

N° 3399

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

QUINZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 8 octobre 2020.

RAPPORT FAIT

AU NOM DE LA COMMISSION DES FINANCES, DE L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DU CONTRÔLE BUDGÉTAIRE SUR LE PROJET DE **loi de finances pour 2021** (n° 3360),

PAR M. LAURENT SAINT-MARTIN,
Rapporteur général
Député

ANNEXE N° 21

ÉCONOMIE :
COMMERCE EXTÉRIEUR

Rapporteur spécial : M. NICOLAS FORISSIER

Député

SOMMAIRE

	Pages
PRINCIPALES OBSERVATIONS DU RAPPORTEUR SPÉCIAL	5
DONNÉES CLÉS	7
INTRODUCTION	9
I. UNE SITUATION TRÈS COMPLEXE POUR L'EXPORT EN 2020.....	10
A. LE BILAN DU PLAN D'URGENCE DE SOUTIEN À L'EXPORT	10
1. Un assouplissement des règles de remboursement de l'assurance prospection bienvenu mais utilisé à la marge	10
2. Le dispositif Cap Francexport éclipsé par Cap Relais	11
3. Les autres dispositifs de soutien à l'export	12
B. UNE DÉGRADATION DE LA SITUATION À L'EXPORT QUI POURRAIT ÊTRE CONSTATÉE EN 2021 SUR LE COMPTE DE COMMERCE 915.....	12
1. Le déficit inédit de l'assurance-crédit prévu en 2021	13
2. Les conséquences budgétaires du déficit du compte de commerce <i>Soutien au commerce extérieur</i> attendues dans le PLF 2022.....	14
II. UN PLAN DE RELANCE INDISPENSABLE POUR L'EXPORT	16
A. LE CHÈQUE RELANCE EXPORT	17
1. Un dispositif simple et très avantageux pour les entreprises	17
2. La participation aux salons enfin rendue accessible pour les TPE-PME.....	18
B. LE BUDGET DE L'ASSURANCE PROSPECTION RENFORCÉ	19
1. Un budget de l'AP sanctuarisé pour les prochaines années.....	19
2. La création d'une nouvelle formule pour les TPE	19
C. LA CRÉATION D'UN CHÈQUE VIE	20
D. LE RENFORCEMENT DU FASEP	20
E. LA NÉCESSITÉ DE PÉRENNISER CES MOYENS AU-DELÀ DE 2022	21

III. UNE ACTION INDISPENSABLE DES ACTEURS DE L'EXPORT EN 2021....	21
A. MALGRÉ DES MOYENS LIMITÉS ATTRIBUÉS AUX ACTEURS DE L'EXPORT	21
1. La poursuite de la rationalisation des moyens du Trésor.....	21
2. La baisse des subventions publiques bénéficiant à Business France maintenue malgré la crise sanitaire.....	22
3. La trajectoire de baisse des ressources affectées CCI France ralentie.....	23
4. Des moyens supplémentaires attribués à Bpi Assurance Export dans le cadre du plan de relance.....	24
5. Les CCI françaises à l'international : les grandes oubliées du plan de soutien et de relance à l'export	25
B. LA MOBILISATION GÉNÉRALE EST PRIMORDIALE EN 2021	26
1. Une action de communication numérique de la TFE à accentuer	26
2. Une intégration des régions et Bpifrance à renforcer	27
a. Bpi Assurance Export	27
b. Les régions	28
3. Un meilleur pilotage des équipes.....	29
4. Un enrichissement de la GRC (Gestion de la relation client) à poursuivre	29
EXAMEN EN COMMISSION	31
LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LE RAPPORTEUR SPÉCIAL	33

L'article 49 de la loi organique du 1^{er} août 2001 relative aux lois de finances (LOLF) fixe au 10 octobre la date limite pour le retour des réponses aux questionnaires budgétaires.

À cette date, 87 % des réponses étaient parvenues à la commission des finances.

PRINCIPALES OBSERVATIONS DU RAPPORTEUR SPÉCIAL

La crise sanitaire a porté un terrible coup au commerce extérieur de la France. Alors que l'année 2019 laissait entrevoir les premiers résultats du déploiement de la Team France Export (TFE), avec un nombre d'entreprises exportatrices jamais atteint depuis 2003 (129 200), les projections pour 2020 sont inquiétantes. Les exportations françaises devraient reculer de 18,5 % en 2020, soit une baisse sensiblement supérieure à celle prévue pour les importations, 11,5 %. **Le déficit de la balance commerciale devrait ainsi s'accroître de plus de 10 milliards d'euros en 2020.** Cette crise sanitaire aura des conséquences pour les procédures financières opérées par Bpi Assurance Export : contrairement à la crise de 2008, l'assurance-crédit, structurellement bénéficiaire, devrait connaître un déficit d'environ 50 millions d'euros en 2021 en raison de la crise de l'aéronautique.

Dans ce contexte, un plan de relance était attendu et indispensable pour aider nos TPE-PME, dont 15 % n'avaient toujours pas repris leur activité à l'export en septembre 2020, à se redéployer à l'international. Les mesures du plan de soutien à l'export mises en œuvre à partir d'avril 2020 ont constitué une première étape bienvenue mais insuffisante.

Le plan de relance pour l'export répond aux principales attentes des acteurs et bénéficiera directement aux entreprises pour la quasi-intégralité de ces crédits. Il s'agit de rétablir la position des entreprises françaises et plus encore de projeter davantage d'entreprises à l'étranger et augmenter ainsi nos parts de marché. **Ce plan de relance témoigne d'une prise de conscience vis-à-vis de l'export que le rapporteur appelait de ses vœux depuis plusieurs années.** Elle est d'autant plus nécessaire que les bénéfices du commerce international sont remis en cause dans le débat public. **Le rapporteur le réaffirme avec force : la souveraineté économique et les légitimes débats concernant la réindustrialisation du territoire français ne doivent pas conduire à abandonner nos ambitions à l'export.**

Ce plan de relance comporte, entre autres, trois mesures phares : le chèque export qui va rendre enfin accessible certaines prestations pour les TPE-PME (notamment la participation aux salons internationaux), le chèque VIE qui doit permettre l'envoi supplémentaire de 3 000 jeunes à l'étranger et la consolidation du budget de l'assurance prospection, particulièrement plébiscitée par les entreprises depuis sa transformation en 2018, avec l'objectif d'en délivrer 1 500 par an durant les trois prochaines années.

Les crédits supplémentaires à l'export doivent être pérennisés notamment s'ils ne pouvaient pas être décaissés et engagés en totalité durant les deux prochaines années. On peut le craindre au regard de l'évolution de la situation sanitaire qui rend plus compliquée la projection de nos entreprises à l'étranger. Le budget garanti à Bpi Assurance Export pour accorder 1 500 assurances prospections par an doit être prolongé au-delà de 2023.

Une vigilance doit être maintenue concernant les moyens accordés aux acteurs de soutien à l'export : la transformation du réseau international du Trésor se poursuit tout comme la baisse des subventions pour charges de service public de Business France. Les moyens consacrés à l'internationalisation par les chambres de commerce et d'industrie régionales (CCIR) doivent être sanctuarisés.

Le rapporteur regrette particulièrement que les chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger, membres du réseau CCI FI, n'aient pas été rendues éligibles au prêt garanti par l'État alors qu'elles œuvrent en lien direct avec la TFE pour faciliter l'activité de nos entreprises dans les pays où elles sont implantées.

En 2021, le rapporteur souhaite que l'association des différents acteurs de l'export dans le cadre de la TFE soit encore renforcée. Il souhaite notamment que soit menée une comparaison précise des différentes actions mises en œuvre par les régions, dont le rôle auprès des entreprises a été réaffirmé depuis 2015, tout comme le *benchmarking* des dispositifs de soutien à l'export chez nos voisins doit être approfondi.

