



# Évaluation du soutien public aux exportations

MM. Jean-Christophe FROMANTIN et  
Patrice PRAT, rapporteurs

4 juillet 2013



# Introduction

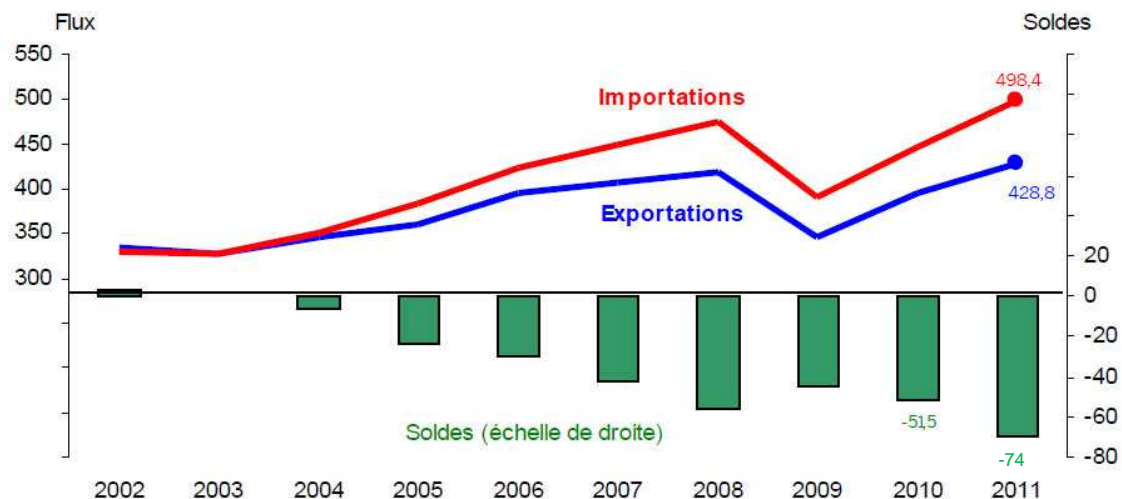
- Depuis février 2013 : **116 personnes** entendues au cours de 24 auditions, 2 déplacements en région, 2 déplacements à l'étranger (Bruxelles et Turquie), et 2 tables rondes. 1 questionnaire adressé aux conseils régionaux sur leurs dispositifs de soutien aux exportations.
- Focus sur des problématiques spécifiques au cours des 2 tables rondes
  - Le 29 avril 2013 sur **l'impact du développement du e-commerce sur les exportations** avec des chefs d'entreprises, professionnels du secteur et représentants de l'administration.
  - Le 16 mai 2013 sur **les PME à l'export** avec des chefs d'entreprises ayant connu des expériences variées.
- Un contexte de réforme
  - La ministre du Commerce extérieur a présenté fin 2012 le nouveau concept stratégique de la France en matière d'export appuyé sur des **couples pays – secteurs (les 4 « mieux »)** ;
  - En décembre 2012, **rapport de Mme Claude Revel** pour « *Développer une influence normative internationale stratégique pour la France* » ;
  - En janvier 2013, lancement d'une **mission sur « la marque France »**, confiée à M. Philippe Lentschener (conclusions attendues fin 2013) ;
  - En mars 2013, lancement d'une **évaluation des dispositifs d'appui à l'internationalisation de l'économie française dans le cadre de la modernisation de l'action publique (MAP)**, confiée à MM. Alain Bentéjac et Jacques Desponts, dont les conclusions ont été rendues publiques le 26 juin. **Les arbitrages du Gouvernement sont prévus pour le Comité interministériel de modernisation de l'action publique (CIMAP) du 17 juillet prochain.**



**I.- Le diagnostic :  
des dispositifs de soutien  
foisonnants, sans résultat  
probant jusqu'à présent**



# Une dégradation continue de la balance commerciale



Le **déficit commercial** apparu en 2002 s'est accru jusqu'à un record historique en 2011 :

**- 74 Mds€**

En 2012, le déficit s'est enfin réduit de 6,9 Mds€ mais plus en raison d'une baisse des importations que grâce à une hausse des exportations.

