



ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

exportations

Question écrite n° 84749

Texte de la question

M. Frédéric Lefebvre attire l'attention de M. le secrétaire d'État, auprès du ministre des affaires étrangères et du développement international, chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger sur la situation des exportations françaises. Ces dernières seraient concentrées sur un nombre d'entreprises relativement restreint, octroyant aux groupes, détenteurs de multiples filiales, un statut privilégié dans la part globale des exportations. La capacité à exporter des PME-TPE et des entreprises intermédiaires, à l'image des PME-TPE, est - à l'exception de celles des secteurs de l'agriculture et du commerce - ainsi réduite. C'est pourquoi il lui demande de lui préciser les mesures envisagées par le Gouvernement pour accroître la part des PME-TPE dans les exportations françaises.

Texte de la réponse

La France compte beaucoup de PME innovantes et performantes dont l'offre peut répondre à des besoins sur les marchés internationaux. Toutefois, le nombre de PME françaises exportatrices demeure faible en comparaison d'autres pays européens. L'augmentation du nombre de PME exportatrices constitue un axe fort de la politique gouvernementale. Différentes mesures ont ainsi été prises pour faciliter la conquête de nouveaux marchés par nos entreprises. Le partenariat stratégique signé entre Business France, CCI International et CCI France International, à l'occasion du Forum des PME à l'international organisé par le secrétaire d'Etat au commerce extérieur le 11 mars 2015, vise à clarifier le rôle de chacun des acteurs dans le parcours à l'export des entreprises. L'accord prévoit un accompagnement ciblé de 3 000 entreprises, TPE et PME, disposant d'un fort potentiel export, d'ici 2017 avec l'objectif de développer des courants d'affaires pour un tiers d'entre elles. Les entreprises seront sélectionnées prioritairement parmi les filières des familles prioritaires à l'export et celles définies dans le cadre des PRIE. Ce programme sera mis en oeuvre en lien avec les régions. Le profil des entreprises ciblées fera l'objet d'une concertation entre les partenaires. Les entreprises repérées par les CCI pourront bénéficier d'une validation de leur potentiel export et d'un plan d'action personnalisé de la part des CCI de France, d'un accompagnement par Business France dans leurs démarches de prospection sur les marchés ciblés afin de développer des courants d'affaires, de prestations visant à l'implantation et à l'intégration dans les communautés d'affaires à l'étranger par les CCI françaises à l'international, en lien avec les acteurs privés. Les PME peuvent bénéficier du dispositif de soutien à l'export, constitué des garanties publiques délivrées par la Coface pour le compte de l'Etat, qui se décline en cinq procédures : - l'assurance-crédit, destinée principalement à faciliter les transactions commerciales relatives aux grands contrats. On note toutefois une accélération de l'accompagnement à l'internationalisation des PME et ETI (hausse de 130 % des promesses de garanties pour les PME et ETI) ; - l'assurance prospection est la procédure touchant le plus grand nombre d'entreprises (12 000 à ce jour dont une grande majorité de PME et d'ETI). Elle est destinée à soutenir des entreprises dans leurs démarches de prospection commerciale ; - la garantie du risque exportateur consiste à garantir des cautions ou des crédits de préfinancement émis par des banques contre le risque de non-remboursement en cas de défaillance de l'exportateur. Ces deux procédures ont connu une hausse en volume des garanties octroyées (respectivement de 73 % et de 38%), bénéficiant principalement à des PME et ETI ; - à ces trois procédures

