



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

exportations

Question écrite n° 71294

Texte de la question

Le développement des exportations françaises ayant été placé au rang de priorité, M. Dino Cinieri demande à Mme la ministre déléguée au commerce extérieur de lui préciser les intentions du Gouvernement en matière de soutien aux petites et moyennes entreprises qui souhaitent renforcer leur présence sur les marchés les plus porteurs au niveau international.

Texte de la réponse

Les petites et moyennes entreprises dominent en nombre l'appareil exportateur français, mais leur faible taille moyenne contraint leur capacité de projection à l'international. L'effort des pouvoirs publics porte donc principalement sur le renforcement des mesures d'appui au développement international des PME. Le commerce extérieur français est très concentré : 95 % des ventes sont assurées par 10 % des exportateurs. La France compte une part de PME exportatrices (en nombre) équivalente à l'Italie (4 %) mais inférieure à l'Allemagne (18 %). Ces écarts reflètent avant tout les différences de structure des tissus micro-économiques respectifs : en France, 93 % des PME sont des micro-entreprises (moins de 10 salariés), plus de 80 % en Italie, contre 64 % en Allemagne. Les PME françaises indépendantes ont assuré 16 % des exportations en 2003, les groupes français (5 % des exportateurs) et les entreprises étrangères (9 %) respectivement 37 % et 44 %. Entre 1995 et 2003, le nombre d'entreprises actives à l'exportation est resté stable (à la marge d'erreur près). Cette stabilité globale masque toutefois des évolutions différenciées selon le type d'entreprise : entre 1995 et 2003, le nombre de « grandes entreprises » et de filiales de groupes a progressé de plus de 3 000 entités (sur près de 16 000 entreprises en 2003), au détriment des PME françaises indépendantes ; les entreprises étrangères ont constitué la composante la plus dynamique des exportateurs basés en France ; selon la période : l'évolution de l'appareil exportateur a été marquée, entre 1995 et 2000, par une augmentation continue du nombre d'entreprises (+ 6 000), puis par une contraction à due proportion entre 2001 et 2003 dans un contexte conjoncturel défavorable. Cette dernière évolution a principalement été accusée parmi les PME-PMI indépendantes. Plus les entreprises sont de taille importante, plus leur propension à exporter est forte. Au sein des entreprises de plus de 250 salariés, près de 70 % des entreprises sont exportatrices (95 % dans le seul secteur industriel). A contrario, au sein des PME comptant de 10 à 249 salariés, la proportion est de 22 %, et parmi les micro-entreprises (moins de 10 salariés), 2,3 %. Le tropisme régional des exportations (les échanges sont d'autant plus intenses que les partenaires sont proches) est plus accusé pour les PME que pour la moyenne des entreprises françaises : l'Europe développée, premier marché à l'exportation des entreprises françaises (65 % des exportations), draine 68 % des ventes des PME indépendantes ; l'Afrique (11 % des exportations des entreprises françaises) attire 13 % des ventes des PME. A contrario, la part des exportations des PME destinée aux pays lointains (Asie, Amérique du Nord et du Sud) est inférieure à celle des grandes entreprises françaises. Corollaire, les PME indépendantes contribuent davantage aux exportations des entreprises françaises vers l'Europe et l'Afrique (respectivement 31 % et 35 % des ventes), qu'aux ventes des entreprises françaises vers l'Asie et l'Amérique du Nord (de l'ordre de 25 %) et en particulier vers l'Amérique latine (16 %). En outre, les PME présentes sur les marchés émergents ont une activité dans l'ensemble moins