Non seulement **la part de marché** de la France dans le monde **se réduit depuis 10 ans** mais elle se dégrade **également en Europe**, zone dans laquelle le problème de l'euro fort ne peut être invoqué.

Parts de marché dans l'UE à 27

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
France	11,5	11,5	11,1	10,8	10,6	10,4	10,3	10,5	9,9	9,7	9,1
Allemagne	22,9	22,7	23,9	24,6	24,1	24,0	23,8	24,3	23,8	24,5	25,8

Source : DG Trésor, 2012

Parts de marché mondial :

Allemagne : **8,1%**

France : **3,2%**





# La France a des faiblesses, certes, mais aussi des atouts et des opportunités



Propositions des rapporteurs pour répondre aux nouvelles opportunités offertes par le commerce international :

- 📌 **Susciter l'envie d'exporter en donnant l'image d'un pays industriel dynamique par**
  - 📌 Une grande campagne nationale en faveur de l'export
  - 📌 Une politique des grands événements internationaux
- 📌 **Accélérer la transition numérique pour développer le e-commerce à l'international.**



# De nombreux dispositifs, avec un coût maîtrisé mais un risque budgétaire croissant

**Le coût des dispositifs reste maîtrisé...**

**347 M€** de crédits État

**65 M€** de crédits des régions

**... et même plus que compensé par des recettes non fiscales**

**650 M€** de recettes non fiscales (récupération des créances Coface et Natixis)

**Mais le risque budgétaire reste peu transparent et a tendance à s'accroître :**

- Par nature, les mécanismes de garanties reposent sur des crédits budgétaires évaluatifs.
- Depuis la crise de 2008, l'État a augmenté l'encours des garanties à des fins contracycliques : **+ 50%** des encours de garanties sur l'assurance-crédit en 3 ans.

Type	Dispositif	Intervenant
Les garanties et interventions sur le marché	Assurance prospection et assurance prospection Premiers Pas (A3P) Assurance-crédit Stabilisation du taux d'intérêt (Natixis AI) Garantie de change Garanties du risque exportateur Garantie des investissements	Coface Natixis
	Garantie des cautions export d'Oséo Garantie de projet à l'international Garantie des financements bancaires dédiés à l'international	Oséo / BPI
Les prêts et avances remboursables	Prêts de la réserve pays émergents (RPE)	État
	Prêt pour l'export Contrat de développement participatif Contrat de développement international	Oséo / BPI
Les subventions et aides remboursables en cas de succès	Aides individuelles ou collectives : prise en charge de dépenses liées à la prospection, prise en charge partielle du coût d'un VIE	Régions
	Dons pour le financement d'études et d'ingénierie français (Fasep) Aide au partenariat technologique (APT) Aide pour le développement de l'innovation en collaboration internationale	État Oséo / BPI
Les exonérations de charges sociales	Dispositif Volontaires Internationaux en Entreprises (VIE)	Ubifrance/ État
Les dépenses fiscales	Crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale	État
Les crédits d'intervention	Opérations collectives à l'étranger organisées au profit des PME et ETI	Ubifrance
Les crédits de fonctionnement	Réseau régalien du Trésor Fonctionnement d'Ubifrance	État



# Ces dispositifs répondent imparfaitement aux besoins des entreprises

## Des dispositifs peu utilisés et concentrés sur un petit nombre d'entreprises

- Seules **10 %** des entreprises exportatrices bénéficient des dispositifs étatiques
- **3** entreprises mobilisent **46 %** des encours de l'assurance-crédit

## Les entrepreneurs dénoncent leur inefficacité et leur caractère peu lisible

- Les entreprises françaises jugent le système français **peu ou pas efficace (61%)**, **peu ou pas compréhensible (66%)** et **peu ou pas adapté au contexte économique actuel (67%)**.
- **78%** des entrepreneurs préfèrent s'occuper eux-mêmes de la commercialisation de leurs produits à l'export.

