on nous oppose. Par la discussion internationale, par la négociation, nous pouvons parvenir à en faire lever. Une politique des normes internationales et, d'abord, en Europe, est devenue urgente. Nous sommes parvenus à d'excellents résultats au-cours de ces derniers mois dans nos discussions avec l'Allemagne fédérale `RFA`. Il faut continuer.\

Tous les marchés doivent être explorés. Laquelle, lequel d'entre vous, mesdames et messieurs,

... les marchés doivent être explorés. Lequel, lequel à partir de 1983, médailles et médailles, s'y refuserait s'il en a les moyens ? Et quand je dis les moyens, je ne parle pas de l'intelligence, je ne parle pas d'imagination, je ne parle pas de la capacité technique, je suppose qu'elles sont acquises. Mais le moyen supplémentaire d'organisation, de structures, de conseils, d'appuis, de relais, parfois de financement qui, seuls, permettront de donner à cet élan sa portée suffisante.

- 1983 s'achève. Est-ce pour autant, si je me fie à votre titre, la fin de vos travaux ? J'allais vous dire, j'espère que non, et même plus, au contraire, tout commence. C'est le propre des esprits d'initiative de ne jamais se contenter d'un résultat acquis. C'est la nature du commerce et de la compétition que de remettre toujours en cause les positions qui paraissent les plus ancrées. Voilà pourquoi je souhaite longue vie et réussite à vos initiatives. N'oubliez pas que la France, plus que jamais, a besoin de vos propres victoires. En tout cas, sachez que rien ne sera négligé du côté des pouvoirs publics et que c'est mon engagement personnel que de réussir, là comme ailleurs, mais là d'abord, parce que c'est la sauvegarde du pays, ce sont ses chances pour aujourd'hui et pour demain. C'est aussi la croyance profonde que nous en sommes capables. Et pour moi, c'est réconfortant, voyez-vous. Après avoir entendu l'allocution de M. Sudreau que je connais depuis longtemps, et dont je connais les choix profonds dès lors qu'il s'agit des intérêts du pays - il n'est pas le seul ici, combien dans cette salle ? - c'est pour moi un réconfort que de vous rencontrer en cet instant parlant d'un sujet aussi grave, aussi décisif et marquant que vous êtes d'aplomb et d'attaque sur ce chemin qui sera long mais dont on atteindra, croyez-moi, le bout dès lors qu'on y mettra la patience, la persévérance et la volonté. Le reste, nous l'avons déjà. Merci.\