DONNÉES CLÉS

CRÉDITS DU PLAN DE RELANCE POUR L'EXPORT EN 2020/021

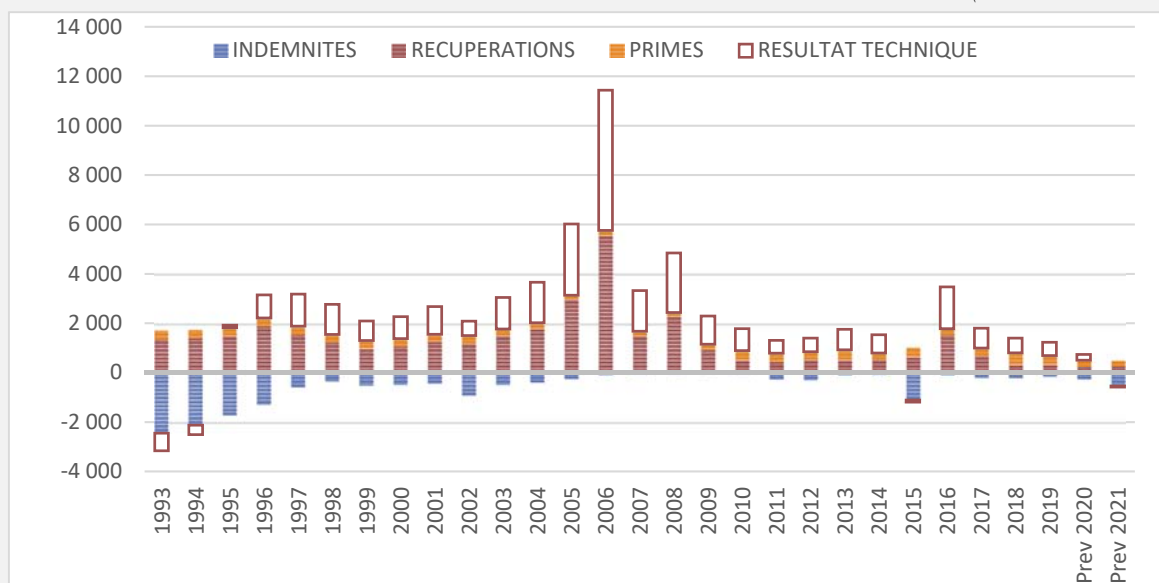
(en millions d'euros)

	AE	CP
Chèques relance export	33	33
Chèques VIE	17,4	17,4
Actions de communication en France et à l'étranger	11,6	11,6
Soutien temporaire à Business France pour le déploiement du plan de relance	4,8	4,8
Renforcement des moyens humains et informatiques de Bpi Assurance export	15,4	8,6
FASEP	30	2,5
Renforcement du budget consacré à l'assurance prospection		
TOTAL		

Source : commission des finances, d'après les documents budgétaires.

ÉVOLUTION DU RÉSULTAT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE-CRÉDIT

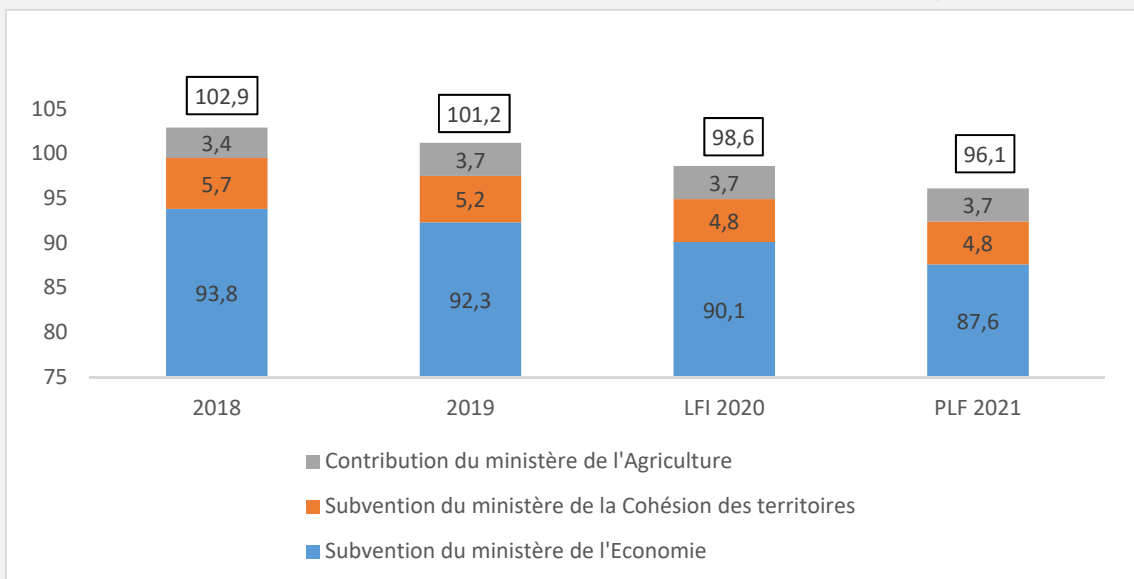
(en millions d'euros)



Source : Direction générale du Trésor.

ÉVOLUTION DES SUBVENTIONS POUR CHARGES DE SERVICE PUBLIC OCTROYÉES À BUSINESS FRANCE DEPUIS 2018

(en millions d'euros)



Source : commission des finances, d'après les documents budgétaires.

INTRODUCTION

Le soutien au commerce extérieur de la France ne constitue pas une mission budgétaire à part entière même si le document de politique transversal (« orange budgétaire ») *Développement international de l'économie française et du commerce extérieur* retrace l'ensemble des crédits des 12 différentes missions et 6 ministères qui concourent à cette politique publique. Certains crédits financent des actions relativement éloignées du soutien direct au commerce extérieur (comme l'instruction des demandes de visas) et d'autres traitent davantage de l'attractivité du territoire français que du commerce extérieur à proprement parler.

Depuis maintenant trois ans, le rapporteur a examiné la naissance puis le développement de la Team France Export (TFE) sous le pilotage des directions générales du Trésor et de la mondialisation ainsi que les crédits dont les différents acteurs de l'export (Business France, chambres de commerce et d'industrie régionales, Bpi Assurance Export) bénéficient. Il porte également une attention particulière aux procédures financières de soutien à l'export dont les prévisions et résultats sont retracés sur le compte de commerce 915 *Soutien financier au commerce extérieur*, notamment l'assurance-prospection transformée en 2018 pour en renforcer l'efficacité et l'attractivité. Le rapporteur a également souhaité inscrire son travail dans une perspective comparative en étudiant les différents dispositifs d'accompagnement des entreprises et l'effort budgétaire consenti par les voisins européens de la France dans le soutien à l'export de leurs entreprises.

Le PLF 2021 constitue une année particulière puisqu'un plan de relance spécifique est inscrit sur l'action 3 *Plan de soutien à l'export* du programme 363 *Compétitivité* doté de 69,6 millions d'euros en CP et 103,9 millions d'euros en AE de la mission *Plan de relance*. Il s'inscrit dans la continuité d'un premier plan d'urgence déployé au printemps de 2020. Ce plan de relance fait donc l'objet d'une attention particulière. Le rapporteur maintient également son attention au déploiement de la TFE et aux moyens accordés à ses acteurs.

I. UNE SITUATION TRÈS COMPLEXE POUR L'EXPORT EN 2020

La situation du commerce extérieur français est très préoccupante en 2020. Le solde de la balance commerciale s'est déjà creusé de 5 milliards d'euros au premier semestre de cette année. La suspension des commandes dans l'aéronautique et les navires de croisière pèse fortement sur les exportations dont la baisse pourrait atteindre 18,5 % cette année. L'assurance-crédit sera vraisemblablement déficitaire dans les prochains mois ce qui n'était pas arrivé lors de la crise de 2008.

A. LE BILAN DU PLAN D'URGENCE DE SOUTIEN À L'EXPORT

L'ensemble des entreprises, et notamment les plus petites d'entre elles, ont connu et connaissent des difficultés pour se projeter à nouveau à l'international. La crise sanitaire a obligé 40 % des entreprises à arrêter leur activité à l'export selon les données du baromètre de Business France. Elles l'ont justifié principalement par un manque de visibilité, la baisse des commandes et les difficultés financières. À l'été, 15 % des entreprises exportant avant mars n'avaient toujours pas repris cette activité. Selon l'enquête de conjoncture semestrielle menée par Bpifrance en juillet 2020, les PME du tourisme et les PME exportatrices sont les plus pessimistes sur la reprise de leur activité, étant respectivement 83 % et 67 % à prévoir un retour difficile à la normale.

Dans ce contexte, le plan de soutien a constitué une première réponse cependant insuffisante pour relancer l'export. Outre les actions spécifiques de communication et d'accompagnement déployées par la TFE, ce plan contenait plusieurs mesures financières exceptionnelles dont le rapporteur fait le premier bilan.