s'ajoutent la garantie des investissements (cette garantie couvre les risques d'atteinte à la propriété ou de non-recouvrement liés à des faits générateurs politiques) et la garantie de change (cette garantie couvre les exportateurs contre le risque de change quand ils remettent une offre ou établissent un prix en devises). Le financement des exportations a été réformé à plusieurs reprises dans le but d'en faciliter l'accès, la visibilité et la lisibilité pour les entreprises, notamment les TPE, PME et ETI. Les exportateurs français sont confrontés aux difficultés des établissements de crédit à accorder des crédits-export compétitifs dans un contexte de concurrence accrue au niveau international en matière d'offre de soutiens financiers publics. Dans ce contexte, l'amélioration du système de soutien public à l'export est un souci permanent du Gouvernement. Afin de renforcer la compétitivité de ce dispositif, des réformes ont été mises en oeuvre depuis l'été 2012. Elles s'inscrivent dans le cadre du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi du 6 novembre 2012. Afin d'appliquer la décision n° 15 du Pacte qui vise à « permettre aux entreprises de se battre à armes égales avec leurs concurrentes en les faisant bénéficier de dispositifs de financement export alignés sur les meilleures pratiques étrangères », des mesures essentielles ont été prises : la création de la garantie de refinancement par la loi de finances du 29 décembre 2012 et le décret du 30 juillet 2013 a créé un nouvel accès à la liquidité pour les banques et permis d'offrir des ressources plus compétitives aux clients de nos exportateurs (grands groupes et PME) ; l'amélioration des soutiens au financement dans le domaine aéronautique à travers l'extension des garanties à 100 % est effective. La réflexion sur la compétitivité du dispositif français de soutien financier public aux exportations se poursuit actuellement et devrait aboutir, au cours des mois à venir, à la mise en oeuvre de nouvelles mesures : prêts directs à l'export de Bpifrance pour les contrats de montants modestes avec la garantie de la Coface, réforme du système de comptabilisation de la part française... La décision n° 14 du Pacte fixe l'objectif d'« assurer un accompagnement personnalisé à l'international pour 1 000 ETI et PME de croissance dans le cadre de la BPI ». L'accompagnement personnalisé est proposé aux PME et ETI indépendantes à fort potentiel export, à partir d'une analyse fine de leurs besoins par les chargés d'affaires internationaux (CAI) de Business France. Déployés dans les directions régionales de bpifrance, ils ont pour mission d'aider les entreprises à établir leur stratégie à l'exportation à partir d'un diagnostic partagé et lucide. Ils formulent des recommandations détaillées aux chefs d'entreprises, en les orientant le cas échéant vers les soutiens publics adaptés à leurs besoins. L'action des CAI a enregistré des résultats très satisfaisants : à fin mai 2015, 878 PME et ETI ont donné leur accord pour bénéficier de l'accompagnement personnalisé à l'export. Parmi celles-ci, 504 entreprises ont commencé un plan d'action. Une analyse qualitative de l'accompagnement des CAI a été réalisée sur un échantillon de 108 entreprises (sur les 712 entreprises accompagnées à fin 2014). Parmi celles ayant commencé leur plan d'action entre mars 2013 et juin 2014 (66 entreprises), presque 8 entreprises interrogées sur 10 ont conclu un accord/contrat (50%) ou sont encore en cours de négociation sur un ou plusieurs marchés abordés (27%), entre 6 et 12 mois après leurs premières actions. Par ailleurs, le projet de « Accélérateur PME » lancé en juin 2014, consiste à offrir à 120 PME volontaires à haut potentiel, identifiées à partir d'une liste de critères de performance, un accompagnement à la carte (formations, prestations d'audit/conseil et mentorat) visant à les faire évoluer en ETI en 2 ans. Bpifrance proposera divers modules, collectifs et individuels, qui ne sont pas tous obligatoires et découleront du diagnostic qui sera établi (diagnostic 360° prévu dans le dispositif). Le Volontariat International en Entreprise (VIE) constitue également un moyen important d'internationalisation des PME et de renforcement de la communauté économique française dans le monde. 67 % des entreprises utilisatrices du VIE sont des PME (+3 % par rapport à la même période en 2014). Les VIE exercent des missions essentiellement à caractère commercial qui contribuent au développement export des PME. De nombreuses régions soutiennent financièrement le dispositif. C'est le cas de la Région Pays-de-la-Loire qui finance à 100 % la première année du VIE, pour autant que le VIE ait un rôle « majoritairement » commercial. Plusieurs Régions subventionnent à 50 % du coût global du VIE comme en Midi-Pyrénées, Alsace et Poitou-Charentes. Le contrat d'objectif et de performance (COP) de Business France prévoit un objectif d'augmenter le nombre de VIE à 10 000, dont 4 000 VIE dans des PME et ETI, à horizon 2017. Enfin, pour se doter de ressources humaines dédiées aux activités export, une PME peut également bénéficier du crédit d'impôt pour la prise en charge de dépenses de prospection commerciale (recrutement d'une personne ou recours à un VIE affecté au développement des exportations).

Données clés

Auteur : [M. Frédéric Lefebvre](#)

Circonscription : Français établis hors de France (1^{re} circonscription) - Les Républicains

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 84749

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : Commerce extérieur, tourisme et Français de l'étranger

Ministère attributaire : Commerce extérieur, tourisme et Français de l'étranger

[Date\(s\) clé\(s\)](#)

Question publiée au JO le : [14 juillet 2015](#), page 5330

Réponse publiée au JO le : [13 octobre 2015](#), page 7723