

LA POLITIQUE DE PRIX

Tout produit a nécessairement un prix. Toutes les entreprises et les organisations à but lucratif ou non, doivent déterminer un prix de vente pour leurs produits et services.

Pour le client, le prix est une composante très particulière du marketing–mix, en ce sens que, contrairement aux autres variables, il n'est pas porteur d'avantages positifs ou de la valeur, mais il représente au contraire, un sacrifice.¹⁸⁵

La politique de prix en marketing territorial se matérialise par la création de différentes incitations pesant sur la décision d'implantation de l'entreprise pour que cette dernière vienne s'installer dans un territoire plutôt que dans un autre.

SOUS-SECTION I : QU'EST CE QUE LES INCITATIONS ?

Les incitations sont un instrument extrêmement répandu en matière de politique d'attraction. Cet instrument a l'avantage d'être plus facilement manipulé par les territoires hôtes que les autres éléments sont susceptibles d'influencer la décision d'implantation.

Paragraphe I : Définition et objectifs des incitations :

Certains auteurs regroupent les notions d'incitations et de désincitation sous le même terme d'incitations.¹⁸⁶ L'objectif de cela étant d'évaluer l'impact de l'ensemble des interventions des acteurs territoriaux sur la rentabilité de l'investissement.

Les incitations peuvent être donc définies comme « l'ensemble des mesures qui affectent directement la rentabilité de l'investissement ».

¹⁸⁵ LENDREVIE Jacques, LEVY Julien et LINDON Denis – MERCATOR – Op. Cit. - P.353

¹⁸⁶ BROSSARD Hubert – Marketing d'une région et implantation des investissements internationaux – Op. Cit. - P.49

Depuis les années 80, au moment où les barrières au commerce et à l'investissement diminuaient, les incitations n'ont cessé d'augmenter, de se diversifier et d'être pratiquées par de plus en plus de pays.

Aujourd'hui, la concurrence en terme d'incitations est très intense, non seulement entre les pays, mais aussi à l'intérieur des pays entre ses régions et ses villes.

En élaborant un programme d'incitations, les acteurs territoriaux visent à influencer aussi bien le volume, la nature et la localisation des investissements. Ces programmes d'incitations cherchent à attirer les entreprises en quête de site de localisation et à maintenir les entreprises déjà implantées. Par ailleurs, les mêmes programmes peuvent chercher à réduire l'implantation d'investissements jugés indésirables ou à protéger certaines industries locales.

Paragraphe II : Classification des incitations :

Ce qui caractérise les incitations, c'est la grande diversité des formes qu'elles peuvent prendre. On peut retenir plusieurs types de classification, dont chacune met en évidence un critère : la nature des incitations, leur objet, leur source, ...

- A. Classification selon la nature : En fonction de leur nature, les incitations publiques peuvent être classées en trois catégories : les encouragements fiscaux, les aides directes et les aides indirectes.

En théorie, cette distinction est acquise, mais dans la pratique, il est toujours difficile de donner une définition qui couvre tous les aspects de chacune des trois catégories. Néanmoins, nous pouvons dire que :

- Les incitations fiscales sont toutes les facilitations durables ou temporaires qui ont trait à l'impôt ou aux dispositions fiscales. Ces incitations peuvent concerner les impôts directs ou indirects, les impôts nationaux ou locaux, ils peuvent encourager l'investissement, la production, l'importation, l'emploi, ...
- Les aides directes se concrétisent par la mise à disposition de moyens financiers au profit de l'entreprise, que ce soit de manière définitive

(subvention) ou temporaire (avances et prêts), et se traduisent par des opérations comptables inscrites dans les comptes de résultats de l'entreprise.

- Les aides indirectes quant à elles, ne peuvent pas être comptabilisées, elles prennent la forme de mise à disposition d'immeubles et de terrains, de facilitations diverses, de garanties dont bénéficie l'entreprise, ...

B. Classification selon l'objet : Selon leur objet, les incitations publiques sont classées en trois catégories distinctes :

- Les aides à la création ou au développement des entreprises, qui s'adressent aux entreprises désireuses d'investir pour les aider à créer une activité ou à la développer et l'étendre.
- Les aides aux entreprises en difficulté, qui visent à maintenir les entreprises en activité dans le but de maintenir l'équilibre de l'emploi et les ressources pour les collectivités.
- Les aides en faveur du maintien des services nécessaires à la satisfaction des besoins de la population, qui se soucient plus du bien être de la population que de l'investissement privé et qui visent à créer des activités nécessaires pour la satisfaction des besoins de la population lorsque l'initiative privée n'y arrive pas toute seule.

C. Classification selon la source : Selon l'organe qui décide ou qui libère l'incitation, on peut distinguer entre l'État, les collectivités locales et les institutions ou organes supranationaux. Chacun de ces organes peut contribuer à ce qu'un territoire soit attractif.

L'État peut consentir des aides publiques ou des incitations destinées aux entreprises, mais il n'a plus l'exclusivité dans ce domaine. Les collectivités locales peuvent elles aussi contribuer à ce que leur propre territoire soit plus attractif que les autres, ce qui crée une certaine concurrence au sein d'un même pays.