1. Un assouplissement des règles de remboursement de l'assurance prospection bienvenu mais utilisé à la marge

L'allongement d'une année de la période de couverture de l'assurance prospection a été utilisé par un nombre relativement faible d'entreprises : seules 232 entreprises sur 2 738 ont demandé à bénéficier de la prolongation d'une année entière de la période de prospection. L'assurance prospection modifiée en 2018 repose sur une avance de 50 % des dépenses couvertes, remboursée à l'issue d'une période de franchise de deux ou trois ans.

Moins de 10 % des entreprises ont ainsi bénéficié de la procédure d'allongement de la période de couverture, ce qui tient en partie à la puissance des dispositifs de soutien de droit commun qui ont limité les risques de trésorerie (PGE, report de charges, fonds de solidarité, *etc.*).

Par ailleurs, 900 entreprises ont bénéficié d'un différé de remboursement de 6 mois pour un montant d'environ 13 millions d'euros. Il convient d'y rajouter les plans de soutien représentant 1 million d'euros pour les entreprises les plus en difficulté.

Le déficit de l'assurance prospection est estimé à 107 millions d'euros en 2020, montant retracé dans le programme 114 *Appels à garantie de l'État* dans le PLF 2021, ce qui est conforme aux prévisions : l'allongement de la période de couverture et les différés de remboursement ont été compensés par un moindre recours au dispositif.

2. Le dispositif Cap Francexport éclipsé par Cap Relais

Le dispositif Cap Francexport opéré par Bpifrance a été mis en place dans des délais très courts en avril 2020. **Le niveau d'encours au 25 septembre était de 122 millions d'euros, soit un niveau éloigné du plafond de 5 milliards d'euros** rehaussé par l'article 15 de la loi n° 202-473 du 25 avril 2020 de finances rectificative pour 2020 (LFR 3). Le tarif des primes pourrait rendre peu incitatif le dispositif. En outre, Bpi Assurance Export enregistre des retours mitigés de la part des entreprises concernant le maintien des lignes d'assurance-crédit.

Une version révisée de Cap Francexport devrait être mise en œuvre dans les prochaines semaines afin de répondre aux besoins d'un plus grand nombre d'exportateurs présentant des schémas d'exportations variés (exportateurs en direct, exportateurs clients de *factors*, créances d'exportation cédées, *etc.*), tout en laissant à l'État une maîtrise claire de son utilisation.

Au-delà des limites intrinsèques de Cap Francexport, le lancement du dispositif Cap Relais explique pour une grande part sa relative faible montée en puissance. En effet, si le dispositif de réassurance publique ligne à ligne Cap Francexport a apporté une réponse au risque de désengagement des assureurs privés pour les couvertures d'assurance-crédit individuelles, le dispositif Cap-Relais est un mécanisme de réassurance global de portefeuille qui couvre le stock d'encours des assureurs-crédits pour l'activité domestique et d'export. Le rapporteur spécial appelait de ses vœux la mise en œuvre d'un tel dispositif plus simple, plus incitatif et moins lourd administrativement pour les assureurs privés, à l'occasion de son précédent rapport ⁽¹⁾.

Opéré par la Caisse centrale de réassurance (CCR) agissant avec la garantie de l'État, Cap Relais a été élargi par l'article 34 de la LFR 3 à toutes les entreprises, y compris pour leurs opérations à l'international alors qu'il ne couvrait initialement que les risques des PME et ETI. Le schéma de réassurance est le suivant : une répartition proportionnelle des pertes et une cession des primes selon une quote-part de 75 % pour la CCR et de 25 % pour les assureurs-crédit qui conservent donc une part du risque. Les risques sont ainsi partagés à la même hauteur que les primes ce qui permet de maintenir un équilibre pour l'État avec un plafond de prise en charge par le réassureur public équivalent à cinq fois les primes cédées par les assureurs-crédits : cela permet d'éviter un envollement du coût pour les finances publiques en cas de sinistres portant sur des courants d'affaires importants.

(1) Rapport spécial n° 3011 annexe 21 de mai 2020, p. 29.

Au 2 octobre 2020, le programme Cap Relais réassurait près de 260 milliards d’euros d’encours d’assurance-crédit à la fois sur le marché domestique et à l’export, le Trésor n’étant pas en mesure de préciser la part qui revenait à l’export. Le niveau prévisionnel des primes récupérées par le réassureur public au 31 décembre 2020, serait de 254 millions d’euros.

Le coût budgétaire estimé pour l’ensemble de ces dispositifs gérés par la CCR (Cap relais mais aussi Cap et Cap+ qui couvrent l’activité domestique des entreprises) pour l’année 2021 est de 278 millions d’euros, principalement en raison du dispositif Cap Relais. Le Trésor espère ainsi un équilibre des recettes et des dépenses. Il précise « que toute prévision budgétaire est fortement dépendante des hypothèses de sinistralité de portefeuilles des assureurs-crédit qu’il est difficile d’estimer à ce stade en raison du caractère inédit de la crise et de l’engagement du maintien des encours par les assureurs-crédit prévu dans le dispositif CAP Relais qui limite les mesures de prévention et de gestion des risques qu’ils réalisent habituellement. » Le coût pour les finances publiques pourrait donc s’avérer plus élevé que prévu mais c’est le prix à payer pour ne pas risquer une interruption brutale des activités qui toucherait en particulier l’export.

3. Les autres dispositifs de soutien à l’export

Le rehaussement de la quotité garantie de 80 à 90 % sur les produits de caution et de préfinancement connaît un bilan très mitigé. Il n’a bénéficié qu’à 7 accords en garantie des préfinancements (montant couvert total de 8 millions d’euros) et 9 accords en garantie des enveloppes (montant couvert total de 5 millions d’euros) : cela ne représente que 17 % des accords en préfinancement et 10 % en caution avec une majorité de demandes issues d’une même banque.

La restructuration d’échéances sur des opérations garanties dans le secteur aéronautique et la suspension momentanée du remboursement des dettes des navires de croisière financés par les garanties publiques ont permis d’éviter une faillite généralisée dans ces secteurs. 784 millions d’euros dus entre le 1^{er} avril 2020 et le 31 mars 2021 ont été reportés sur les trois années suivantes pour le secteur de l’aéronautique et 687 millions d’euros pour la croisière ont été reportés sur les quatre ans suivants. **Ces deux secteurs particulièrement touchés doivent faire l’objet d’une attention particulière**

B. UNE DÉGRADATION DE LA SITUATION À L’EXPORT QUI POURRAIT ÊTRE CONSTATÉE EN 2021 SUR LE COMPTE DE COMMERCE 915

La dégradation de la situation à l’export produira en 2021 un résultat technique négatif de plusieurs dizaines de millions d’euros de l’assurance-crédit. Ce résultat associé à la montée en puissance des dépenses d’assurance prospection et les indemnités prévues pour Cap Francexport conduit à anticiper un déficit du compte de commerce 915 *Soutien au commerce extérieur* en 2021.

1. Le déficit inédit de l'assurance-crédit prévu en 2021

Systématiquement bénéficiaire depuis 2000 à l'exception de 2015, l'assurance-crédit a pu produire un excédent de recettes non fiscales pouvant atteindre jusqu'à 1,7 milliard d'euros en 2016. **Or, elle pourrait connaître un déficit inédit de 46 millions d'euros en 2021** selon les prévisions du Trésor retracées dans le compte de commerce 915. Le montant des indemnisations en cas de sinistre serait en effet plus que doublé : il passerait de 245 millions d'euros constatés cette année à 536 millions d'euros en 2021.

