

## MERCREDI 29 FEVRIER : LE CESE A VOTE SON AVIS SUR

### « GAGNER LA BATAILLE DE L'EXPORTATION AVEC LES PME »

---

*Dans un contexte de déficit de notre balance commerciale jamais égalé, la section des affaires européennes et internationales du Conseil économique, social et environnemental a désigné Jean-François Roubaud, Président de la CGPME, comme rapporteur d'un avis sur l'exportation et les PME.*

*L'avis « gagner la bataille de l'exportation avec les PME » a été voté ce jour en séance plénière avec 168 votants, 151 votes pour, 17 abstentions.*

Pour Jean-François Roubaud, « les contre-performances de notre commerce extérieur se sont aggravées ces dernières années. Notre déficit commercial a atteint près de 70 milliards en 2011, un record ! Les PME ont un rôle essentiel à jouer dans cette situation, à condition de susciter l'envie de se projeter à l'international. C'est le sens des préconisations présentées dans cet avis ».

#### QUATRE AXES POUR GAGNER LA BATAILLE DE L'EXPORTATION

##### ***Une priorité: mieux détecter les marchés porteurs et les entreprises potentiellement exportatrices***

La contribution des PME au chiffre d'affaires total à l'export régresse. Pour le CESE, deux pistes sont incontournables: finaliser rapidement dans chaque région la mise en place d'un "guichet unique de l'export" et s'organiser en région pour aller à la rencontre des entrepreneurs et présenter une offre globale, structurée par filière, en réponse aux besoins des marchés mondiaux.

##### ***Améliorer l'accompagnement des PME***

Progresser vers une articulation plus forte des outils d'accompagnement est une nécessité ce qui implique notamment de clarifier la mission de service public d'Ubifrance, de répartir clairement les compétences au plan régional, de désigner Oséo comme l'interlocuteur privilégié des PME exportatrices en matière de financement, de renforcer les missions d'appui, de conseil et de formation des conseillers du commerce extérieur auprès des PME.

##### ***Encourager vigoureusement les partenariats entre entreprises***

Travailler de concert peut aider les PME à accéder à de nouveaux marchés en atténuant les obstacles liés à leur taille trop restreinte. Les pôles de compétitivité peuvent y contribuer sous réserve que les PME y soient pleinement associées. La désignation d'un médiateur "pôle de compétitivité" et la sécurisation de la propriété intellectuelle des PME sont des mesures à privilégier. Changer la relation PME – grandes entreprises est une autre piste qui passe par une modulation des aides octroyées, dans le cadre des grands contrats, en fonction de la part des activités de sous-traitance confiées à des PME.

##### ***Doper la compétitivité des PME***

Pour remporter la bataille de l'exportation, il est toujours aussi nécessaire d'accentuer les politiques en faveur de la croissance des PME: cadre renouvelé pour le financement des PME, modulation du

taux de l'impôt sur les sociétés. Le CESE prône également l'élargissement de l'accès au Volontariat International en Entreprise et à l'optimisation du crédit d'impôt export. Au plan européen, l'adoption du principe de réciprocité est incontournable pour faciliter l'accès aux marchés des pays tiers.

***L'avis « gagner la bataille de l'exportation avec les PME » a été voté ce jour avec 168 votants, 151 votes pour, 17 abstentions.***

**Contacts presse :**

**Sylvaine COULEUR**

01.44.69.54.05

06.99.37.63.48

sylvaine.couleur@clai2.com

**Charles SAVREUX**

01.44.69.54.12

07.77.26.24.60

charles.savreux@clai2.com