Par ailleurs, des organisations supranationales tel que l'union Européenne, peuvent agir directement en faveur du développement économique et social.¹⁸⁷

- D. Classification selon les modalités d'intervention : Les aides et les incitations publiques ne sont pas toutes de nature financière. En effet, il y a :
- Les aides matérielles ou en nature, qui peuvent consister à fournir des prestations (assistance et conseil) et attribuer des équipements à une entreprise, soit gratuitement, soit à un prix inférieur à son coût. Il peut s'agir aussi d'aides juridiques qui permettent à une entreprise d'évoluer dans un cadre favorable (professions réglementées, monopole, ...).
 - Les aides financières, de loin les plus utilisées, consistent à attribuer des ressources financières aux entreprises ou à leur procurer des allègements fiscaux.

Pour les besoins de notre étude, nous retiendrons la classification des incitations selon leur nature, c'est à dire : les encouragements fiscaux, les aides directes et les aides indirectes, notamment les aides que les collectivités territoriales peuvent consentir.

Si les encouragements fiscaux ont un caractère général et peuvent être cités de manière globale susceptible de se trouver dans n'importe quel pays, les aides directes et les aides indirectes peuvent être pratiquées de manière très différente d'un pays à un autre. C'est pour cela que nous citerons l'exemple français en abordant ces aides.

SOUS-SECTION II : LES ENCOURAGEMENTS FISCAUX :

Le recours aux encouragements fiscaux est une méthode répandue de promotion de l'investissement dans le monde. Le but de ces encouragements est de mettre en œuvre une politique de soutien aux entreprises, de faciliter leur création ou leur installation sur le territoire en les y attirant.

¹⁸⁷ LINOTTE Didier et GRABOY-GROBESCO Alexandre – Droit public économique – Éditions DALLOZ – 2001 – P.271

Les encouragements fiscaux peuvent être justifiés notamment dans deux cas :

- Lorsqu'ils visent à promouvoir une industrie qui pourrait stimuler sensiblement l'ensemble de l'économie. Dans ce cas, les encouragements fiscaux ne concernent que les secteurs d'activité concernés.
- Lorsque le pays poursuit des objectifs de développement régional. Dans ce cas, les encouragements fiscaux ne concernent que les investissements implantés dans ces régions ou ces zones à promouvoir.

En effet, les investissements directs s'orientent vers les activités et les pays (ou régions) pour lesquels le rendement après impôt est susceptible d'être le plus élevé¹⁸⁸ et ce, bien sûr dans la mesure où il existe une relation négative entre le taux d'imposition effectif et le rendement après impôt de l'investissement.

Parmi les formes d'encouragements fiscaux, on peut citer :¹⁸⁹

Paragraphe I : Les congés fiscaux ou exonérations fiscales temporaires :

De toutes les formes d'encouragements fiscaux, les congés fiscaux sont les plus répandus, ils constituent une dérogation au principe d'égalité devant l'impôt et consistent à exonérer les investissements réalisés, d'une partie ou de la totalité des impôts directs qui sont dus pendant une certaine période.

Par impôt direct, il faut entendre notamment, l'impôt sur le bénéfice des entreprises, l'impôt sur le revenu, la taxe professionnelle et la taxe foncière.

Dans les pays où la fiscalité à caractère local est du ressort des collectivités locales, l'impôt sur le bénéfice des entreprises et l'impôt sur le revenu sont exonérés par l'État dans le cadre des dispositions de la loi des finances et la taxe professionnelle et la taxe foncière sont exonérées par les communes.

Cependant, malgré leur simplicité d'administration, les congés fiscaux comportent de nombreuses lacunes :

¹⁸⁸ HUGOUNENQ Réjane et MADIES Thierry – Concurrence fiscale et taxation du bénéfice des sociétés : quelle incitation à la délocalisation ? - In Stratégies de localisation des entreprises commerciales et industrielles – Éditions de Boeck Université – 2002 – P.206

¹⁸⁹ TANZI Vito et ZEE Howell – Une politique fiscale pour les pays en développement – Fond Monétaire International - Collection des dossiers économiques – Article Internet - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues27/fra/issue27f.pdf>

- *Premièrement*, l'exonération fiscale accordée sans regard au montant des bénéficiaires visés, tend à profiter aux investisseurs qui prévoient de réaliser des bénéfices importants et qui auraient de toute façon investi, même en l'absence d'un tel encouragement,
- *Deuxièmement*, les congés fiscaux risquent d'inciter les entreprises imposées à frauder en concluant des ententes avec des entreprises exonérées (en contrepartie de certains avantages), pour transférer leurs bénéfices. Par exemple, en payant un prix supérieur pour les biens de l'entreprise exonérée,
- *Troisièmement*, la durée d'application du congé fiscal risque d'être prolongée à l'extrême lorsque les investisseurs réussissent à déguiser les investissements existants en nouveaux investissements. Par exemple, en mettant fin à un projet pour le relancer sous un autre nom ou une autre forme, tout en conservant la propriété,
- *Quatrièmement*, les congés fiscaux ont tendance à attirer les projets à court terme, dont les avantages pour la collectivité ne sont pas aussi intéressants que ceux des projets à long terme,
- *Cinquièmement*, les coûts budgétaires des congés fiscaux sont rarement transparents, puisque dans la plupart des cas, les entreprises bénéficiaires ne sont pas tenues de soumettre une déclaration d'impôt.

