

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X I V ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission des affaires économiques

- Audition, ouverte à la presse, de MM. Jean-Christophe Fromantin et Patrice Prat, auteurs du rapport du Comité d'évaluation et de contrôle des politiques publiques sur l'évolution du soutien public aux exportations 2
- Informations relatives à la commission 5

Mardi

8 octobre 2013

Séance de 17 heures

Compte rendu n° 5

SESSION ORDINAIRE DE 2013-2014

Présidence
de M. François Brottes
Président



La commission a auditionné **MM. Jean-Christophe Fromantin et Patrice Prat, auteurs du rapport du Comité d'évaluation et de contrôle des politiques publiques sur l'évolution du soutien public aux exportations.**

M. le président François Brottes. Je présente mes excuses aux auteurs du rapport sur l'évolution du soutien public aux exportations car, initialement, notre audition devait être précédée par un vote solennel, raison pour laquelle elle a été fixée à 17 heures. Or, nous avons appris ce matin que ce vote n'aurait pas lieu. Du coup, il y a eu un temps d'écart entre la fin des questions d'actualité et l'audition, ce qui ne permet pas toujours aux collègues d'être dans le mouvement pour trouver le deuxième sous-sol facilement.

Pour information, j'espère que je pourrai vous confirmer en fin de journée une audition demain des responsables d'Alcatel. Cela pourra peut-être décaler un peu la réunion du bureau.

Nous accueillons Patrice Prat et Jean-Christophe Fromentin, qui ont fait un travail sur le soutien public en matière d'exportations. Plusieurs outils existent depuis longtemps. L'exportation est, pour nous, un enjeu majeur puisque les relais de croissance sont plutôt à l'export qu'à l'intérieur. Même s'il ne faut rien négliger, la consommation intérieure ne suffira pas à épuiser tout ce qu'on peut fabriquer dans beaucoup de domaines. Il est donc important de voir avec eux la pertinence de ce qui existe et de voir comment on pourrait peut-être préconiser des solutions un peu différentes. Je vous laisse sans plus attendre présenter, pour une dizaine de minutes chacun, les conclusions de votre travail.

M. Patrice Prat, co-rapporteur. C'est avec beaucoup de plaisir que nous nous sommes rendus à cette réunion de la commission des affaires économiques sur un sujet qui nous concerne tous tant il a de conséquences dans l'environnement immédiat de nos entreprises et dans l'environnement international. Nous avons été missionnés le 13 décembre 2012 pour évaluer les dispositifs de soutien public aux exportations. Cela nous a conduits à rendre notre rapport mi-juillet, après un cycle d'auditions, à l'étranger mais aussi en France, avec des focus spécifiques notamment sur le e-commerce aux exportations et des moments privilégiés avec les TPE-PME confrontées à des difficultés à l'export. Ces tables rondes nous ont aussi grandement éclairés.

Tout cela a été fait dans un contexte de réforme, avec des études en cours engagées par le gouvernement et la ministre du commerce extérieur, notamment les études sur les couples secteurs – pays stratégiques pour l'exportation, celle de Mme Claude Revel sur l'influence normative, qui pointe du doigt les faiblesses françaises, celle sur la « marque France » et un certain nombre de missions concernant la simplification des dispositifs d'appui à l'international. Cela a donné lieu à de nouvelles mesures sur la stratégie des « 4 mieux » (mieux se nourrir, mieux communiquer, mieux vivre en ville, mieux se soigner), notamment.

Sur la partie diagnostic, on constate depuis de nombreuses années que nous consacrons de plus en plus de moyens pour soutenir nos exportations. On est passé d'un coût de 225 millions à 320 millions d'euros entre 2008 et 2012. Pour autant, notre balance commerciale continue à se dégrader depuis 2002, avec certes quelques inflexions depuis 2012 et plus récemment en 2013, quelques indicateurs s'améliorant. Mais le point culminant, en 2011, à près de 74 milliards de déficit, est, évidemment, extrêmement préoccupant, la part de la France dans le marché mondial se portant aujourd'hui à 3,2 %. Cette part se réduit dans la

zone européenne, ce qui laisse penser que l'argumentation autour de l'euro fort ne suffit pas à expliquer nos difficultés lorsqu'il s'agit d'aller conquérir des parts à l'international.

Nos forces et nos faiblesses sont connues : je ne m'étendrai pas dessus car on y reviendra sans doute dans les questions. Disons simplement que nous sommes dans un contexte et un environnement international qui tend à s'accélérer avec la relance du cycle de Doha, avec toute une série de négociations commerciales bilatérales, entre les Etats-Unis et l'Union européenne, entre le Japon et l'Union européenne. Sur ces sujets, c'est l'Union européenne qui défend les positions commerciales des États membres dans ces négociations et il est évident que, aujourd'hui, dans les points de divergences qui peuvent apparaître entre les États membres de l'UE, cela peut porter atteinte aux intérêts de la France. Il faut donc porter une attention toute particulière pour que les intérêts français ne soient pas affaiblis.