(Source : enquête OSCI – février 2013)

## Le problème spécifique des PME et des ETI : les résultats décevants du portage

Les exportateurs français manquent parfois d'esprit collectif et de patriotisme économique, à la différence de leurs concurrents italiens et allemands qui savent « *chasser en meute* » ou « *naviguer en escadre* ». Il est frappant de constater la frilosité des grands groupes dans ce domaine puisque ce sont toujours les mêmes qui sont cités.

 Accorder une garantie Coface bonifiée aux grands groupes qui présentent **un plan de portage** des PME.



**II.- Les propositions des  
rapporteurs :  
Adopter un plan d'action  
répondant aux besoins des  
entreprises**





# 1. Créer un environnement international favorable aux entreprises françaises





# Renforcer l'engagement de l'État régalien



Principales propositions :

- 📌 Une **stratégie secteurs-pays interministérielle**, régulièrement actualisée, mise en œuvre à l'étranger par **les ambassadeurs** qui auront la charge de mieux coordonner les acteurs.
- 📌 Rassembler sur **un même site Internet** les informations douanières et fiscales, ainsi que les services en ligne aux exportateurs. Introduire **un nouveau service permettant de signaler en ligne tout problème d'accès à un marché étranger**.
- 📌 Puisque l'Europe est un marché commun et que la politique commerciale est communautarisée, organiser **le partage des signalements et des données sur les obstacles tarifaires et non tarifaires** et encourager **la mutualisation des capacités d'accueil des entreprises hors UE**.