Lors des crises précédentes, la plus forte exposition au risque n'a pas produit de hausse du coût des dispositifs de garantie à l'export et ce, pour plusieurs raisons :

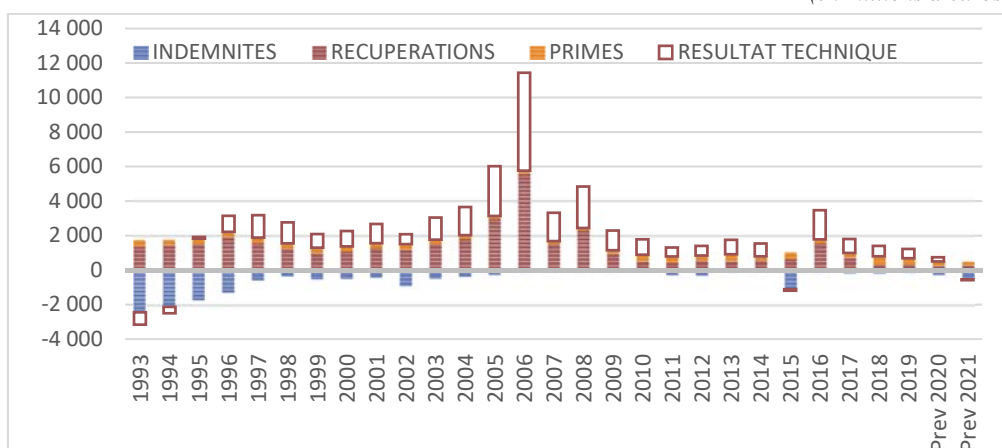
- l'augmentation des demandes génère celle des revenus de primes l'année même ;
- des décalages temporels de plusieurs années existent entre un défaut et l'indemnisation des banques par l'État et la liquidation des actifs permettant une récupération partielle de ces sommes ;
- le résultat annuel de l'assurance-crédit est relativement acyclique et ses déterminants dépendent également beaucoup des rythmes d'indemnisation et de récupération notamment liés aux accords de consolidation du Club de Paris anciens, arrivant à échéance en 2025.

Néanmoins, la crise actuelle est tout à fait inédite par rapport aux précédentes crises économiques, notamment celle de 2008. Ses conséquences sont beaucoup plus marquantes pour l'industrie navale et l'aéronautique. Or, ces deux secteurs représentent un peu moins de la moitié des encours garantis par l'assurance-crédit dont l'encours devrait atteindre environ 56 milliards d'euros fin 2020. L'accroissement des primes d'assurance lié au rythme plus soutenu des nouvelles prises en garantie les deux prochaines années dans l'aéronautique pourrait ne pas compenser les défauts à craindre dans le secteur dès 2021.

Un autre facteur explique la détérioration du résultat de l'assurance-crédit : l'initiative de suspension du service de la dette décidée dans le cadre du G20 d'avril 2020 induit un report des échéances de remboursement, les remboursements sur dettes restructurées représentant un coussin de résultats de l'ordre de 200 à 300 millions d'euros par an habituellement. Pour les pays bénéficiaires de l'initiative dont la dette ne sera pas restructurée, le rattrapage avec intérêt des échéances remportées viendra gonfler les résultats à partir de 2022.

ÉVOLUTION DU RÉSULTAT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE-CRÉDIT

(en millions d'euros)



Source : direction générale du Trésor.

2. Les conséquences budgétaires du déficit du compte de commerce Soutien au commerce extérieur attendues dans le PLF 2022

En 2021, le compte de commerce 915 regroupe 7 sections correspondant chacune à un outil spécifique de garantie à l'export, soit une de plus qu'en 2020 avec l'apparition du dispositif d'assurance-crédit de court terme Cap Francexport déjà évoqué. La spécificité du fonctionnement ce compte réside dans le fait que les primes, et les récupérations (recettes) ainsi que les indemnités (dépenses) sont enregistrées l'année même de leur versement alors que les éventuels déficits sont compensés l'année suivante via un versement du budget général en provenance du programme 114 *Appels en garantie*, pour chaque section du compte de commerce 915.

**ÉVOLUTION DU COMPTE DE COMMERCE
SOUTIEN FINANCIER AU COMMERCE EXTÉRIEUR EN 2021 ⁽¹⁾**

(en millions d'euros)

Section	PLF 2020		PLF 2021	
	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
Section 1 - Assurance-crédit et assurance-investissement	707	644	490	536
<i>Dont primes et commissions d'engagement (recettes)</i>	345	—	305	—
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	—	245	185	—
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	362	399	—	536
<i>Dont versement du/au budget général</i>	—	—	—	—
Section 2 - Assurance-prospection	87,5	146	141	151
<i>Dont primes (recettes)</i>	9	—	9	—
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	37	—	25	—
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	0	146	—	151
<i>Dont versement du/au budget général</i>	41,5	—	107	—
Section 3 – Change	24	24	11	10
<i>Dont primes (recettes)</i>	1	—	1	—
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	7	—	7	—
<i>Dont solde bénéficiaire/déficitaire des opérations de couverture</i>	15	15	2	2
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	—	9	—	8
<i>Dont versement du budget général (recette)</i>	1	—	1	—
Section 5 - Risque exportateur	11	5	11	13
<i>Dont primes (recettes)</i>	4	—	5	—
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	1	—	1	—
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	—	5	—	13
<i>Dont versement du budget général (recette)</i>	6	—	5	—
Section 7 – Cap Francexport et Cap Francexport+	—	—	7	24
<i>Dont primes (recettes)</i>	—	—	7	—
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	—	—	—	—
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	—	—	—	24
<i>Dont versement du budget général</i>	—	—	—	—
Total (hors section 6 – Financement de la construction navale)	829,5	819	660	734

Source : commission des finances, d'après les documents budgétaires.

Le déficit de 74 millions d'euros hors financement de la construction navale en 2021 est lié principalement :

– à la dégradation de la conjoncture qui causera le déficit de l'assurance-crédit décrit (46 millions d'euros) ainsi que celui du nouveau dispositif Cap Francexport dont le déficit devrait atteindre 17 millions d'euros en 2021 ;

– au plan de relance qui propose d'accroître les moyens octroyés à l'assurance prospection dont le déficit se creusera dès 2021.

Dans les deux cas, les déficits constatés ne feront donc l'objet d'un versement en compensation du budget général qu'en 2022.

(1) La section 4 « risque économique » est en extinction, aucunes recettes ni dépenses n'étant prévues sur ce dispositif pour 2021.

II. UN PLAN DE RELANCE INDISPENSABLE POUR L'EXPORT

Le 28 septembre dernier, les mesures du plan de relance ont été dévoilées. L'action n° 3 du programme 363 *Compétitivité* de la mission *Plan de relance* décline ainsi les différentes mesures de ce plan de soutien pour l'export.

Le Gouvernement affiche une enveloppe de 247 millions d'euros sur deux ans dont 155,9 millions d'euros en AE et 122 millions d'euros en CP en 2021. Le rapporteur se félicite de cet engagement significatif pour l'export qu'il appelle de ses vœux depuis longtemps. Sa pertinence est due pour une grande part aux travaux du groupe de travail « SOLEX » (Solutions pour l'export) qui a réuni l'ensemble des acteurs de l'export : les conseillers extérieurs du commerce extérieur, Business France, Bpifrance, CCI France, CCI FI, Medef international, OSCI/Fabrique de l'exportation, ICC France et ECTI, *etc.*

Il est à noter, qu'à l'exception de la dotation exceptionnelle reçue par Bpi Assurance Export pour ses investissements et les moyens à dégager pour faire face au surcroît d'activité, l'ensemble de ces crédits seront directement fléchés vers les entreprises et les nouvelles actions mises en œuvre par la TFE. Certaines mesures comme le chèque relance export sont déjà mises en œuvre par Business France.

Le tableau présente ci-dessous l'ensemble des actions du plan de relance pour l'export en 2020/2021 financés par différents canaux budgétaires dès la LFR 3 :

– les crédits de la LFR 3 (6,5 millions d'euros en AE/CP pour Business France et 1,8 million d'euros en AE/CP pour Bpi Assurance Export) ;

– les crédits inscrits à l'action 3 du programme 363 dans le PLF 2021 (103,9 millions d'euros en AE et 69,6 millions d'euros en CP) ;

– la dotation supplémentaire de 52 millions d'euros pour l'assurance-prospection sur le programme 114 *Appels en garantie de l'État*.

CRÉDITS DU PLAN DE RELANCE POUR L'EXPORT EN 2020/021

(en millions d'euros)

	AE	CP
Chèques relance export	33	33
Chèques VIE	17,4	17,4
Actions de communication en France et à l'étranger	11,6	11,6
Soutien temporaire à Business France pour le déploiement du plan de relance	4,8	4,8
Renforcement des moyens humains et informatiques de Bpi Assurance export	15,4	8,6
FASEP	30	2,5
Renforcement du budget consacré à l'assurance prospection	52	52
TOTAL	112,2	77,9

Source : commission des finances, d'après les documents budgétaires.

Le rapporteur remarque que l'enveloppe affichée de 52 millions d'euros pour l'assurance prospection ne correspond pas réellement à l'augmentation du budget de l'assurance prospection à court terme mais plutôt à la sécurisation des crédits du dispositif financé exclusivement *via* le programme 114 alors que depuis 2020 une partie des surplus de l'assurance-crédit était recyclée pour compenser le déficit de l'assurance prospection.