Il y a de vraies opportunités, avec l'émergence d'une classe moyenne à l'échelle mondiale et avec un certain nombre de *leaderships* français dans les domaines des nouvelles technologies (le numérique, les biotechnologies, les énergies renouvelables). Tous ces éléments sont réconfortants car ils doivent nous permettre d'améliorer nos performances à l'international.

En ce qui concerne le diagnostic, nous avons d'ores et déjà mis l'accent sur deux propositions, l'une qui consiste à donner de la France une image d'un pays industriel, très dynamique, accueillant, l'autre relative à l'accélération de la transition numérique, en tenant compte des changements liés à Internet et aux nouvelles technologies, notamment dans le domaine de l'e-commerce.

M. Jean-Christophe Fromentin, co-rapporteur. Au-delà du déficit structurel qui nous a amené à tangenter les 75, voire 80 milliards de déficit du commerce extérieur, un élément qui nous inquiète plus a sous-tendu les travaux de notre mission : la dégradation des parts de marché. Dans les *slides* [page 4 du document résumant le rapport, disponible ici : http://www.assemblee-nationale.fr/14/controle/com_cec/Exportations_synthese_rapport.pdf], vous avez, de ce point de vue, un tableau qui est assez emblématique. Entre 2002 et 2012, en dix ans, alors que la France est passée de 11,5 à 9,1 % de parts de marché dans l'UE à 27, l'Allemagne est passée de 22,9 à 25,8 %. Bien entendu, le tissu industriel n'est pas le même. Néanmoins, cette courbe de dégradation des parts de marché est extrêmement inquiétante, d'autant qu'elle est accompagnée par d'autres chiffres, ceux du développement industriel, que vous avez dû évoquer dans d'autres auditions.

D'autres éléments à intégrer concernent la nouvelle donne du commerce international, exposée dans un rapport fait par Pascal Lamy à la fin de son mandat à la tête de l'Organisation du Commerce Mondial (OMC). Aujourd'hui, les chaînes de production sont de plus en plus fragmentées. Un produit qui était 100 % *made in France* sera demain de plus en plus découpé en morceaux, hachuré, avec une intégration de différentes économies et de différents pays. Pascal Lamy donne l'exemple de l'industrie automobile allemande dont une part du succès tient au fait que les Allemands importent de mieux en mieux les biens intermédiaires qu'ils mettent dans l'automobile. Les gains de productivité faits grâce à la qualité de ses importations peuvent être répercutés dans du *marketing*, dans une exigence de qualité, ce qui améliore leur compétitivité. Dans son rapport, Pascal Lamy met en avant cette modularité, cette fragmentation des chaînes de valeur et interpelle les pays comme les nôtres pour que nous prenions conscience de cette réalité afin que nous soyons en mesure d'analyser notre commerce extérieur non pas seulement en termes de flux, comme c'est fait aujourd'hui (dans notre rapport aussi d'ailleurs), mais en valeur ajoutée. Il s'agit d'un indicateur plus

pertinent et il le sera de plus en plus dans les années à venir. Ce constat nous a conduits à proposer que soit éventuellement revue la part française dans les produits qui sont sujets à une aide publique. Aujourd'hui, nous sommes très figés sur la part française (50 %), mais mesurons davantage cette part française et soyons peut-être un peu plus souples car la valeur ajoutée peut rentrer en ligne de compte.

En ce qui concerne l'émergence des classes moyennes au niveau mondial évoquée par Patrice Prat – il est prévu que 30 % des classes moyennes soit issu des pays émergents en 2020, ce qui est considérable –, quand on leur demande quels sont les pays qui les intéressent le plus en termes de produits, de marques, de culture, la France est presque toujours dans le *top 3*. D'où le paradoxe : beaucoup d'inquiétude sur le commerce extérieur alors même que nos produits, nos valeurs, notre culture sont très en phase avec l'attente des pays émergents, et notamment de leurs classes moyennes, qui plébiscitent l'offre française.

On a un problème de compétitivité coût et hors coût. Sur la compétitivité coût, je vous rappelle deux chiffres souvent mentionnés dans l'actualité économique : l'écart avec la main d'œuvre allemande (15 %) et avec la main d'œuvre des Etats-Unis (30 %), écart pas assez compensé par une compétitivité hors coût, par une capacité récurrente d'innovation. La compétitivité hors coût est elle-même liée à une difficulté de nos entreprises à générer des marges suffisantes pour investir et faire de l'innovation.

En termes budgétaires, un peu plus de 400 millions de crédits sont mis à l'aide à l'export, 347 sur les lignes État et 65 sur les crédits régions. Ce sont plutôt d'ailleurs des crédits qui sont compensés, non pas fiscalement, mais par les assurances crédits, sur lesquelles les retours de primes sont plutôt positifs. C'est l'un des rares budgets relativement compensé.