Paragraphe II : Les crédits d'impôt et les déductions pour placement :

Le crédit d'impôt consiste à déterminer le montant du crédit à accorder à une entreprise et à inscrire ce montant, par un simple jeu d'écriture comptable, dans un « compte spécial ».

L'entreprise bénéficiaire est alors traitée comme un contribuable ordinaire assujetti à tous les règlements fiscaux applicables, y compris l'obligation de soumettre des déclarations fiscales. Cependant, l'impôt auquel elle est assujettie prend la forme de retraits dudit « compte spécial ».

Les déductions pour placement sont administrées d'une manière très semblable et donnent lieu à des résultats similaires.

Comparativement aux congés fiscaux, les crédits d'impôts et les déductions pour placement présentent de nombreux avantages :

- Ils sont mieux ciblés pour la promotion de types particuliers de placements,
- Leurs coûts sont plus transparents, puisque les déclarations d'impôt en font état,
- Ils sont plus faciles à gérer puisqu'on peut, à tout moment, contrôler les recettes budgétaires cédées et le montant des crédits d'impôt qui restent disponibles.

Cependant, les crédits d'impôt et les déductions pour placement présentent de grandes lacunes :

- *Premièrement*, ils favorisent les immobilisations à court terme, puisque de nouveaux crédits d'impôt ou de nouvelles déductions sont autorisées à chaque fois qu'un actif est remplacé,
- *Deuxièmement*, les entreprises éligibles peuvent être tentées d'abuser du système en vendant et en rachetant les mêmes actifs pour bénéficier des crédits ou des déductions, ou en intervenant à titre d'acheteurs intermédiaires pour le compte des entreprises non admissibles à ce type d'encouragement fiscal.

Paragraphe III : L'amortissement accéléré :

La réglementation fiscale prévoit une forme et une certaine durée pour l'amortissement des actifs meubles et immeubles investis. Il s'agit donc de remplacer la méthode d'amortissement linéaire par la méthode d'amortissement dégressif, ce qui permet à court terme, d'augmenter les charges supportées au titre de l'amortissement et d'accélérer la récupération de la majeure partie des fonds investis.

En France, par exemple, on peut accorder une possibilité d'amortissement exceptionnel de 25% du prix des immeubles dès leur achèvement.¹⁹⁰

Cette méthode est la forme d'encouragement fiscal qui présente le moins grand nombre d'inconvénients et présente, en plus, les avantages suivants :

- L'amortissement accéléré est une méthode qui génère peu de distorsion en faveur des actifs à court terme,

¹⁹⁰ MANESSE Jacques – L'aménagement du territoire. Des instruments pour quelle politique ? – Op. Cit. - P.68

- il n'est pas ou est peu coûteux, puisque les recettes cédées au cours des premières années (par rapport à une situation d'amortissement linéaire) sont recouvrées au cours des années suivantes de la durée de vie de l'actif,
- dans les cas où l'accélération de l'amortissement n'est autorisée que temporairement, elle peut conduire à un accroissement sensible de l'investissement à court terme.

Paragraphe IV : Les encouragements fiscaux indirects :

Il s'agit là d'exonérations au titre des impôts indirects tel que l'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée pour les matières premières et les biens d'équipements, l'exonération de la taxe à l'importation sur les matières premières et les biens d'équipements utilisés pour produire des biens stratégiques ou des biens destinés à l'exportation, ...

Ces encouragements peuvent faire l'objet d'abus car il s'agit de veiller à ce que les biens exonérés entrent bien dans le cycle de production de l'entreprise ou sont utilisés dans la production des biens visés par les mesures d'encouragement.

SOUS-SECTION III : LES AIDES LOCALES DIRECTES EN FAVEUR DES ENTREPRISES :

Dans le cas français que nous proposons comme exemple, les aides directes sont limitativement énumérées par la loi. En effet, en vue de favoriser le développement économique, les régions, les départements et les communes ont acquis depuis 1982, la possibilité d'accorder des aides aux entreprises.

Ces aides obéissent à deux principes :

- La primauté de la région : La loi de 1982 pose le principe de la compétence de la région pour l'attribution des aides directes destinées à favoriser la création et l'extension d'activités économiques,¹⁹¹ les communes et les départements ne

¹⁹¹ MUZELLEC Raymond – Finances locales – Éditions DALLOZ – 4^e édition - 2002 – P.196

peuvent que compléter ces aides régionales dans la limite des plafonds fixés par décret. En conséquence, ils ne peuvent intervenir qu'en faveur des activités que la région a décidé de soutenir, et que dans les zones où la région a décidé d'apporter un soutien financier aux entreprises.

Dans la pratique, la primauté de la région n'est que théorique. En effet, le système politique français, fondé sur les élus de proximité (maires et conseillers municipaux), permet une contrepartie (informelle) pour obtenir les voix à l'élection de maire/parlementaire ou maire/conseiller régional.

D'autre part, les « appel du pied »¹⁹² répétés de la commune vers le conseil régional peut orienter la direction de l'action régionale.

Par ailleurs, l'État peut consentir certaines aides, telle que la prime d'aménagement du territoire.