Nonobstant cet effet d'affichage, le rapporteur reconnaît et salue l'augmentation réelle du budget de l'assurance prospection pour les trois prochaines années.

A. LE CHÈQUE RELANCE EXPORT

33 millions d'euros en CP sont alloués au dispositif du « chèque relance export ». Un objectif de 15 000 prestations subventionnées est ainsi fixé par le projet annuel de performance du programme 363.

1. Un dispositif simple et très avantageux pour les entreprises

Le chèque relance export (CRE) constitue une aide directe aux entreprises qui souhaitent bénéficier d'une prestation d'accompagnement à l'international. Il sera utile aux TPE et PME qui envisagent d'opérer une première approche des marchés étrangers.

Dans la limite de 50 % du coût de la prestation, l'aide peut atteindre :

- 2 500 euros pour la participation à un Pavillon France à un salon sur l'étranger ;
- 2 000 euros pour une prestation d'accompagnement individuelle ;
- 1 500 euros dans le cas d'une prestation d'accompagnement collectif.

Une entreprise ne peut bénéficier de la procédure que pour 4 dossiers au maximum.

Business France est le répartiteur du CRE et s'appuie sur un outil informatique dédié : cela permet de garantir la neutralité de l'opérateur et la séparation entre Business France, prestataire potentiel pouvant être choisi par les entreprises, et Business France, répartiteur du CRE. **Les entreprises sont libres du choix du prestataire qui devra, pour seule condition, assurer la prestation en français.** Business France sera évidemment vigilant à limiter les abus et à évaluer *a posteriori* la capacité de projection des entreprises à l'étranger par des acteurs privés par rapport à ses propres équipes.

Lancé le 1^{er} octobre, le dispositif connaît un succès rapide alors que la campagne de communication doit encore débiter, signe qu'il répond à une demande réelle des entreprises : une centaine de CRE ont été attribués dès la première semaine d'octobre.

2. La participation aux salons enfin rendue accessible pour les TPE-PME

Le rapporteur a déjà eu l'occasion lors de ses précédents rapports de souligner l'avantage comparatif des entreprises italiennes et allemandes dans l'accès aux salons internationaux comparativement à leurs homologues françaises. Le chèque de 2 500 euros constitue une aide significative importante qui vient quelque peu rééquilibrer la donne. **Cette mesure est cruciale tant on sait l'importance des salons pour l'internationalisation des entreprises : 57 % des entreprises qui participent à un salon y génèrent directement des nouveaux courants d'affaires** ⁽¹⁾.

Par ailleurs, plusieurs régions ont développé des programmes d'aides ou proposent un abondement des offres de la TFE pour la participation PME aux salons internationaux. Dans le cadre du plan de relance, Auvergne Rhône-Alpes abonde par exemple le chèque export à hauteur de 1 000 euros pour les entreprises de moins de 50 salariés : 380 000 euros sont ainsi alloués au dispositif. Dans le cas présent, le financement du CRE cumulé aux aides régionales permet de couvrir une part significative du coût de participation à un salon.

(1) Source : Business France.

B. LE BUDGET DE L'ASSURANCE PROSPECTION RENFORCÉ

Le rapporteur a déjà exprimé lors de ses précédents rapports son vif attachement à la procédure d'assurance prospection (AP), particulièrement utile pour les PME-TPE qui se lancent à l'international. Il n'a pas cessé de chercher à en garantir le financement.

1. Un budget de l'AP sanctuarisé pour les prochaines années

Le plan de relance répond aux principales attentes puisqu'est garanti durant les trois prochaines années un budget à Bpi Assurance Export permettant d'attribuer 1 500 assurances prospection par an contre 1 000 aujourd'hui : plus de 900 millions d'euros environ seront consacrés à l'assurance prospection ces trois prochaines années. L'accroissement des moyens octroyés à l'assurance prospection dans le cadre du plan de relance permettra d'abaisser les seuils de l'assurance prospection pour accompagner les PME de taille réduite et les faire bénéficier d'un accompagnement personnalisé.

ÉVOLUTION DU BUDGET ACCORDÉ À BPI ASSURANCE EXPORT POUR L'ASSURANCE AVANT ET APRÈS PLAN DE RELANCE

(en millions d'euros)

	2020	2021	2022	2023
Budgets conclus couverts (prévisions avant plan de relance)	285	262	256	-
Budgets couverts conclus (prévisions après plan de relance)	243	275	314	314

Source : Bpi Assurance Export, commission des finances de l'Assemblée nationale.

2. La création d'une nouvelle formule pour les TPE

Les TPE et PME primo-exportatrices qui se lancent à l'export ont besoin d'un accompagnement sur mesure : ce sera le cas avec le lancement d'une nouvelle assurance prospection accompagnement (APA) qui sera cogérée par Business France et Bpifrance.

Son lancement opérationnel est prévu début 2021. Plafonné à 40 000 euros, ce produit à destination des entreprises clientes de la TFE leur permettra de bénéficier d'une prestation de préparation et de conseil à l'international, assurée par la Team France Export ou par des acteurs privés.

Ce suivi personnalisé et renforcé de ces entreprises, obligatoire pour s'assurer que les dépenses soient utilement engagées, permettra d'accroître les chances de réussite du projet de déploiement international de ces TPE et PME.

500 entreprises devraient pouvoir être accompagnées dès la première année.

C. LA CRÉATION D'UN CHÈQUE VIE

Dans une optique de relance, le volontariat international à l'étranger répond à deux enjeux majeurs :

– montrer à la jeunesse, y compris dans les quartiers prioritaires, que les entreprises comptent sur elles alors que 80 % des ETI annoncent ne pas maintenir les prévisions d'embauche en 2021 ;

– offrir un outil très avantageux pour les entreprises pour se développer à l'étranger (absence de cotisations sociales et de fiscalité sur l'indemnité versée au volontaire).

Le plan de relance prévoit une enveloppe de 17,4 millions d'euros pour financer l'envoi de 3 000 VIE supplémentaires, limités à 2 VIE par entreprise sur la période 2020-2021. Cela rehausse à 6 255 l'objectif total de départs en 2021 pour Business France.

Par ailleurs, on sait combien il est important d'adopter une approche par filière encore plus dans un contexte où de nouveaux besoins et opportunités pourraient apparaître. La coalition d'entreprises qui a longtemps fait défaut aux entreprises françaises est cruciale : Business France a proposé de mettre à disposition 30 VIE filières jouant un rôle d'ambassadeur local et de représentation de la filière avec un financement assuré par l'État ; ils seront affectés auprès des bureaux de la TFE à l'étranger. Toujours dans une logique de coopération, les mutualisations de VIE pour les TPE/PME proposant leur portage seront renforcées via les CCI FI ou les organismes qui gèrent déjà le suivi des VIE à temps partagé.

Au regard des conditions sanitaires, il a été rendu possible de démarrer le VIE en France afin de permettre un temps renforcé de formation et d'intégration dans la limite de 182 jours par an.

D. LE RENFORCEMENT DU FASEP

Le plan de relance comporte également une enveloppe de 30 millions d'euros en AE et de 2,5 millions d'euros en CP concernant le Fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP) sur le programme 363 qui s'ajoute à la dotation de 25 millions d'euros portée par le programme 110 *Aide économique et financière au développement*.

Le doublement de l'aide du FASEP en AE doit permettre d'aider les exportateurs, en priorité les PME, à se positionner à moindre coût sur les projets d'infrastructures en aval dans les pays émergents.

Le FASEP peut financer une étude de faisabilité ou un démonstrateur de technologies « vertes ». Le montant de l'aide ou de l'avance remboursable est modulé entre 100 000 et 800 000 euros pour des projets comportant 85 % de valeur ajoutée française, à destination des acteurs publics locaux.

E. LA NÉCESSITÉ DE PÉRENNISER CES MOYENS AU-DELÀ DE 2022

Le rapporteur est conscient que, considérant la volatilité de la situation, une certaine souplesse dans la ventilation des crédits doit être consentie pour répondre aux besoins des entreprises au plus près du terrain. L'important est que ces crédits soient engagés et consommés de façon efficace et rapide pour permettre le redéploiement des entreprises à l'étranger dès 2021.