En revanche, ces dispositifs ne donnent pas satisfaction, avec des chiffres extrêmement durs de la part des entreprises. Seules 10 % des entreprises bénéficient des dispositifs et 70 % disent carrément qu'elles préfèrent se débrouiller toutes seules. Une question sous-tend par conséquent beaucoup de nos propositions, en raison de l'inquiétude que l'on peut légitimement avoir sur ces dispositifs très peu consommés : pourquoi n'intéressent-ils pas les entreprises concernées ? Les critiques fréquemment évoquées sont la faible lisibilité, en raison du nombre des aides (aides régionales, aides par filière, aides individuelles, Ubifrance, chambres de commerce, dispositifs privés subventionnés, dispositifs se déclenchant à l'étranger, d'autres dans les territoires, l'assurance prospection, l'assurance-crédit, le crédit impôt export, etc.), avec des seuils et des conditions à chaque fois. C'est donc un système extrêmement compliqué, extrêmement peu lisible, très conditionné. Davantage de lisibilité est donc préconisée. Le dispositif public n'est en outre pas jugé extrêmement efficace, quand bien même il est utilisé. Sur les 10 % d'entreprises l'utilisant, 70 % ne le trouvent « *pas terrible* ». Cela n'est pas très satisfaisant pour une politique publique dans un secteur aussi stratégique pour notre compétitivité et notre développement à l'international.

M. Patrice Prat, co-rapporteur. Au-delà des constats et des premières réponses, nous avons découpé en quatre étapes le volet des propositions : la création d'un environnement favorable en rappelant le rôle régalién de l'État ; la détection des besoins des entreprises et de leurs capacités à l'export avec le rôle de l'échelon régional ; l'accompagnement avec Ubifrance et les acteurs privés, dont Jean-Christophe Fromantin dira un mot tout à l'heure ; le financement, avec la panoplie Oséo – Coface, secteur qui est aussi en mutation avec la BPI.

Sur le premier aspect (création d'un environnement favorable), on a mis l'accent sur l'engagement de l'État régalién, en rappelant l'attachement du gouvernement à cette stratégie du secteur – pays, stratégie secteurs – marchés interministérielle qui regroupe les ministères des Affaires étrangères, du Commerce extérieur et bien sûr de l'Économie. L'idée est aussi de donner un vrai rôle de coordinateur de ces politiques aux ambassades : il faut profiter de l'implantation que nous avons à l'étranger.

Durant nos consultations, les entreprises se sont souvent plaintes des difficultés pour obtenir un certain nombre d'informations douanières et fiscales sur les pays auxquels elles se destinaient. Nous proposons donc de rassembler sur un même site Internet ces informations, site qui offrirait aussi aux exportateurs des services en ligne. Il faut aussi introduire un nouveau service de signalement des problèmes, des freins qu'elles peuvent identifier dans l'accès à un certain nombre de marchés à l'étranger et qui constituent des facteurs de litiges commerciaux.

Enfin, puisque l'Europe joue un rôle majeur en matière de politique commerciale, il faudrait mutualiser des capacités d'accueil à l'étranger, hors de l'UE, sachant qu'un certain nombre d'initiatives ont déjà été prises, mais qu'il faut amplifier.

En ce qui concerne la détection du potentiel export, nous soulignons le rôle majeur des conseils régionaux, confirmé d'ailleurs dans le projet de loi sur la décentralisation. L'échelon régional a un rôle de stratège à l'internationalisation et doit impulser des politiques de filière, en s'appuyant sur des vrais partenaires, nos chambres consulaires, nos chambres de commerce, qui ont un rôle majeur pour le suivi des entreprises, et le maître d'œuvre Ubifrance, notamment pour toutes les actions de primo-détection au niveau des TPE-PME. Enfin, ce nouvel outil que constitue la BPI doit permettre d'aider au développement de l'innovation des entreprises.

M. Jean-Christophe Fromentin, co-rapporteur. Nous avons interpellé le ministre sur la doctrine d'accompagnement à l'export. Sur ce sujet, nos positions divergent. Deux directions sont possibles. Compte tenu de la contraction des moyens dont dispose l'État, du nombre de pays dans le monde et de la volonté légitime d'avoir un dispositif à peu près universel et efficace pour tout le monde, l'État doit faire des choix. Il ne peut être présent dans 150 pays, il ne peut être présent à la fois dans les pays où nous avons les flux les plus réguliers (Allemagne, Etats-Unis, pays de l'Europe, Amérique du Sud) et en même temps prendre des positions très en amont dans des pays où il y a un potentiel. Beaucoup de pays ont fait un choix : soit mettre ses moyens prioritairement dans les pays qui génèrent du flux, là où il faut consolider des parts de marché assurées ; soit mettre des moyens dans des pays où l'on peut prendre des parts de marché naissantes, notamment dans des pays émergents (Indonésie, Thaïlande). Le rôle de l'État est-il d'être présent dans les pays les plus classiques ou dans les pays plus "exotiques" ? Comme l'État ne peut être partout, il doit prendre position pour choisir entre ces deux directions.