- L'exhaustivité des aides : La loi cite exhaustivement les aides directes. Selon l'article L-1511-2 du CGCT,¹⁹³ « les aides directes revêtent la forme de primes régionales à la création d'entreprises, de primes régionales à l'emploi, de bonification d'intérêts ou de prêts et avances à des conditions plus favorables que celles du taux moyen des obligations. »¹⁹⁴

Mais d'autres actions en matière d'aides directes sont envisagées par le législateur, il s'agit des actions de politique agricole ou industrielle, ou en faveur de cinéma et même le maintien de certaines activités (en milieu rural) lorsque celles-ci contribuent à la satisfaction des besoins des habitants.

Paragraphe I : La prime régionale à la création d'entreprise (PRCE) :

Il s'agit de primer des entreprises nouvelles, quelque soit leur forme juridique. Les entreprises qui prétendent à la PRCE doivent remplir les conditions suivantes :¹⁹⁵

- L'entreprise doit avoir pour finalité, d'entreprendre une des activités dont la liste est déterminée par le conseil régional,

¹⁹² Par « appel du pied » on peut entendre les incessants rappels de la part du département ou de la commune, en vue d'accorder des aides à une activité particulière ou à une zone déterminée

¹⁹³ CGCT : Code Général des Collectivités Territoriales

¹⁹⁴ HURON David et SPINDLER Jacques – Le management public local – Op.Cit - P.50

¹⁹⁵ KOUÉVI Amavi Gustave – Le droit des interventions économiques des collectivités locales – L.G.D.J – 2003 - P.120 à

- Elle doit s'engager à créer un nombre minimal d'emplois permanents. Ce nombre minimal étant fixé par le conseil régional,
- Elle doit enfin être régulièrement créée (agrée ou inscrite au registre de commerce, ou répertoire des métiers) depuis moins de douze mois à la date où elle présente sa demande.

Le montant de la PRCE est plafonné à 25.000 Euros par entreprise. Ce montant peut être porté à 35.000 euros pour les projets localisés dans des zones prioritaires définies par le conseil régional.

Paragraphe II : La prime régionale à l'emploi (PRE) :

Cette prime est accordée par les régions aux entreprises, quelle que soit leur forme juridique, pour encourager, soit la création d'activité (à laquelle est assimilée la reprise d'établissement en difficulté), soit l'extension d'activité, soit encore la conversion interne.

Pour prétendre à cette prime, quatre conditions sont fixées :

- Le nombre d'emplois primés ne peut excéder 30, mais depuis la réforme entreprise en 2001, aucune limitation n'est prévue quant au nombre d'emplois primés,
- Le montant de la prime peut atteindre jusqu'à 11.000 Euros sur trois ans par emploi, dans la limite d'un montant annuel de 160.000 euros par entreprise,
- La prime attribuée pour une opération (création, reprise, extension, conversion) ne peut dépasser le double du total des capitaux propres investis dans l'opération,
- La PRE ne peut être cumulée avec la prime d'aménagement du territoire.¹⁹⁶

Selon la nature de l'emploi créé et du contrat d'embauche, la réglementation fixe trois taux applicables à la PRE :

¹⁹⁶ La Prime d'Aménagement du Territoire (PAT) : Peuvent bénéficier de cette prime les créations, extensions ou délocalisations d'activités industrielles, tertiaires ou de recherche.

La PAT est une action étatique qui complète l'intervention des collectivités locales (PRCE et PRE), néanmoins, le bénéficiaire de la PRE exclut celui de la PAT et inversement.

Le montant de la PAT est calculé par emploi créé dans la limite d'un certain pourcentage d'investissement et son taux est modulé en fonction de la zone concernée.

- Pour les activités industrielle : S'il s'agit de création ou de maintien d'emplois, la PAT prime jusqu'à 20 emplois les investissements supérieurs à 3 millions d'Euros, s'il s'agit d'une extension, la PAT prime les extensions créant plus de 50 emplois ou de plus de 50% du capital. La PAT prime également les délocalisations d'Île de France ou de Lyon

- Pour les activités tertiaires ou de recherche, la PAT varie entre un taux normal de 7.600 Euros par emploi créé dans la limite de 17% de l'investissement et un taux maximum de 10.600 Euros par emploi créé dans la limite de 25% de l'investissement.

- Si l'entreprise recrute par un contrat de travail à durée indéterminée, le montant de l'aide est égal au maximum à 20% du salaire brut pendant trois ans et à 30% s'il s'agit d'une personne appartenant à un public ciblé de la politique d'emploi,
- Si l'entreprise recrute une personne en difficulté, par un contrat à durée déterminée d'au moins un an, le montant maximum de l'aide est égal à 10% de la rémunération brute pendant la période considérée,
- Si le dit contrat de travail est transformé en contrat à durée indéterminée, le taux de l'aide peut être porté à 30% du salaire brut pendant trois ans (avec la date d'effet à compter du contrat initial).

Paragraphe III : Les aides aux entreprises en difficulté :

Ces aides sont destinées à faire face à des situations conjoncturelles, notamment lorsqu'une entreprise en difficulté risque d'affecter gravement l'équilibre local de l'emploi. Dans ce cadre, les collectivités territoriales peuvent accorder des aides visant le redressement de la situation de l'entreprise.