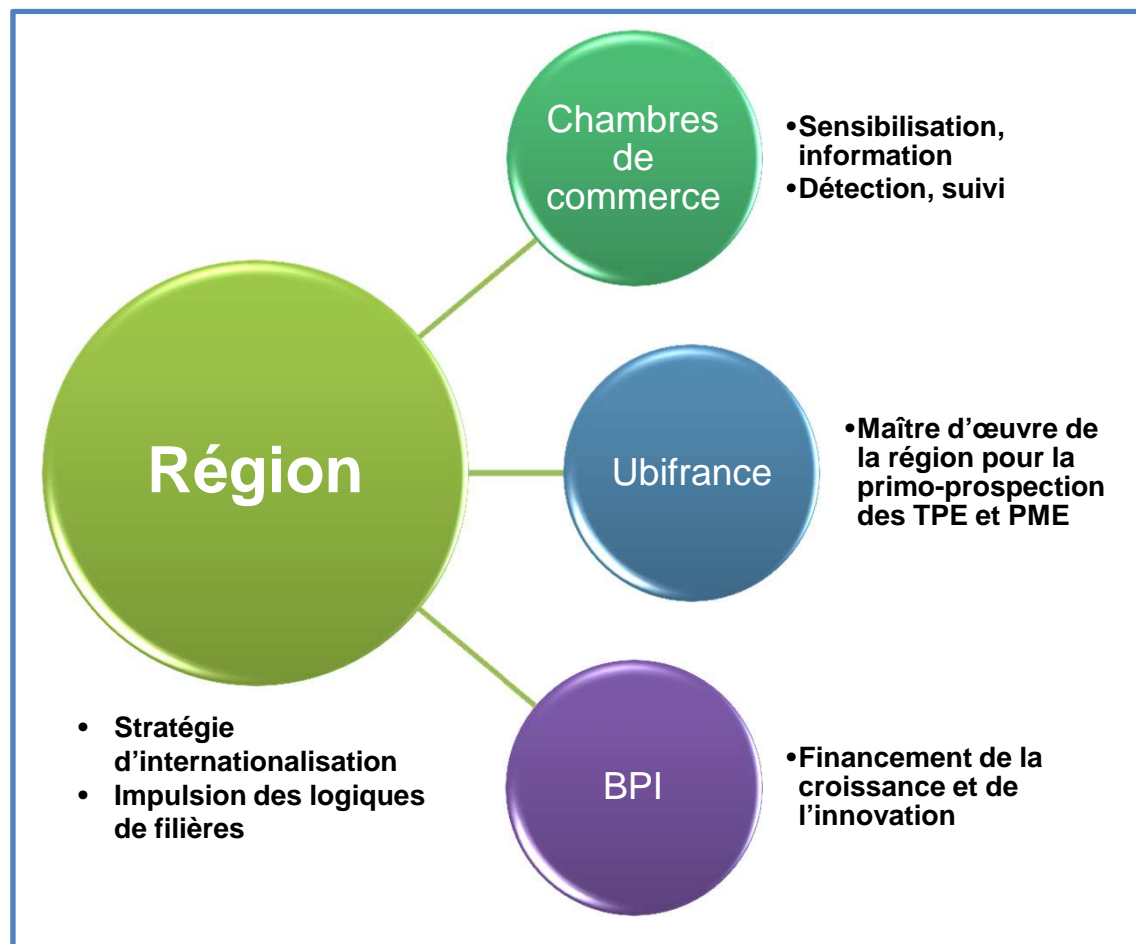


## 2. Informer, sensibiliser, détecter le potentiel export





# Conforter les régions dans leur rôle de pilote pour la détection du potentiel export



Une région **stratège et maître d'ouvrage** :

- 📌 Un rôle consistant à favoriser l'internationalisation des entreprises en organisant **la sensibilisation, l'information et la formation des chefs d'entreprises, la détection du potentiel export et l'impulsion des logiques collectives.**
- 📌 Des modes d'intervention moins coûteux en privilégiant **la subsidiarité avec les autres acteurs plutôt que la création de nouvelles structures.**
- 📌 Une **évaluation régulière et publique** des stratégies, des modes de gouvernance et des dispositifs adoptés par les régions.



### 3. Accompagner les entreprises à l'étranger, de la première prospection à l'implantation





# Ubifrance : une clarification nécessaire pour sortir des contradictions actuelles

Ubifrance est aujourd'hui face à **deux exigences contradictoires** :

- **travailler en coopération avec les autres acteurs** sans porter atteinte à leur développement, comme un service public,
- **proposer à la fois un service universel et personnalisé** dans toutes ses implantations, avec des moyens budgétaires décroissants et donc **une exigence toujours plus forte de développer les ressources propres.**

La doctrine d'intervention de l'État à l'international doit être clarifiée et des choix cohérents doivent être faits sur les paramètres suivants :

- Le ciblage et le degré de personnalisation du service ;
- La tarification ;
- La couverture géographique ;
- Les objectifs : subsidiarité ou rentabilité ?

## Scénario 1 : privilégier la subsidiarité dans un mouvement dynamique

- Ubifrance est implanté dans 60 pays prioritaires.
- La couverture géographique est complétée grâce aux acteurs privés (DSP) et au réseau diplomatique.
- La tarification est augmentée pour augmenter les ressources de l'opérateur et réduire les effets d'éviction du secteur privé.
- L'augmentation des tarifs est prise en charge au titre de l'assurance prospection.

## Scénario 2 : privilégier l'homogénéité et la lisibilité du dispositif public

- Ubifrance offre un même service universel à toutes les entreprises.
- La couverture géographique est maximisée.
- La tarification n'est pas augmentée pour garantir l'attractivité et le développement de l'opérateur.
- Les acteurs privés développent une offre complémentaire d'Ubifrance, sur d'autres segments.