Ma position est que l'État doit progressivement se désengager des pays pour lesquels il y a maintenant un flux organisé, des clients bien identifiés et des acteurs privés qui peuvent se substituer à lui. Il y aurait petit à petit des délégations de service public, comme il y en a eu une ou deux faites de manière expérimentale jusqu'à présent, pour que l'offre privée naisse, se développe, commence à prospérer et que l'État puisse basculer ses moyens dans les pays qui sont les plus intéressants en raison de leur fort potentiel, et notamment dans les pays émergents. Ainsi nos difficultés en matière de parts de marché ne se répercuteraient-elles pas vers les pays dont la croissance sera de plus en plus forte dans les années à venir. Il s'agit là

d'une option assez importante, assez stratégique et il faut absolument que l'État fasse un choix : soit il confie des missions à des partenaires privés ; soit il veut tout faire – je crains que 400 à 500 millions, dans ce cas, ne soient pas suffisants en part relative pour aider nos entreprises à exporter.

M. Patrice Prat, co-rapporteur. Je souhaite pour ma part rappeler le rôle de stratège de l'État, sur sa mission de service public dans le secteur de l'exportation, l'État étant également là pour muscler cette politique de soutien à l'exportation. C'est un vrai service universel qui s'adresse à toutes les entreprises, qui instaure une couverture géographique maximale mais sans exclusive car il faut bien sûr une complémentarité avec le secteur privé en fonction des conjonctions et des situations. Ubifrance, qui a évidemment toute sa légitimité en tant qu'expert notamment, doit pouvoir travailler en bonne intelligence avec le secteur privé ; il est inutile d'opposer artificiellement secteur privé et secteur public.

M. le président François Brottes. Est-ce que vous avez regardé comment nos voisins opéraient en la matière ?

M. Jean-Christophe Fromentin, co-rapporteur. De nombreux pays n'ont pas de dispositif public de soutien à l'export pour tout le reste du monde. En Allemagne, par exemple, il existe un dispositif assez faible à l'export qui s'est principalement fondé sur des acteurs privés et qui confond le conseil avec le rôle d'agence. Si je prends l'exemple d'un exportateur allemand qui veut se développer au Japon, l'ambassade d'Allemagne au Japon va vous envoyer vers un seul acteur, un conseil allemand au Japon, qui aura deux fonctions : celle de conseil mais également celle de représentation. À mon sens, ce système a deux impacts positifs : le consultant allemand qui est au Japon dit tout de suite à l'entreprise si le produit ou le projet proposé l'intéresse ou pas. Un des problèmes en France est que, comme il s'agit d'un service public, on est obligé d'effectuer des études, d'organiser des rendez-vous, ce qui coûte de l'argent et du temps, même si, au final, c'est en pure perte... Le deuxième atout de la confusion des rôles en Allemagne tient au fait que le consultant, puisqu'il est agent, a tout intérêt à ce que les ventes se développent et même augmentent. Chez nous, Ubifrance organise des réunions avec divers acteurs locaux, car c'est une de ses fonctions, puis s'en va et laisse les acteurs économiques totalement seuls même s'ils veulent développer leur projet. Ce n'est donc pas étonnant si, au final, près de 65 % des entreprises se déclarent insatisfaites du rôle rempli par Ubifrance. Tout cela doit nous interroger sérieusement sur notre modèle d'aide à l'export.

La coordination à opérer en France est assez complexe car il faut associer l'État aux régions, aux représentants à l'étranger, aux intervenants à l'étranger. Parfois cela pose de réelles difficultés ; lorsque nous nous sommes déplacés à Istanbul, il a fallu que les services de l'ambassade organisent deux réunions différentes, l'une avec les acteurs privés et consulaires, l'autre avec les acteurs publics car il existe un véritable mur entre les deux et il n'y a aucune collaboration. La mission de synchronisation et de coordination est donc exigeante et très complexe.

Un des grands défis organisationnels à venir va consister à intégrer au plan régional la BPI avec les services d'Ubifrance et de la Coface ; il faut que la BPI joue le rôle de "*front office*", le contact avec l'entreprise, et qu'Ubifrance et la Coface assurent un rôle de ressources techniques pour les entreprises. La première ligne doit clairement être tenue par la BPI, la seconde doit l'être par les autres acteurs. On a proposé qu'il y ait un CRM (« *Customer Relationship Management* », « gestion de la relation client »), une base de données communes permettant aux acteurs publics de disposer de la même information sur les

entreprises. L'acteur public doit être un ensemblier : il faut construire des ensembles à l'étranger en coordonnant mieux les dispositifs publics et privés pour offrir un dispositif homogène et non concurrent. Il existe un dispositif nouveau qui nous paraît essentiel à ce titre : ce sont les « maisons de la France » à l'étranger. Il existe à l'étranger des filiales françaises qui ont des problèmes pour se développer et qui sont véritablement en situation de demande. Ces « maisons de la France », qui pourraient même être européennes, afin de se renforcer en mettant au service des entreprises de façon mutualisée et renforcée des "business center", des VIE, des salles de réunions, des bureaux...