Deux séries de conditions doivent être satisfaites pour pouvoir débloquer l'aide aux entreprises en difficulté :¹⁹⁷

A. Les conditions de fond : Parmi ces conditions, on peut citer :

- Il faut que l'aide vise à assurer les intérêts économiques et sociaux de la population locale, en effet, il faut que la suppression d'emploi ait des conséquences graves sur le niveau de l'emploi, sur la perte des ressources pour la collectivité, sur l'accroissement des dépenses à caractère social et, peut être même sur le climat social local,
- Il faut que l'aide soit apportée à une entreprise en difficulté. Tel est le cas par exemple pour une entreprise en cessation de paiement, ou en redressement judiciaire, ou même, une entreprise ayant déposée le bilan.

B. Les conditions de forme : Parmi lesquelles :

¹⁹⁷ KOUÉVI Amavi Gustave – Le droit des interventions économiques des collectivités locales – Op. Cit. - P.129 à 133

- La connaissance des causes des difficultés (internes telles que les erreurs de gestion ou l'insuffisance des investissements et externes telles que la défaillance des clients, les sinistres, la crise d'un secteur économique, ...) permet à la collectivité de mesurer l'ampleur de l'aide à attribuer et de sa nature,
- La passation d'une convention entre la collectivité et l'entreprise permettant de préciser les engagements réciproques, dans le but de mettre fin aux difficultés vécues par l'entreprise et de préciser les mesures de redressement à exécuter par l'entreprise.

Paragraphe IV : Les aides au maintien des services nécessaires à la satisfaction des besoins de la population :

Ce type d'aides trouve sa justification notamment en milieu rural, pour assurer le maintien des services nécessaires lorsque l'initiative privée est absente ou défaillante.

Il est clair que cette aide concerne la commune plus que les départements ou les régions. En effet, pour certaines communes déshéritées, la suppression d'un bureau de poste, d'un commerce ou même d'un café est non seulement un handicap matériel pour la région, mais favorise aussi le sentiment d'exclusion des habitants et encourage le mouvement d'exode.

C'est dire que le non maintien des services nécessaires à la satisfaction des besoins de la population risque de compromettre gravement l'équilibre économique et démographique local.

Les conditions d'attribution de cette aide sont :¹⁹⁸

- La justification de l'intérêt public du service, en son sens le plus large. En effet, le service nécessaire à la satisfaction des besoins de la population peut être assuré par une station service, un cabinet médical, une boulangerie, des pharmacies, ... mais cela exclu toutes les activités à caractère purement industriel ou artisanal,
- La défaillance de l'initiative privée qui ne veut pas investir dans la collectivité à cause du manque de rendement.

¹⁹⁸ KOUÉVI Amavi Gustave – Le droit des interventions économiques des collectivités locales – Op. Cit. - P.134 à 136

Paragraphe V : Les prêts, avances et bonifications d'intérêts :

Les conseils régionaux ont tout liberté pour l'opération. Que ce soit une création, une reprise, une extension ou une conversion. Aucun minimum d'emplois à créer n'est exigé.¹⁹⁹

Les prêts doivent être accordés à des conditions plus favorables que le taux moyen des obligations, afin que les collectivités locales ne fassent pas de ce type d'intervention un instrument de financement qui pourrait être en concurrence avec les produits bancaires.

Paragraphe VI : Statistiques chiffrées sur les aides locales directes en faveur des entreprises :

Exception faite de la PAT qui n'est pas une aide locale, les aides directes des collectivités territoriales, ont, entre 1997 et 2002, suivis une progression très stable.

Tableau n° 17 : Évolution du montant des aides directes de 1997 à 2002

Année	Montant (en millions d'Euros)	Évaluation (n+1/n)
1997	1622	-
1998	1601	- 1,3 %
1999	1697	+ 6,0 %
2000	1648	- 2,9 %
2001	1669	+ 1,3 %
2002	1657	- 0,7 %

Source : *Les interventions économiques des collectivités locales – Rapport du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (France) – Article Internet.*

Parmi ces aides directes, les subventions constituent la majeure partie, quant aux prêts, avances et bonifications d'intérêts, ils représentent une infime partie.

Tableau n° 18 : Composante des aides directes 2001 – 2002

Aides directes	Montant en Millions d'Euros		Évolution 2002/2001	Structure En 2002
	2001	2002		

¹⁹⁹ MUZELLEC Raymond – Finances locales – Op. Cit. – P.196

Subventions, dont :	1390	1432	3,1 %	86,4%
- PRCE	21	33	56,6 %	2,0 %
- PRE	8	43	456,4 %	2,6 %
Bonification d'intérêt	12	9	- 26,0 %	0,5 %
Prêts et avances	241	200	- 16,9 %	12,1 %
Autres	26	25	-	1,5 %
TOTAL	1669	1657	- 0,7 %	100 %

Source : *Les interventions économiques des collectivités locales – Rapport du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (France) – Article Internet.*

Les collectivités contribuent à parts globalement égales dans le montant total des aides versées : 35,7 % pour les régions, 31 % pour les départements et 33% pour les communes.²⁰⁰

SOUS-SECTION IV : LES AIDES LOCALES INDIRECTES A DESTINATION DES ENTREPRISES :

Dans le cas français que nous citons, une plus grande liberté est laissée aux collectivités territoriales en ce qui concerne les aides indirectes aux entreprises. Ces aides peuvent en effet, être attribuées par n'importe quelle administration.