Il se pourrait qu'une partie de ces crédits ne soit pas consommée en 2021 au regard de la condition sanitaire : des annulations de salons sont annoncées, l'envoi de VIE à l'étranger reste encore complexe pour les entreprises, tout comme les voyages d'affaires. **Même si les prestations numériques de la TFE sont appelées à monter en puissance, elles ne pourront jamais remplacer un salon ou un voyage d'affaires. Dans ces conditions, le rapporteur souhaite qu'un engagement clair soit pris pour reporter ces crédits en 2022 s'ils n'étaient pas totalement consommés en 2021.**

Par ailleurs, le rapporteur remarque que le budget de l'assurance prospection permettant de délivrer 1 500 contrats par an n'est assuré que pour les trois prochaines années : il enjoint le Gouvernement à s'engager pour une stratégie de long terme concernant l'assurance prospection au-delà du plan de relance.

III. UNE ACTION INDISPENSABLE DES ACTEURS DE L'EXPORT EN 2021

Si la création de la TFE et la rationalisation du réseau international de Trésor conduisent à baisser dans la durée les moyens conférés aux acteurs de l'export, une action intégrée et coordonnée est nécessaire en 2021 pour compenser cette baisse et donner au plan de relance pour l'export sa pleine puissance.

A. MALGRÉ DES MOYENS LIMITÉS ATTRIBUÉS AUX ACTEURS DE L'EXPORT ...

Le rapporteur estime qu'une attention particulière doit être portée aux moyens de fonctionnement des différents acteurs du soutien à l'export : si les synergies créées constituent des gisements d'économie, la capacité de la TFE et de tous les acteurs de l'export ne devrait pas être affaiblie.

1. La poursuite de la rationalisation des moyens du Trésor

La trajectoire de baisse des ressources pour la direction générale du Trésor dans le cadre de la réforme des réseaux de l'État à l'étranger (Action publique 2022) se poursuit : elle doit permettre la diminution de 10 % de la masse salariale des agents de la France à l'étranger entre 2018 et 2022.

Les moyens inscrits sur le programme 305 *Stratégie économique et fiscale* dont dispose le Trésor sont de 145,3 millions d’euros en CP dans le PLF 2021, soit 2,2 millions d’euros de moins qu’en LFI 2020. Les crédits de l’action n° 1 alloués à l’administration centrale atteignent 79,7 millions d’euros soit 0,2 million de moins qu’en 2020. La baisse est donc principalement portée par le réseau international de la direction du Trésor. Elle atteint 2,1 millions d’euros dont 1,6 million d’euros pour la masse salariale avec la réduction du nombre d’ETPT qui passe de 543 en LFI 2020 à 502 prévus dans le PLF 2021.

ÉVOLUTION DES CRÉDITS À DESTINATION DU RÉSEAU INTERNATIONAL DU TRÉSOR

(en millions d’euros)

Crédits de paiement (CP) de l’action 02 du programme 305	2018	2019	LFI 2020	PLF 2021	Évolution 2018-2021
		86,4	69,9	67,7	65,6

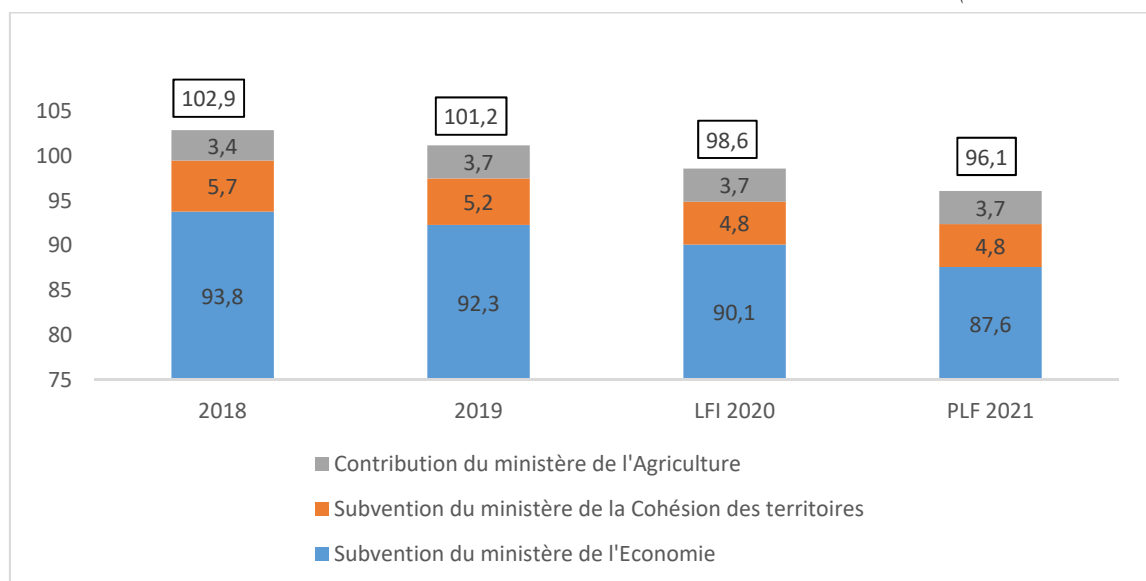
Source : documents budgétaires.

Cette réduction des forces vives du réseau international du Trésor, aussi continue que significative, n’empêche pas une agilité du réseau dans ses redéploiements dans un souci d’adaptation aux évolutions économiques mondiales : dans les prochains mois, est prévue la réouverture du service économique de Tachkent et d’une antenne à Ho Chi Minh Ville par le redéploiement de deux agents.

2. La baisse des subventions publiques bénéficiant à Business France maintenue malgré la crise sanitaire

ÉVOLUTION DES SUBVENTIONS POUR CHARGES DE SERVICE PUBLIC OCTROYÉES À BUSINESS FRANCE DEPUIS 2018

(en millions d’euros)



Source : commission des finances, d’après les documents budgétaires.

Les ressources propres de l'opérateur ont diminué de 26 % en 2020 et devraient atteindre 79,4 millions d'euros au lieu de 107,8 millions d'euros prévus dans le budget initial. Cette chute engendre ainsi une baisse de 12,5 millions de la marge opérationnelle ainsi ventilée :

- 4,5 millions d'euros par la baisse de l'activité VIE qui pourrait s'accroître en 2021 ;
- 4 millions d'euros au titre des événements (salons) annulés ou reportés ;
- 3,6 millions au titre des prestations individuelles non demandées.

Le budget déficitaire est ainsi estimé à 8,2 millions d'euros en 2020. Il ne sera pas compensé par l'État, ce que le rapporteur regrette. Il est difficilement compréhensible, dans ce contexte, que la trajectoire de baisse des ressources publiques n'ait pas été interrompue en 2021 (– 2,5 millions d'euros). **Avec la baisse des recettes VIE prévisible en 2021 si la crise sanitaire perdure, une forte vigilance devra être portée à la situation financière de Business France.**

Le rapporteur souhaite souligner les efforts importants consentis par l'opérateur pour traverser la crise. Qu'il s'agisse de l'enveloppe de 6,5 millions d'euros ouverte en LFR 3 ou la dotation de 6,8 millions d'euros dans le cadre du plan de relance, les crédits supplémentaires de fonctionnement accordés à Business France en 2020 et 2021 ne financent que des actions nouvelles à destination des entreprises.

3. La trajectoire de baisse des ressources affectées CCI France ralentie

Les chambres de commerce et d'industrie (CCI) ont connu une diminution de plus de moitié des recettes de la taxe pour frais de chambres (TFC) depuis 2013. Le plafond de cette taxe affectée qui comprend deux composantes conformément à l'article 1600 du code général des impôts (la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises, la TA-CVAE, et la taxe additionnelle à la cotisation foncière des entreprises, la TA-CFE) a été systématiquement abaissé ces dernières années. Il est passé de 1,368 milliard d'euros en 2013 à 575 millions d'euros en 2020.

Le rapport remis par CCI France relatif à la situation financière du réseau des CCI en application de l'article 59 de la loi n° 2019-1479 de finances pour 2020 montre la non-soutenabilité des baisses envisagées pour 2021 et 2022 (200 millions d'euros). **La crise sanitaire a rendu impossible le développement des ressources propres devant compenser la baisse de la taxe affectée et le solde budgétaire des CCI s'est ainsi aggravé de 223 millions d'euros en 2020.**

Grâce à la mobilisation des parlementaires, le plafond de la TFC affectée aux CCI a été rehaussé de 100 millions d'euros en 2020 par l'article 18 de la LFR 3. Suite aux annonces du ministre de l'économie, des finances et de la relance, le plafond de taxe affectée est maintenu en 2021 au niveau prévu initialement pour 2020. Pour l'export, il est crucial que les CCIR disposent de moyens suffisants.