Il existe également une attente de rationalisation dans le financement : il faut travailler davantage sur l'assurance prospection en élargissant l'assiette des dépenses éligibles plutôt que de développer les subventions. Il faut également travailler davantage sur l'assurance-crédit entre la BPI et la Coface ; on a même proposé que le pôle « Garantie publique » de la Coface soit confié à la BPI. Il existe des demandes pour que le refinancement des garanties accordées par la Coface soit effectué par la Caisse des dépôts et consignations : cela s'est fait pour quelques contrats mais, compte tenu de la fragilité du système financier aujourd'hui, cela permettrait d'être ensuite moins hésitant en accordant certaines garanties.

Il faut enfin une simplification des procédures. On pense qu'il pourrait être utile de créer un « label exportateur » afin qu'une entreprise labellisée n'ait pas à fournir les mêmes documents à chaque nouvelle demande.

M. le président François Brottes. Je vous remercie. Avant que nos collègues ne vous posent des questions, je souhaiterais pour ma part vous en poser trois.

Tout d'abord, croyez-vous vraiment à ce système de « maisons européennes » où tous les acteurs se coordonneraient, se donneraient la main car on est là un peu dans le monde des Bisounours : la réalité est autre, c'est que tous sont en compétition et l'effet lié à la mutualisation des moyens est alors secondaire !

Ensuite, vous militez en faveur des guichets uniques ; c'est peut-être une bonne chose mais la pluralité des guichets peut permettre d'avoir des réponses positives quand les premiers guichets ont répondu négativement, ce qui n'est évidemment pas possible en cas de guichet unique.

Enfin, que préconisez-vous pour donner l'envie d'exporter ?

M. Giraud, je vous donne tout de suite la parole.

M. Joël Giraud. Je vous remercie Monsieur le président et je remercie nos deux collègues pour la qualité de leur rapport qui traite d'un sujet qui intéresse notre commission depuis longtemps, et qui fait notamment suite à d'autres rapports ou études, comme celle de Mme Claude Revel relative à « la marque France ».

Le rapport pointe utilement certaines défaillances et fait par ailleurs des propositions. Sur la garantie Coface, je pense qu'il ne faut pas soutenir et porter des PME pour le principe, mais il faut les soutenir car ce sont des entreprises méritantes. Avez-vous évalué le niveau de portage qui soit pertinent ? Quels obstacles à la mise en œuvre de vos préconisations avez-vous décelés et comment faire pour les vaincre ?

L'idée d'intégrer la direction des garanties publiques de la Coface au sein de la BPI est bonne, mais c'est une idée "choc" : comment faire en sorte que cela réussisse et comment accélérer le processus ?

Enfin, vous avez longuement parlé d'Ubifrance : il faut davantage de ciblage. Comment faire en sorte que l'on privilégie cette logique à celle du saupoudrage ?

M. Alain Marc. Je salue également la qualité de ce rapport. Lorsque nous avons présenté, avec Germinal Peiro, notre rapport sur la filière bovine, nous avons été interpellés sur le niveau des exportations en Chine ; nous avons à cette occasion remarqué la faiblesse et la grande différence de qualité des services économiques de nos ambassades. Les services économiques étaient apparus un peu "légers" chez certaines. Jean-Michel Fromentin a évoqué quelques pistes mais qu'en pense notre collègue Philippe Prat ? Que comptez-vous faire alors que nous avons une véritable stratégie à développer à travers le monde ?

Mme Marie-Lou Marcel. Je souligne également la qualité de ce rapport. Celui-ci pointe notamment du doigt le fait que les politiques publiques de soutien aux exportations n'ont cessé d'augmenter alors que le déficit commercial se creusait. N'est-ce pas paradoxal ?

J'ai donc trois questions à vous poser.

Tout d'abord, quel est votre avis sur le Plan de la Nouvelle France industrielle d'Arnaud Montebourg avec ses choix de politique industrielle pour identifier ses meilleurs atouts au plan mondial ?

Dans le rapport, vous écrivez que les dispositifs existants ne satisfont pas beaucoup les attentes qui peuvent être différentes des objectifs des entreprises, et sont parfois peu lisibles à tel point que 78 % des entrepreneurs préfèrent s'occuper eux-mêmes de la commercialisation de leurs produits : pensez-vous que l'information et la sensibilisation suffiront pour restaurer la confiance des entreprises ?

Quant au rôle pilote des régions, quelle forme doit-il prendre et avec quels moyens ?

Mme Michèle Bonneton. Nous agissons dans le cadre d'un projet européen renouvelé mais il existe des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce : lesquels exactement ? Les normes internationales ? Les normes européennes ? Les normes hors de l'Europe ? S'agit-il de taxes aux frontières de l'Union européenne ? Comment améliorer les choses ?

L'innovation est un moteur fondamental du développement du commerce extérieur. Quelles aides à l'innovation peut-on apporter ? Le CICE sans doute, en baissant notamment le coût du travail, mais quoi d'autre ?

Enfin, ne pensez-vous pas que certains obstacles résident également dans la surévaluation de l'euro par rapport à d'autres monnaies comme le dollar, ou à la sous-évaluation volontaire de certaines autres monnaies comme le yuan ?

M. Éric Straumann. J'aimerais avoir des précisions sur un point car j'ai du mal à comprendre que l'euro fort puisse profiter à l'Allemagne mais pas à la France.