Les principes relatifs aux aides indirectes sont :

- **La liberté des interventions** : Les aides peuvent être allouées par les communes, départements et régions, seuls ou conjointement. L'intervention préalable de la région (comme c'est le cas pour les aides directes) n'est pas nécessaire pour l'intervention de la commune ou du département.

Cette liberté d'intervention se justifie au moins par deux raisons : d'abord, leur octroi n'est pas soumis au principe de complémentarité, les collectivités territoriales peuvent les attribuer seules ou conjointement. Ensuite, la nature et les formes des aides n'est ni définie ni limitée, ce qui permet aux collectivités territoriales d'accorder les aides de leur choix à des entreprises de leur choix.

²⁰⁰ Les interventions économiques des collectivités locales – Rapport du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (France) – Article Internet - http://www.colloc.minefi.gouv.fr/colo_struct_gest_loca/anim_econ/inte_econ/inte_econ.html

- La liberté des formes: Les aides indirectes peuvent revêtir plusieurs formes, il peut s'agir de services dont bénéficient les entreprises de par leur implantation dans la commune (restauration, transport, ...) de prospection et de participation à un événement commercial organisé par la collectivité (stands dans des foires, quinzaines commerciales, ...) d'aides au conseil, à la formation professionnelle ... Le soutien indirect le plus classique réside dans les aides à l'immobilier à caractère industriel et commercial.

On peut citer d'autres formes d'aides, telles que la caution et la garantie aux emprunts contractés par les entreprises, les aides en vue d'améliorer les conditions de fonctionnement des entreprises.

- La liberté des opérations: Hormis certaines aides qui sont réglementées telles que les aides en matière d'immobilier, les collectivités ont les mains libres en matière de conditions d'attribution des aides indirectes.

Les principales formes d'aides indirectes en faveur des entreprises sont :

Paragraphe I : Les garanties et cautions d'emprunt :

Les collectivités locales peuvent accorder leur garantie aux emprunts contractés par des personnes de droit privé, parmi lesquelles les entreprises. La garantie d'emprunt est un procédé par lequel la collectivité s'engage à rembourser à un organisme prêteur, les sommes dues par une entreprise dont elle veut faciliter l'accès au marché financier.

Sont ainsi garantis, le service des intérêts et le remboursement du capital en cas de défaillance du débiteur.²⁰¹

Les garanties d'emprunt sont une manière de transférer, sur la collectivité, une partie du risque inhérent à toute entreprise privée. L'intérêt de cette pratique est qu'il constitue une aide économique efficace aux entreprises et qu'elle ne coûte rien à la collectivité lorsque l'entreprise est « bon payeur ».

Les conditions d'octroi des garanties d'emprunt sont :

²⁰¹ KOUÉVI Amavi Gustave – Le droit des interventions économiques des collectivités locales – Op. Cit. - P.164

- La garantie ne peut intervenir que pour favoriser l'implantation ou l'extension d'activités économiques ayant un caractère de satisfaction d'un intérêt public au sein de la collectivité garante,
- La garantie ne doit pas fausser le libre jeu de la concurrence, en effet, lorsque la garantie a pour conséquence de créer des conditions de concurrence favorables à l'entreprise bénéficiaire au détriment de ses concurrents, elle est déclarée illégale,
- Ne peuvent être garanties que les opérations de crédit pour lesquelles est établi un tableau d'amortissement définissant les annuités de remboursement. Ceci exclu les garanties de loyers (qu'il s'agisse de loyers commerciaux, de loyers de logements sociaux ou de loyers crédit-bail), les garanties de dettes commerciales, les garanties de dettes fiscales et les garanties de produits financiers à court terme (lignes de crédits, avances de trésorerie, ...),
- Des plafonds ont été institués en 1988 pour les garanties d'emprunt, d'une part, toutes les garanties d'emprunt accordées par la collectivité ne peuvent dépasser 50% de recettes réelles du fonctionnement, c'est comme si on envisageait que ces garanties peuvent être mises en jeu à tout moment, et que cela ne puisse compromettre de façon dangereuse l'équilibre budgétaire de la collectivité. D'autre part, la garantie accordée à une même entreprise, au titre d'un même exercice, ne peut excéder 10% du total des garanties consenties par la collectivité. Cela permet de limiter le risque d'accorder une garantie trop élevée à une même entreprise.

Enfin, la garantie ne peut couvrir plus de 50% de l'emprunt contracté par l'entreprise, cela permet d'éviter que tout risque bancaire ne soit supprimé, ce qui restitue à la banque son rôle de banquier qui doit prendre des risques et évaluer sérieusement les dossiers de prêt qui lui sont soumis.

Paragraphe II : Les aides à l'immobilier d'entreprise :

Cette deuxième forme d'aides indirectes consiste en des opérations de vente ou de location d'immeubles, d'une part et, d'autre part, d'acquisition pour revente de bâtiments après leur rénovation par la collectivité territoriale.

A. En ce qui concerne la vente ou la location d'immeubles : La vente ou la location d'immeubles par les collectivités territoriales doit se faire aux conditions du marché. Toutefois, les collectivités peuvent consentir des rabais aux entreprises, sur certains immeubles, ainsi que des rabais sur les charges de rénovation d'anciens bâtiments.