# Coordonner les acteurs de « l'équipe de France de l'export »

- 📌 **Adapter les missions d'Ubifrance en fonction du profil des entreprises** : maître d'œuvre des régions pour la fourniture de prestations de prospection pour les TPE et PME ; co-opérateur du développement des TPE et PME à fort potentiel avec BPI France Export ; conseiller attentif aux besoins des ETI, chargé de les orienter, le cas échéant, vers d'autres expertises.
- 📌 **Fédérer, au sein du programme France**, les aides déployées par les organismes sectoriels, les fédérations professionnelles et les comités professionnels de développement économique.
- 📌 Octroyer **de nouvelles « franchises Ubifrance »** en octroyant des délégations de service public à des prestataires privés sur la base d'un cahier des charges rigoureux, y compris dans les pays où Ubifrance est déjà présent.
- 📌 Poursuivre **le recensement de l'offre privée** et encourager Ubifrance dans sa démarche d'**ensembliser** de ces services.
- 📌 Relancer les négociations afin de **supprimer les obstacles au développement du volontariat international en entreprise (VIE)** ; demander à Ubifrance de **former les VIE avant leur départ** ; favoriser **l'emploi partagé de VIE par les PME**.
- 📌 Créer **une « maison France »** unique à l'étranger offrant des espaces de réunion et d'exposition, une sélection de **conseils agréés**, un hébergement pour les VIE ainsi qu'une **solution d'implantation et d'incubation pour les PME**.



## 4. Financer et garantir les projets export







# Simplifier et rationaliser les dispositifs de financement et de garanties

Soutenir la prospection	Aider à financer un projet à l'international	Inciter les banques à financer un projet international	Assurer contre les risques liés au paiement de la transaction	Protéger les investissements à l'étranger
Assurance prospection	Un contrat de financement du besoin de fonds de roulement à l'international	Garantie du risque exportateur	Assurance-crédit Garantie de change Stabilisation du taux d'intérêt	Garantie des investissements

Les rapporteurs proposent

- De rationaliser les produits Oséo et Coface ;
- De veiller à maintenir le caractère assurantiel de l'assurance prospection et à réduire son déficit (augmentation du taux de prime, allongement de la durée d'amortissement, relèvement du taux d'amortissement des dépenses).
- D'officialiser la mission de refinancement des crédits export par la Caisse des dépôts en cas de carence de marché.



# Simplifier les procédures



- 📌 Sur le modèle du statut d'opérateur économique agréé institué par les Douanes, créer un **label d'exportateur agréé** valant présomption de conformité aux exigences assurantielles publiques.
- 📌 Redéfinir **les règles de délégation de l'État à Coface** pour l'instruction et l'octroi de garanties publiques en faveur des PME afin de les dispenser systématiquement d'un examen en commission des garanties du commerce extérieur.
- 📌 **Moduler au cas par cas les exigences de la part française** en fonction des objectifs de rétablissement de l'équilibre de notre commerce extérieur et de l'impact sur l'emploi.



# Unifier le réseau de distribution des aides publiques : Bpifrance Export

Besoins	« Bpifrance Export vous accompagne dans la <u>prospection</u> de votre projet »	« Bpifrance Export vous soutient dans le <u>financement</u> de votre projet »		« Bpifrance Export vous assure pour la <u>réalisation</u> de votre projet »	
Finalité	Soutenir la prospection	Aider à financer le projet	Inciter les banques à financer le projet	Assurer contre les risques liés au paiement de la transaction	Protéger les investissements à l'étranger
Produits	Assurance-prospection	Contrat de financement du BFR à l'international	Assurance risque exportateur	Assurance-crédit et autres garanties (change)	Assurance investissement
Distribution	Réseau Bpifrance Export				

Les rapporteurs proposent

- de transférer l'intégralité des garanties publiques actuellement proposées par Oséo (cautions et préfinancements) à Coface,
- de créer un outil de gestion de la relation client permettant à BPI et Coface d'échanger leurs informations,
- l'objectif final étant **l'intégration de la direction des garanties publiques de Coface au sein de la BPI.**