Pouvez-vous par ailleurs nous apporter des précisions sur ces recettes non fiscales de 650 M€ dont vous avez parlé tout à l'heure ?

A-t-on une idée du volume de garanties qui ont pu être prises en charge au cours des dernières années ?

Et enfin, vous avez vanté l'efficacité de l'échelon régional : pouvez-vous nous donner quelques exemples concrets de réussite ?

M. Fabrice Verdier. Je tiens à saluer les rapporteurs, avec beaucoup de sincérité, pour cet excellent rapport. Ma question concerne le rôle des régions qui devraient devenir les chefs de file à l'export. Localement, on se rend souvent compte à quel point il est difficile de rassembler autour d'une même table les différents acteurs impliqués. Je souhaiterais vous demander quelles évolutions, législatives notamment, seraient de nature à conforter le rôle des régions. Quelle est la position sur ce point du ministère chargé du commerce extérieur ?

M. Philippe Le Ray. Je tiens à mon tour à vous remercier pour ce rapport car la représentation nationale a besoin de ce type de documents pour être mieux informée. Il me semble important de distinguer les causes de nos difficultés à exporter. Nous pouvons agir sur certaines, telles que la qualité de nos produits, les réglementations diverses préjudiciables à la compétitivité comme l'écotaxe ou les 35 heures. Il en est d'autres qui ne dépendent pas du niveau national, telles que la conversion euro-dollar. Comment diminuer les freins avant de mobiliser des soutiens ?

Les dispositifs publics d'aide à l'exportation sont relativement peu mobilisés. Comment pourrait-on favoriser l'accès aux soutiens existants ?

Par ailleurs, comment peut-on remédier à l'absence totale d'harmonisation sociale au sein de l'Union européenne ? Je suis même tenté d'employer le terme de « *dumping social* » s'agissant de l'Allemagne et de l'Espagne.

Mme Annick Le Loch. La part du chiffre d'affaire de la filière agroalimentaire bretonne à l'export est de 15%. Cette industrie connaît de grandes difficultés. Je vous remercie pour votre rapport qui nourrit le travail local des régions au service de nos entreprises.

Je remarque la faiblesse des exportations françaises vers les Etats-Unis. Cela s'expliquerait par des barrières non tarifaires, d'ordre normatif. Les Etats-Unis protègent de manière très efficace leur patrimoine industriel. Pouvez-vous me confirmer ces éléments ?

M. Daniel Fasquelle. Il faut distinguer les soutiens à nos entreprises selon qu'elles exportent à l'intérieur ou à l'extérieur de l'Union européenne. En effet, dans l'espace communautaire, les soutiens à l'exportation sont strictement encadrés par le droit de la concurrence.

J'approuve par ailleurs les conclusions de votre rapport. Nous assistons à la multiplication des acteurs. Il faut resserrer les dispositifs existants, afin d'éviter la dispersion des ressources et des compétences. Je suis intimement convaincu qu'en la matière, l'Etat est l'acteur légitime pour garder la main sur le dispositif. J'ai trop souvent entendu des échos de chambres consulaires, de régions créant des représentations à l'étranger.

Mme Frédérique Massat. Je souhaiterais revenir rapidement sur les chiffres qui me paraissent extrêmement inquiétants ! 10% seulement des entreprises exportatrices bénéficient des aides publiques à l'exportation, 3% des entreprises disposent de 46% des encours de l'assurance-crédit. Comment expliquer ces chiffres ?

Par ailleurs, vous avez mentionné le renforcement de l'implication régaliennne. Il me semble important de développer le rôle économique des ambassades dans un contexte de raréfaction des crédits publics.

En matière de respect de la propriété intellectuelle, chacun s'accorde sur la nécessité de combattre la contrefaçon. Quelles actions pourriez-vous préconiser en ce sens ?

Vous avez évoqué la possibilité de déléguer une gestion publique d'Ubifrance en franchise Ubifrance, y compris dans des pays où Ubifrance est déjà présent – sujet qui paraît faire débat entre vous. Pourriez-vous nous décrire l'articulation entre les différents organismes, un acteur public et un acteur privé auquel on aurait délégué cette action ?

Mme Marie-Noëlle Battistel. A mon tour, je veux saluer la qualité du travail qui nous est présenté aujourd'hui. Il faut stopper la perte de parts de marché des entreprises françaises, en particulier là où elles disposent des avantages comparatifs les plus forts.

Vous relevez qu'il faut réformer le système des soutiens publics à l'exportation car il est jugé peu accessible, en particulier pour les PME et les ETI. Comment améliorer concrètement le soutien aux PME ? Comment mobiliser les PME pour leur donner envie d'exporter ? Vous avez évoqué le chef de file régional. Cela permettra-t-il d'accorder un soutien plus efficace, plus réactif et plus ciblé ?