Ces rabais constituent des aides indirectes dont l'objet est de favoriser la création ou l'extension d'activités économiques.²⁰² Ils peuvent se traduire par la prise en charge des coûts liés à la restructuration des immeubles ou des rabais sur les prix de vente ou de location des immeubles que les collectivités cèdent ou louent aux entreprises, néanmoins :

- Certaines charges doivent rester à la charge de l'entreprise elle-même, tel que les travaux de dépollution des immeubles,
- Le rabais sur le prix de location ne peut excéder 100.000 Euros par entreprise sur trois ans, sans limitation de durée de la location,
- Le rabais pour le prix de vente du bâtiment peut aller pour certaines industries²⁰³ à 5 millions d'Euros, mais il n'est accordé que lorsque l'entreprise prend en charge au moins 25% du coût de l'acquisition, sans aucune aide publique, et ne peut excéder le taux de 25% de la valeur vénale du bâtiment.

B. En ce qui concerne le crédit-bail immobilier : On peut définir les opérations de crédit-bail immobilier comme « les opérations par lesquelles une entreprise donne en location des biens immobiliers à usage professionnel, achetés par elle ou construits pour son compte, lorsque ces opérations permettent aux locataires de devenir propriétaires de tout ou partie des biens loués, au plus tard à l'expiration bail. »²⁰⁴ Les collectivités territoriales peuvent avoir recours à la pratique du crédit-bail immobilier, mais sous certaines conditions :

- Cette pratique ne peut être effectuée que dans l'objectif d'assurer le développement ou le maintien d'activités économiques,
- Les collectivités ne peuvent avoir recours à cette pratique qu'à titre occasionnel et non habituel pour parer aux défaillances de l'initiative privée,

²⁰² KOUÉVI Amavi Gustave – Le droit des interventions économiques des collectivités locales – Op. Cit. - P.147

²⁰³ Il s'agit notamment de l'industrie automobile

²⁰⁴ KOUÉVI Amavi Gustave – Le droit des interventions économiques des collectivités locales – Op. Cit. - P.152

- Le recours à cette pratique doit se faire que dans une totale transparence, c'est à dire après une délibération de l'assemblée populaire, après avis du service des domaines et la conclusion d'un contrat de cession-bail.

Dans certaines pratiques, on constate que pour aider certaines entreprises en difficulté, dont la survie permet de répondre aux besoins locaux, les collectivités locales achètent certaines infrastructures aux entreprises dans l'intention de les mettre à leur disposition sous forme d'un contrat de cession-bail ou d'un contrat de bail.²⁰⁵ Cela permet de maintenir l'entreprise sur place et de renflouer ses caisses par des disponibilités qui lui permettront de faire face à ses difficultés.

Paragraphe III : La prise de participation dans les entreprises locales :

Les collectivités locales peuvent être amenées à faire elles-mêmes fonction d'entrepreneurs, cela se traduit par l'une des deux modalités suivantes :

- Soit que la collectivité prend des participations dans le capital des sociétés de droit privé,
- Soit qu'elle crée elle-même une entreprise ou une régie chargée de gérer directement une activité industrielle ou commerciale.

Si la deuxième modalité ne constitue pas une aide indirecte en faveur des entreprises, la première modalité est une forme d'aide indirecte. Elle prend la forme d'une prise de participation dans le capital d'une société privée en vue, soit de palier à l'insuffisance des initiatives privées, soit pour participer à l'exploitation d'activités d'intérêt général.

Paragraphe IV : Les autres aides indirectes :

Les collectivités locales peuvent déterminer la nature et les modalités des autres aides. Il peut s'agir d'aides à la promotion et à la commercialisation des produits

²⁰⁵ Les interventions économiques des collectivités locales en 2002 – Rapport du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (France) – Article Internet - http://www.colloc.minefi.gouv.fr/colo_struct_gest_loca/anim_econ/inte_econ/inte_econ.html

locaux, d'aides à la formation professionnelle, d'aides aux infrastructures d'accueil, d'aides aux opérations de conseil en gestion, ...²⁰⁶

Paragraphe V : Statistiques chiffrées sur les aides locales indirectes en faveur des entreprises :

Même si les aides indirectes représentent un volume moins important que les aides directes, elles continuent à présenter environ le tiers du montant des aides directes.

Tableau n° 19 : Évolution du montant des aides indirectes de 1997 à 2002 (Hors garantie d'emprunt)

Année	Montant (en millions d'Euros)	Évaluation (n+ 1/n)
1997	497	-
1998	506	+ 1,8 %
1999	496	- 2,0 %
2000	621	+ 25,2 %
2001	500	- 19,5 %
2002	508	+ 1,6 %

Source : *Les interventions économiques des collectivités locales en 2002 – Rapport du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (France) – Op. Cit.*

Mais il ne faut surtout pas perdre de vue que les garanties et cautions d'emprunt ont été estimées à titre d'exemple à 2,86 Milliards d'Euros en 1998, à 2,99 milliards d'Euros en 1999 et à 2,12 milliards d'Euros en 2000.²⁰⁷

Même si la structure des aides indirectes est plus diversifiée, il ressort que les aides immobilières demeurent le premier mode de soutien indirect au secteur privé.