Dans le cadre du contrat d'objectifs et de performance (COP) qui lie CCI France à l'État depuis le 15 avril 2019, CCI France définit un « tunnel » incluant un plancher et un plafond de TFC devant être affecté par chaque CCIR à la mission correspond à l'axe n° 3 du COP : « l'accompagnement des entreprises à l'international ». En 2019, la TFC plafond atteint 11 % et la TFC plancher s'établit à 7 %. Ce tunnel déterminé, le contrat d'objectifs et de moyens (COM) de chaque CCIR fixe un objectif compris entre la TFC plafond et la TFC plancher.

Le rapporteur note ainsi qu'en 2019, quatre CCIR consacraient une part de leur ressource TFC inférieure au plancher de 7 %. Une attention particulière devra être portée au respect des planchers à l'avenir.

PART DE LA TFC ATTRIBUÉE À L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES À L'INTERNATIONAL (AXE N° 3 DU COP) EN 2019

Auvergne-Rhône-Alpes	8,71 %
Bourgogne Franche-Comté	7,50 %
Bretagne	6,43 %
Centre Val-de-Loire	11,32 %
Corse	8,07 %
Grand Est	7,99 %
Hauts de France	9,53 %
Ile-de-France	9,59 %
Normandie	6,33 %
Nouvelle-Aquitaine	5,75 %
Occitanie	4,37 %
Pays-de-la-Loire	7,58 %
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	5,32 %

Source : CCI France.

4. Des moyens supplémentaires attribués à Bpi Assurance Export dans le cadre du plan de relance

La rémunération de Bpifrance Assurance Export sur le programme 134 pour sa gestion des garanties publiques à l'export est en très faible hausse de 0,4 million d'euros, atteignant 51,7 millions d'euros dont 5 millions d'euros pour ses projets d'investissement informatique.

Une enveloppe de 1,8 million d'euros a été accordée par la LFR 3, permettant à la filiale de Bpifrance de recourir à une quinzaine de personnels supplémentaires et à des prestataires pour assurer le surplus d'activité lié à la crise (gestion des sinistres et des restructurations, suivi de Cap Francexport, suivi des dossiers « grands comptes » et des dossiers d'assurance prospection, *etc.*).

Le rapporteur salue l'enveloppe exceptionnelle de 6,8 millions d'euros de CP accordée en 2021 dans le cadre du plan de relance (action n° 3 du programme 363) pour effectuer les investissements trop souvent retardés dans les projets informatiques nécessaires à la digitalisation des offres (4,3 millions

d'euros) et répondre au surcroît d'activité lié à l'action contracyclique de Bpi Assurance Export (2,5 millions d'euros). **Le rapporteur souhaite que ces crédits soient engagés rapidement dès le début de l'année 2021 pour permettre une avancée rapide des projets.**

5. Les CCI françaises à l'international : les grandes oubliées du plan de soutien et de relance à l'export

Le réseau des CCI françaises à l'international (CCI FI) couvre 96 pays avec 125 chambres et regroupe plus de 38 500 entreprises adhérentes. À l'étranger, les CCI FI sont devenues le partenaire privé principal de la TFE, avec la moitié des chambres consulaires (61 CCI FI) impliquées, selon trois modalités différentes :

– la concession de service public dans les six pays où Business France s'est totalement retiré (Belgique, Hongrie, Norvège, Maroc, Philippines, Singapour). Ce nombre est appelé à croître dans les prochaines années ;

– le marché public de service dans les trois pays où Business France maintient une activité mais délègue plusieurs activités aux CCI FI (Japon, Hong Kong et Russie) ;

– le référencement dans plus de 50 pays où la TFE opère un fléchage des entreprises vers des acteurs privés référencés. C'est le cas dans les pays où Business France ne s'est pas implanté pour le référencement « amorçage » (19 CCI FI) ou dans les pays dans lesquels les CCI FI apportent une aide aux entreprises complémentaire à celle Business France dans des domaines où l'opérateur public ne propose pas de services : le droit et la fiscalité, la gestion des filiales, la représentation commerciale ainsi que l'hébergement et la domiciliation.

Les CCI FI assurent donc directement ou indirectement le suivi du service public du soutien à l'export à l'étranger dans une soixantaine de pays. Or, ces chambres ont particulièrement souffert de la crise sanitaire et de l'arrêt de l'économie. Pour l'immense majorité d'entre elles, elles ne bénéficient pas dans leur pays d'implantation des dispositifs équivalents au soutien apporté par l'État pour les entreprises en France (PGE, activité partielle, *etc.*).

La perte globale de chiffre d'affaires pour les CCI françaises à l'étranger est de l'ordre de 50 %, soit environ 28 millions d'euros. Près d'une centaine d'emplois (soit 8,5 % du total) seraient déjà détruits. Certaines d'entre elles font déjà face à des difficultés importantes de trésorerie, d'autres les rejoindront dans quelques mois. L'activité de centres d'affaires, très appréciée des TPE/PME au tout début de leur implantation et l'installation de VIE sont remises en cause.

Dans ce contexte, le rapporteur s'étonne que les CCI FI n'aient pas été rendues éligibles au prêt garanti par l'État. Les prêts garantis sont certes réservés aux entreprises immatriculées en France conformément à l'article 6 de la loi du 23 mars 2020 de finances rectificative pour 2020 mais il devrait être envisageable de contourner cette règle formelle, en passant par une entité basée sur le sol français pour permettre aux entités membres du réseau CCI FI qui sont en difficulté d'avoir accès au PGE. Le rapporteur souligne que les montants de PGE nécessaires sont faibles (moins de 5 millions d'euros). Il rappelle que les CCI FI sont des associations privées de droit local, structurellement rentables, et qui disposent de moins de 1 % de ressources publiques y compris lorsqu'elles sont concessionnaires du service public de la TFE.

Enfin, dans la continuité des actions de modernisation de la TFE, il serait judicieux de permettre aux CCI FI de poursuivre les investissements dans le domaine digital.

B. LA MOBILISATION GÉNÉRALE EST PRIMORDIALE EN 2021

Le déploiement progressif de la TFE en 2019 a constitué un progrès significatif pour les entreprises qui n'ont dorénavant plus qu'un seul interlocuteur, le conseiller international, au sein d'un guichet unique dans chaque région. Cet interlocuteur, spécialisé dans le secteur d'activité des entreprises est plus apte à apporter une aide sur mesure. Les premiers effets de la TFE ont été ainsi visibles dès 2019, 12 724 PME et ETI distinctes ont été préparées et projetées à l'export par la TFE en 2019 contre 10 343 en 2018, soit une hausse de 23 %.

Cette dynamique de projection à l'export devant générer de nouveaux contrats d'affaire a été cassée par la crise sanitaire. La TFE et l'ensemble des acteurs ont cependant été au rendez-vous comme le rapporteur spécial le montrait dans son rapport précédent. L'objectif à plus long terme doit toujours être celui d'atteindre un nombre de 200 000 entreprises exportatrices.

La TFE devra continuer à se déployer à l'étranger, où le référencement des partenaires privés s'accéléra en dehors des 53 pays déjà couverts là où elle n'est pas présente et, en France, dans les Outre-mer, où les deux dernières conventions devront être signées.

1. Une action de communication numérique de la TFE à accentuer

La TFE a montré pendant la crise sanitaire sa capacité à se déployer pleinement sur le terrain du numérique. Ce mouvement sera poursuivi en 2021. **La volatilité accrue des marchés en sortie de crise rend stratégique le besoin d'information et de veille pour les exportateurs.** Dans ce contexte, un renforcement de l'offre d'information et de veille internationale, déjà initiée depuis le printemps dernier *via* la carte interactive en temps réelle « Info Live Marchés », est nécessaire.

L'approche sectorielle doit être renforcée (bibliothèque de documents sectoriels, alertes marché et « business opportunities », panorama actualisé des projets et appels d'offres sur un couple secteur/pays, webinaires). Chaque plateforme régionale pourrait disposer d'un espace digital sécurisé et personnalisé afin que chaque entreprise puisse découvrir les opportunités qui lui sont le plus adaptées.