M. Frédéric Roig. Le travail qui nous est soumis est de grande valeur et je tiens à en remercier ses auteurs. Les entreprises françaises fabriquent de produits de qualité, avec un réel savoir-faire. Localement, je connais une entreprise d'irrigation qui ne parvient pas à obtenir d'aide de la Coface pour des problèmes de réglementation nationale. Les coopératives en matière viticole connaissent le même type de difficultés. Des initiatives en matière de coopération décentralisée permettent d'accompagner les entreprises avec des chambres de commerce et de métiers, sans nécessairement mobiliser des moyens importants. Vous avez néanmoins justement souligné le rôle primordial de coordination de l'Etat. Vous avez évoqué la notion d'accompagnement autour de la BPI. Je suis également convaincu de la nécessité d'un interlocuteur local unique, qui accompagne les entreprises dans le montage des dossiers, avec ses différentes phases. Certains pays ont des antennes de CCI, mais je ne suis pas certain que les petites entreprises aient accès à ces dispositifs.

M. Philippe Kémel. Je partage avec vous le constat sur l'illisibilité des aides.

Il faut distinguer la part du déficit commercial qui est imputable aux échanges intra-communautaires et celle qui est imputable aux échanges extracommunautaires. Dans le cas de la France, c'est la part européenne qui explique le déficit.

Le CICE peut-il être l'outil qui permette de générer des garanties supplémentaires, via la BPI notamment, pour favoriser les exportations hors de l'Union européenne ?

M. Lionel Tardy. Il est vrai que les barrières non tarifaires sont un réel problème. L'Union européenne a ouvert ses frontières sans aucune réciprocité de la part de ses partenaires. Dans de nombreux pays à l'étranger, il existe un ministre chargé des brevets et de leur protection. En France, au contraire, les entreprises sont laissées à l'abandon. Il faut agir. L'un des problèmes d'Ubifrance à l'étranger est que 90% des premiers rendez-vous ne donnent lieu à aucune suite.

En outre, il semblerait que la COFACE ne garantisse plus les entreprises qui exportent vers les pays d'Europe du Sud. Pourriez-vous me le confirmer ?

M. Patrice Prat. Plusieurs de nos collègues ont évoqué des sujets communautaires, de barrières non tarifaires ou purement fiscaux qui ne relèvent pas du champ de notre rapport et je n'ai donc pas les éléments nécessaires pour leur répondre. S'agissant de l'industrie agroalimentaire, une mission d'information est en cours au Sénat et nous ne sommes donc pas spécifiquement intéressés à ce sujet.

S'agissant du guichet unique, il existe un réel souci de simplification. Il faut regrouper toutes les compétences à l'export, en matière de financement notamment, au sein de BPI export par exemple. Dans le cadre des lois relatives à la décentralisation, il est logique que les régions jouent un rôle prépondérant.

S'agissant de l'envie d'exporter, il est certain qu'il existe en France des freins culturels. Souvent, les TPE et PME s'attachent uniquement à conquérir des parts de marché national et n'essaient pas de se développer à l'export.

Je souhaite également revenir sur le rôle essentiel des ambassades en termes de diplomatie économique, qui a dû rester été rappelé lors de sa prise de fonction par M. Laurent Fabius, ministre des affaires étrangères. Nous devons mettre à profit le réseau diplomatique français, qui doit constituer une véritable « force de vente » en appui de nos entreprises. Nous devons sensibiliser nos ambassadeurs à cet impératif et conforter leur implication croissante dans ce domaine, notamment s'agissant des actions de coordination dont nous avons eu une très bonne illustration lors de notre déplacement à Istanbul. J'en profite pour rebondir sur l'objection qui a été formulée d'une possible inégalité de traitement entre les différents pays selon notre degré d'implantation. Des différences sont indéniables mais elles concernent également le secteur privé. En la matière, il n'y a donc pas lieu d'opposer celui-ci à la puissance publique.

J'abonde dans le sens de l'intervention de Mme Marie-Lou Marcel au sujet des 34 plans de reconquête industrielle, qui doivent nous permettre d'innover dans des secteurs de haute valeur ajoutée et de doper nos exportations.

Le rôle central des régions a déjà été évoqué, en partenariat avec les chambres consulaires, la BPI et Ubifrance en tant que maître d'œuvre pour la prospection des TPE et des PME.

Mme Bonneton a évoqué les barrières à l'export, en particulier les taxes aux frontières. Ce n'était pas vraiment l'objet de notre rapport mais il est légitime de soulever ce problème. Au-delà des barrières tarifaires, il s'agit de prendre en considération l'influence normative et le récent rapport de Mme Claude Revel a pointé à juste titre les faiblesses françaises en la matière. Nous nous enorgueillissons régulièrement de placer nos ressortissants à la tête des grandes organisations internationales ; peut-être vaudrait-il mieux agir aux étages inférieurs, là où s'opèrent les choix normatifs concrets, qui ont des conséquences directes sur le commerce international.

M. Jean-Christophe Fromentin, co-rapporteur. Nous sommes conscients des difficultés en matière de mutualisation européenne des dispositifs de soutien à l'export. Aussi n'avons-nous fait qu'évoquer une perspective de long terme, qui ne doit pas être écartée.