Tableau n° 20 : Structure des aides indirectes 2001 – 2002

Aides indirectes	Montant en million d'Euros		Évolution 2002/2001	Structure en 2002
	2001	2002		

²⁰⁶ MUZELLEC Raymond – Finances locales – Op. Cit. - P.197

²⁰⁷ KOUÉVI Amavi Gustave – Le droit des interventions économiques des collectivités locales – Op. Cit. - P.169

AIDES IMMOBILIÈRES :	153	132	- 13,5 %	26,1 %
dont :				
- rabais consentis sur vente ou location	5	28	+ 447,0 %	5,5 %
- crédit-bail immobilier ou location vente	29	21	- 26,9 %	4,1 %
- ventes à paiements échelonnés	27	11	- 58,2 %	2,2 %
- autres aides immobilières	93	72	- 21,9 %	14,2 %
AMÉNAGEMENTS DE ZONES	107	114	+ 6,9 %	22,4 %
VERSEMENTS À DES FONDS DE GARANTIE	8	10	+ 20,2 %	2,0 %
PRISE DE PARTICIPATION DANS LES ENTREPRISES LOCALES	48	60	+ 24,8 %	11,8 %
PRESTATIONS DE SERVICE AU PROFIT DES ENTREPRISES :	44	56	+ 28,8 %	11,1 %
dont :				
- études, diagnostic, conseils de gestion	20	11	- 47,0 %	2,1 %
- promotion, aide à la commercialisation...	23	43	+ 90,7 %	8,4 %
- autres prestations	1	2	+ 100,0 %	0,6 %
AUTRES	141	136	- 3,7 %	26,7 %
TOTAL	500	508	+ 1,7 %	100,0 %

Source : *Les interventions économiques des collectivités locales - Rapport du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (France) – Op. Cit.*

SOUS-SECTION V : IMPACT DES INCITATIONS SUR LE CHOIX D'UNE LOCALISATION :

Une incitation est utile uniquement dans la mesure où elle permet d'attirer un investisseur sur un territoire et de l'y maintenir. Cependant, il est très difficile d'évaluer l'impact de ces incitations (constituant la variable prix), indépendamment des facteurs de localisation (constituant la variable produit).

Paragraphe I : Les effets positifs des incitations doivent être pris avec précaution :

Les études menées sur les effets des incitations sur le choix d'une localisation font parfois ressortir des résultats contradictoires, ainsi, une étude menée sur 74 projets d'investissements²⁰⁸ indique que près de deux projets sur trois ont été influencés par la présence des incitations. Par contre, d'autres études²⁰⁹ montrent que ces incitations ne sont plus désormais des facteurs déterminants dans les décisions d'implantation des entreprises.

²⁰⁸ BROSSARD Hubert – Marketing d'une région et implantation des investissements internationaux – Op.Cit - P.50 : L'étude en question a été menée en 1985 dans les pays industrialisés et en voie développement, et concerne quatre secteurs d'activités, à savoir, l'automobile, l'informatique, l'alimentation et la pétrochimie

²⁰⁹ Action économique locale – Séminaire d'administration comparée de la promotion Nelson Mandela (1999-2001) de l'École Nationale d'Administration (France) – Article Internet - http://www.ena.fr/index.php?page=ressources/rapports/prefets/action_eco

En effet, certains faits d'expérience donnent à conclure que l'efficacité de ces incitations pour attirer des investissements supplémentaires (au delà de ceux dont les pays auraient bénéficié sans de tels encouragements), est souvent douteuse.²¹⁰

Pire encore, certains auteurs estiment que ces incitations peuvent être à la base d'effets néfastes pour le pays d'accueil et ce, au moins pour les raisons suivantes :

- Les incitations peuvent être interprétées comme une volonté du pays hôte de compenser des faiblesses structurelles,
- Les mesures d'incitation peuvent être redondantes, inefficaces, car adaptées à aucun projet, ou disproportionnées relativement au projet qui en profite.²¹¹
- Certaines entreprises peuvent abuser de ces incitations (en se faisant passer pour nouvelles, grâce à une réorganisation superficielle), causant par là un manque à gagner pour les pays considérés
- Les incitations sont offertes de façon tellement large par les pays, que leur impact s'annule. C'est une situation tellement complexe que trop d'incitations conduisent à un phénomène de redondance alors que leur suppression est susceptible de faire perdre au territoire un certain nombre de projets.

Il n'en demeure pas moins que le recours aux incitations pour encourager le développement local ou pour promouvoir un secteur industriel ou même pour créer de l'emploi peut être justifié. Néanmoins, étant donné que les mesures d'incitations ne sont pas d'égale efficacité ni d'égale facilité à contourner, il s'agira pour les acteurs locaux d'utiliser les outils les moins risqués et les plus efficaces.

Paragraphe II : La position des investisseurs vis à vis des incitations :

L'évaluation du rôle joué par les incitations dans le processus de décision des investisseurs est difficile. Cette difficulté résulte principalement des faits ci-après :

- Les incitations s'évaluent de façon globale et non individuelle. L'investisseur évalue, non seulement, les avantages qu'il peut en tirer d'une localisation, mais également les conditions dans lesquelles ces avantages lui sont fournis.

²¹⁰ TANZI Vito et ZEE Howell – Une politique fiscale pour les pays en développement – Op. Cit.

²¹¹ BROSSARD Hubert – Marketing d'une région et implantation des investissements internationaux – Op.Cit - P.52