régulière : 20 % des PME exportatrices en Chine en 2002 y avaient exporté depuis 1998, contre près de 50 % pour les grandes entreprises. Enfin, les entreprises actives sur les pays émergents lointains sont en général déjà matures à l'international. La politique du Gouvernement vise donc à renforcer le développement international des PME. Un tel constat légitime un soutien affirmé des pouvoirs publics aux PME exportatrices en général, et à celles qui sont principalement actives sur les marchés européens en particulier. La politique mise en oeuvre depuis 2002 a été renforcée et adaptée par la ministre déléguée au commerce extérieur lors de la présentation de Cap export le 5 octobre dernier. Cette politique est pour l'essentiel destinée aux PME et s'articule autour de trois grands volets : 1. - La réorientation de nos exportations vers les marchés et secteurs prioritaires : les priorités géographiques visent à renforcer la présence des entreprises françaises sur vingt-cinq marchés à fort potentiel. Des plans d'action commerciale ont été établis par les missions économiques de ces pays en lien avec les partenaires extérieurs et validés par la ministre déléguée au commerce extérieur lors des comités de l'exportation. En outre, elle a annoncé lors de la présentation de Cap Export » qu'un effort particulier sera porté sur cinq pays pilotes (États-Unis, Japon, Chine, Inde, Russie) où notre présence économique est insuffisante et où les conditions de pénétration sur ces marchés sont difficiles pour nos petites et moyennes entreprises ; les priorités sectorielles complètent ce dispositif. L'exercice s'inscrit dans la stratégie de renforcement des actions de l'État dans les secteurs à forte perspectives d'exportation et créateurs potentiels d'emplois. À ce jour, six plans sectoriels ont été adoptés dans l'aéronautique, les équipements pour la chimie, les équipements de la personne, les équipements de la maison, la santé et l'environnement. Cette stratégie sectorielle se traduit également par un soutien renforcé au développement international des pôles de compétitivité axé sur les coopérations internationales, le parrainage des PME par les grands groupes et la labellisation des opérations collectives à l'étranger initiées dans les pôles. 2. - Un dispositif d'appui renforcé en faveur du développement international des entreprises ; la montée en puissance d'Ubifrance, au lendemain de sa restructuration, se concentre sur trois axes majeurs : a) la promotion d'une offre d'information opérationnelle (sur les marchés, les opérateurs, les circuits...) issue essentiellement des missions économiques et répondant aux attentes prioritaires des PME ; b) le doublement des opérations collectives (colloques, salons, missions d'acheteurs...) proposées par Ubifrance, grâce à la labellisation (333 en 2004). Ce soutien à des partenaires publics ou privés est financé comme les quelques opérations exceptionnelles menées dans les pays cibles par redéploiement budgétaire (20 millions d'euros prélevés sur l'enveloppe du FASEP-garantie sur 2003-2006). Cent opérations ont été subventionnées en 2005. Plus du double le sera en 2006, notamment dans le cadre des plans sectoriels export et des pôles de compétitivité. En outre, des opérations de parrainage à l'export réalisées par les grands exportateurs pourront elles aussi être labellisées. Elles reposent sur Partenariat France et les grands groupes. Le nombre d'opérations de portage s'est élevé à 500 en 2003 et à 1 024 en 2004 ; c) la signature de partenariats au niveau national avec les organismes publics et privés afin de diffuser sa gamme de produits et au niveau régional dans le cadre de partenariats agréés avec des organismes actifs en matière de soutien aux PME (une dizaine d'accords de partenariat à ce jour). Un nouvel élan est par ailleurs donné au dispositif régional. La loi relative aux libertés et responsabilités locales du 13 août 2004 permet aux régions qui le souhaiteront, la délégation des crédits et la mise à disposition en tant que de besoin des emplois des directions régionales du commerce extérieur, dans le cadre expérimental des schémas régionaux de développement économique. La majorité des régions a manifesté un intérêt pour jouer un rôle accru en matière de soutien au développement international des entreprises françaises. 3. - Des mesures destinées à favoriser le développement des PME à l'international : les soutiens financiers apportés à travers les garanties publiques gérées par Coface et Oséo-Sofaris ont été renforcés en 2005, avec notamment la création d'une garantie des cautions par Coface et l'augmentation de 50 % à 70 % de la quotité garantie de la garantie des cautions proposée depuis plusieurs années par Oséo. Par ailleurs, seront mis en place d'ici début 2006 un dispositif comparable d'augmentation de la quotité garantie de 50 % à 70 % du produit Oséo-Sofaris, ainsi qu'un nouveau produit Coface de même quotité garantie pour garantir des crédits de préfinancement des contrats export ; le crédit d'impôt export, destiné aux PME qui engagent une prospection commerciale en dehors de l'Espace économique européen (EEE) accompagnée d'une création d'emploi à l'export, est en vigueur depuis le 1er janvier 2005. Ce crédit d'impôt porte sur un montant de 40 000 euros avec un taux de 50 % des dépenses de prospection engagées sur une période de vingt-quatre mois à partir du recrutement d'un salarié dédié à l'export. Ce dernier est doublé pour les associations assujetties à l'impôt sur les sociétés et composées de petites et moyennes entreprises et les groupements d'intérêt économique mutualisant la fonction export ; la procédure du volontariat international en entreprise permet à une entreprise d'envoyer un jeune professionnel (18 à 28 ans) à l'étranger pour une mission

de six à vingt-quatre mois dans un ou plusieurs pays. Depuis février 2004, les jeunes peuvent rester jusqu'à cent soixante-cinq jours par an dans leur entreprise en France pendant la mission et travailler « à temps partagé » pour plusieurs PME. Le nombre de VIE a progressé de près de 20 % en 2004 (à 2 700) et atteignait 3 277 fin septembre 2005 ; le contrat emploi export, calqué sur le contrat de chantier, est en vigueur depuis janvier 2005. Il permet de gérer la durée incertaine inhérente à certaines démarches à l'exportation et suppose l'adoption d'un accord de branche ou d'entreprise. Ce contrat a fait l'objet d'une concertation avec les partenaires sociaux. L'Union des industries métallurgiques et minières vient de signer un premier accord avec les partenaires sociaux pour donner aux entreprises du secteur la capacité de proposer ce contrat ; la déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu pour les salariés en charge de l'export, de la fraction du salaire correspondant aux périodes passées à l'étranger à partir de cent vingt jours, aura un effet incitatif sur l'ensemble des personnels qui travaillent au développement de nos exportations et à la promotion de nos entreprises sur les marchés extérieurs. L'ensemble de ces mesures s'inscrit dans la dynamique de Cap Export qui vise à rendre le dispositif d'appui public aux exportations plus simple, plus lisible et plus efficace.

Données clés

Auteur : [M. Dino Cinieri](#)

Circonscription : Loire (4^e circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 71294

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : commerce extérieur

Ministère attributaire : commerce extérieur

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 26 juillet 2005, page 7251

Réponse publiée le : 13 décembre 2005, page 11518