Enfin les moyens de communication mis à disposition de Business France dans le cadre du plan de relance doivent être l'occasion d'organiser un « électrochoc de l'international » en France. Une série d'évènements, vraisemblablement sous un format digital, pourrait être organisée pour informer les PME et EI sur l'évolution des marchés mondiaux et les accompagner concrètement dans une démarche de projection à l'international.

2. Une intégration des régions et Bpifrance à renforcer

Si le cœur de la TFE est composé des 200 conseillers internationaux des CCIR et des 40 conseillers Business France, les régions et Bpifrance sont des acteurs à part entière de la TFE.

a. Bpi Assurance Export

Bpifrance occupe une place particulière dans le TFE puisqu'elle cible davantage les PME et ETI à fort potentiel de croissance là où les CCIR sont davantage en relation avec les PME. La hausse du nombre de PME ayant accès aux procédures de Bpi Assurance Export en 2019 montre une évolution à l'œuvre dans l'action de Bpifrance et sa capacité à s'adresser à de nouveaux acteurs économiques.

Le plan de relance peut être l'occasion d'amplifier ce mouvement et de renforcer la collaboration entre les agents de Bpifrance et les conseillers internationaux, notamment grâce à l'assurance prospection accompagnement (APA) opérée par Bpi Assurance Export. Ce dispositif intéressera les PME de moins de 50 employés, cœur de cible de l'accompagnement à l'international des CCI.

Il est important que le lien CCI-Bpifrance soit solidifié dans les régions pour que les CCI puissent mieux présenter les types de financement disponibles et accompagner les PME dans le cadre de l'assurance prospection reconfigurée à leur destination. Bpifrance a déjà intégré et formé les chargés d'affaires Business France à tous les produits financés de la gamme export, tout comme les équipes de Bpifrance l'ont été pour les prestations d'accompagnement. **L'objectif est bien que le couple financement/accompagnement soit évoqué à chaque rendez-vous avec une entreprise que ce soit par un conseiller des CCIR ou de Business France ou par un collaborateur de Bpifrance.**

Actuellement, 70 collaborateurs de Bpifrance en région sur 600 sont spécifiquement dédiés à l'international dans les délégations stratégiques. Il serait bon de renforcer cette présence et de renforcer l'attention au soutien à l'international y compris en dehors des délégations stratégiques (Bordeaux, Strasbourg, Toulouse, etc.).

b. Les régions

L'action des régions pour le développement du commerce extérieur des entreprises implantées sur leur territoire connaît des modalités et des degrés d'investissement variables.

La Bretagne a par exemple conservé un mode opératoire propre sans être totalement intégré à la TFE. Bretagne Commerce International (BCI) est ainsi une association chargée par la région et la CCIR Bretagne d'apporter un soutien aux entreprises sur les marchés extérieurs et de suivre les questions liées à l'attractivité. Elle joue le rôle de « guichet unique » pour les entreprises exportatrices de la région, ailleurs joué par la TFE.

Concernant le soutien financier à l'export, l'investissement politique et financier des régions semble encore très inégal selon les régions. Le rapporteur souhaite rappeler la responsabilité et l'importance des régions dont le rôle économique a été renforcé depuis la loi NOTRe du 7 août 2015. **Comme il a souhaité développer un *benchmarking* des systèmes d'aides à l'export dans les pays voisins de la France dans l'Union européenne, le rapporteur aimerait que soit établi un tableau comparatif des financements attribués à l'export et des différents dispositifs proposés aux TPE-PME, travail qui a déjà été initié par Business France.**

FINANCEMENT PUBLIC DES RÉGIONS POUR LE SOUTIEN À L'EXPORT EN 2019 HORS OUTRE-MER SELON LES DONNÉES PROVISOIRES DE BUSINESS FRANCE

(en millions d'euros)

Auvergne-Rhône-Alpes	8
Bourgogne-Franche-Comté	1,6
Bretagne	4,2
Centre-Val de Loire	2,5
Corse	0,3
Grand Est	4,6
Hauts-de-France	1,8
Île-de-France	-
Normandie	6,5
Nouvelle Aquitaine	4,5
Occitanie	12
Sud Provence-Alpes-Côte-d'Azur	1,4
Pays de la Loire	4

Source : Business France.

3. Un meilleur pilotage des équipes

Le rapporteur constate que le projet TFE a été suffisamment fort pour entraîner une adhésion des équipes des CCIR et de Business France autour d'un projet commun au-delà du périmètre de leur propre structure d'origine.

Pour Business France, trois axes d'amélioration existent pour gagner en efficacité :

- un meilleur alignement des intérêts des organisations autour de l'objectif commun et central de projeter davantage d'entreprises à l'étranger et de générer de nouveaux contrats d'affaires ;

- la **mise en place d'un système de prime à la performance pour les conseillers Internationaux des CCIR** comme cela se fait pour les équipes de Business France ;

- une meilleure unification du management et de l'animation des équipes communes de conseillers qu'ils proviennent des CCIR ou de Business France.

4. Un enrichissement de la GRC (Gestion de la relation client) à poursuivre

L'outil informatique CRM OneTeam lancé en 2019 est un outil important pour renforcer l'efficacité du dispositif public export et la solidarité entre les partenaires de la TFE y compris à l'étranger avec le réseau international de Business France et les six concessions de service public des CCI FI.

La base client de la GRC contient déjà 130 000 entreprises françaises, soit environ 75 % du tissu exportateur. Depuis février 2020, OneTeam est aussi devenu la GRC de Business France Invest : la base intègre désormais 90 000 entreprises étrangères en plus des 130 000 entreprises exportatrices françaises.

Au-delà de la constitution d'une base client élargie, une deuxième étape est en voie d'être achevée : l'utilisation de l'outil pour la vente des prestations Team France Export *via* ses différentes fonctionnalités (accès direct au catalogue des prestations et services TFE, établissement d'un devis, validation hiérarchique de l'offre commerciale, édition et envoi des documents commerciaux et enregistrement des devis acceptés). Les équipes de la TFE ont toutes été formées depuis fin septembre, la phase de déploiement sera achevée début 2021.

Par ailleurs, les équipes des conseillers internationaux de la TFE portent en 2021 des objectifs spécifiques de qualification des entreprises de leur portefeuille, ce qui permet d'enrichir la GRC commun avec le profil et les besoins de préparation des entreprises à l'export et de projection (étude de marché et prospection notamment) pour favoriser le développement de courants d'affaires sur les marchés étrangers.

EXAMEN EN COMMISSION

Au cours de sa réunion du jeudi 22 octobre 2020, la commission des finances a examiné les crédits de la mission Économie et du compte spécial Prêts et avances à des particuliers ou à des organismes privés.

Le compte rendu de cette réunion sera prochainement disponible sur le site de l'Assemblée nationale.

Suivant les recommandations des rapporteurs, la commission a adopté les crédits de la mission, après avoir adopté un amendement de M. Xavier Roseren et Valéria Faure-Muntian, rapporteurs spéciaux (CF 1259) visant à financer l'activité de garantie des prêts aux entreprises de BPiFrance. L'amendement crée à cet effet un nouveau programme Financement des entreprises au sein de la mission Économie, doté de 10 000 euros en AE comme en CP.

Elle a également adopté les crédits du compte spécial Prêts et avances à des particuliers ou à des organismes privés.

LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LE RAPPORTEUR SPÉCIAL

CCI France international

- M. Charles Maridor, déléguée générale
- Mme Charafa Chebani, directrice Business Development

CCI France *

- Mme Sandrine Wehrli, directrice générale déléguée
- M. Philippe Bagot, directeur international
- M. Pierre Dupuy, chargé de mission relations avec le Parlement

Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CNCCE)

- M. Alain Bentéjac, président du comité national
- M. Emmanuel Montanié, directeur général

Business France

- M. Christophe Lecourtier, directeur général
- M. Pascal Lecamp, directeur des Relations parlementaires et Coopération internationale

Bpi Assurance Export

- M. Pedro Novo, directeur exécutif en charge de l'Export
- M. François Lefebvre, directeur Assurance Export
- Mme Sarah Madani, chargée de relations institutionnelles.

Direction générale du Trésor (DGT)

- M. Bertrand Dumont, directeur général adjoint
- Mme Magali Cesana, secrétaire générale adjointe
- M. Gabriel Cumenge, sous-directeur du financement international des entreprises
- M. Baptiste Ledan, conseiller parlementaire

** Ces représentants d'intérêts ont procédé à leur inscription sur le registre de la Haute Autorité pour la transparence de la vie publique.*