Préalablement à l'envie d'exporter, je crois que nous devons insuffler une véritable politique d'apprentissage de l'anglais dans nos écoles. Le défaut de maîtrise de l'anglais constitue en effet aujourd'hui un frein redoutable pour les PME, qu'il est indispensable de lever. Au surplus, et nous avons évoqué ce point dans notre rapport, l'e-commerce est un outil de premier contact international extrêmement intéressant, qui transcende les frontières, notamment linguistiques.

Le fait d'avoir deux administrations qui interviennent en matière d'exportation, à savoir Bercy et les Affaires étrangères, crée indiscutablement des tensions : c'est un luxe qui nous coûte parfois très cher en termes d'efficacité.

La question monétaire mérite d'être posée, d'autant qu'elle porte en elle un vrai sujet de frottement à terme. Les Allemands importent aujourd'hui plus de la moitié des composants pour leur industrie automobile – pour la Porsche Cayenne, cette part monte à près de 90 % –, que l'euro fort leur permet d'acheter moins cher. Une économie sous-compétitive comme la nôtre ou bien comme celle des pays de l'Europe du sud bénéficieraient davantage d'un euro faible pour baisser le prix des exportations.

S'agissant de l'agroalimentaire, les Etats-Unis développent aujourd'hui leur zone de libre-échange avec l'Amérique du sud. Les difficultés des éleveurs bretons sont ainsi liées en grande partie au développement de l'élevage brésilien, qui nous a pris des parts de marché conséquentes. Plus généralement, il faut suivre avec attention les négociations commerciales en cours à l'échelle mondiale. La négociation entre les Etats-Unis et l'Asie Pacifique va extrêmement vite, beaucoup plus en tout cas que celle avec l'Union européenne, et nous devons demeurer vigilants afin de ne pas être distancés.

Plusieurs interventions ont porté sur les outils d'optimisation fiscale. Je crois que nous ne devons pas nous leurrer : nous avons en l'état un problème de compétitivité-prix à résoudre. Dès lors que nous avons un différentiel de coût de main d'œuvre de 35 % avec les Etats-Unis et de 15 % avec l'Allemagne, sans pouvoir le compenser par une compétitivité hors prix, nous cumulons les handicaps, sans même évoquer la question des marges de nos entreprises.

S'agissant de la Coface et de la BPI, à partir du moment où la BPI porte les aides et les dispositifs de soutien aux entreprises, le pôle « garanties publiques » de la Coface, qui est une société privée, n'a plus d'objet. Parallèlement, se pose la question de la Coface, société privée qui éprouve aujourd'hui des difficultés à évoluer entre ses deux métiers, ce qui perturbe la lecture de son bilan économique. Concernant les garanties sur le sud de l'Europe, il faut bien distinguer le rôle de la Coface comme assureur crédit, avec une évaluation annuelle des risques pays qui l'amène à ne pas vouloir assurer des risques sur certains pays, ou alors avec des surprimes très fortes, et son rôle en matière d'assurance prospection effectué pour le compte de l'Etat.

Enfin, vous avez évoqué les nombreux dispositifs régionaux mis en œuvre à l'étranger. Nous aurions clairement intérêt à rationaliser toutes ces actions. En filigrane, nous préconisons dans le rapport que les régions s'occupent des politiques de filières et que l'Etat gère les dispositifs individuels. L'Etat doit par ailleurs être garant d'un effet de mutualisation en assurant la coordination de l'ensemble.

M. Patrice Prat, co-rapporteur. En guise de conclusion, je souhaite revenir rapidement sur la question des barrières non tarifaires dans la perspective des négociations

commerciales en cours. En marge de ces négociations, le Gouvernement vient très récemment de créer un comité de réflexion et de suivi qui sera chargé de veiller à la préservation des intérêts de la France.

M. le président François Brottes. Il ne me reste plus qu'à vous remercier pour ce travail de qualité sur un sujet qui constitue incontestablement un levier de croissance pour notre économie.

*

* *



Membres présents ou excusés

Commission des affaires économiques

Réunion du mardi 8 octobre 2013 à 17 heures

Présents. - Mme Marie-Noëlle Battistel, M. Yves Blein, Mme Michèle Bonneton, Mme Corinne Erhel, Mme Marie-Hélène Fabre, M. Daniel Fasquelle, M. Joël Giraud, Mme Pascale Got, M. Jean Grellier, M. Philippe Kemel, Mme Annick Le Loch, M. Philippe Le Ray, M. Alain Marc, Mme Marie-Lou Marcel, Mme Frédérique Massat, M. Yannick Moreau, M. Hervé Pellois, M. Dominique Potier, M. Patrice Prat, M. Frédéric Roig, M. Éric Straumann, M. Lionel Tardy, M. Fabrice Verdier

Excusés. - M. Jean-Claude Bouchet, Mme Anne Grommerch, M. Razzy Hammadi, M. Antoine Herth, M. Jean-Claude Mathis, Mme Josette Pons, M. Bernard Reynès, M. Franck Reynier

Assistait également à la réunion. - M. Jean-Christophe Fromantin