

GAGNER LA BATAILLE DE L'EXPORTATION AVEC LES PME

En 10 ans, le nombre de PME françaises exportatrices a baissé de façon préoccupante. Dans son avis « PME et commerce extérieur » du 11 juillet 2007, le Conseil économique et social s'inquiétait déjà de cette trop faible présence sur les marchés extérieurs et formulait un certain nombre de recommandations pour permettre à nos PME de se tourner plus largement vers l'international.

Les PME indépendantes représentent

83%

de l'ensemble des entreprises exportatrices, mais leur contribution au chiffre d'affaires total à l'export est sous la barre des

18%

Le taux des entreprises exportatrices, parmi l'ensemble des PME, **varie du simple au double** selon qu'elles comptent plus ou moins de **50 salariés**

Depuis, des mesures volontaristes ont été prises par les pouvoirs publics dans l'esprit de ces préconisations mais elles n'ont pas suffi à inverser le cours des choses. Les contre-performances de notre commerce extérieur se sont aggravées, avec un déficit commercial qui a atteint, en 2011, le niveau record de 69,6 Mds€.

Certes, la culture entrepreneuriale française ne conduit pas spontanément les PME à se projeter à l'international, contrairement à ce qui prévaut en Allemagne ou en Italie. Notre assemblée estime donc qu'il faut agir plus vigoureusement pour donner aux dirigeants d'entreprises la confiance et l'envie de développer une activité exportatrice. A cette fin, elle a identifié quatre axes d'action prioritaires.

La moitié seulement des entreprises

survit à l'international à l'issue d'une année d'activité et

seulement un quart d'entre elles

sont encore présentes au delà de six années



Jean-François ROUBAUD

Chef d'entreprise

Président de la CGPME

Membre du groupe des entreprises

Membre de la section des affaires européennes et internationales

Contact section : aei@lecese.fr - tél. 01 44 43 62 32 - www.lecese.fr

Contact rapporteur : Jean-François Roubaud : 01 47 62 73 73 - jfroubaud@cgpme.fr

DÉVELOPPER UNE ACTION VOLONTARISTE POUR DÉTECTER LES MARCHÉS PORTEURS ET LES ENTREPRISES POTENTIELLEMENT EXPORTATRICES

Améliorer l'identification des marchés potentiels

- Fournir** aux PME une information stratégique sur les secteurs et marchés porteurs
- Faciliter** l'accès et l'exploitation des informations grâce à un point d'entrée unique

Mieux repérer les entreprises et agir pour adapter leur offre

- Organiser**, dans chaque région, un processus de repérage des PME
- Présenter** une offre structurée par filière et adaptée aux besoins des marchés mondiaux
- Lier** les aides à la pertinence et à la durabilité des projets export

Présenter une offre globale et flexible qui réponde aux besoins des marchés mondiaux reposant sur des filières intégrées et organisées, tel est le défi à relever

AMÉLIORER L'ACCOMPAGNEMENT DES PME

Mettre en place une démarche coordonnée au plan régional

- S'atteler** à la définition d'une répartition claire des compétences
- Finaliser** la création d'un guichet unique de l'export, voire d'une Maison de l'export

Ajuster les outils aux besoins des PME

- Clarifier** la mission de service public confiée à Ubifrance
- Désigner** Oséo comme l'interlocuteur privilégié des PME exportatrices pour améliorer la lisibilité des outils financiers
- Orienter** la mission des Conseillers du commerce extérieur vers les PME en renforçant leur mission d'appui, de conseil et de formation

ENCOURAGER VIGOREUSEMENT LES PARTENARIATS ENTRE ENTREPRISES

Associer pleinement les PME aux pôles de compétitivité

- Désigner** un médiateur «pôle de compétitivité»
- Sécuriser** la propriété intellectuelle des PME partenaires

Encourager les groupements d'entreprises

- Créer** une structure ad hoc pour sécuriser l'association des PME à l'export

Changer la relation PME – grandes entreprises

- Développer** un modèle de patriotisme économique pour une plus grande participation des PME dans les contrats internationaux et moduler l'octroi des aides en fonction de la part des activités confiées à des PME
- Introduire** une hiérarchisation dans le portage pour favoriser les synergies entre TPE/PME et PME/ETI

Les PME doivent prendre conscience qu'en travaillant de concert, elles accéderont plus facilement à de nouveaux marchés

RELEVER LE DÉFI DE LA CONCURRENCE MONDIALE

Accentuer les politiques en faveur de la croissance des PME pour créer un cadre réglementaire propice à leur expansion

- Définir** un cadre renouvelé pour le financement des PME
- Moduler** le taux de l'impôt sur les sociétés pour renforcer les fonds propres des PME
- Remettre** à plat le droit des successions

Doper les PME pour les aider à acquérir un potentiel export

- Élargir** l'accès au Volontariat International en Entreprise (VIE)
- Optimiser** le Crédit impôt export

Tirer tous les bénéfices des instruments et politiques de l'Union européenne

- Aider** les PME, par des mesures ciblées, à mieux tirer profit du marché intérieur européen
- Mettre en place** le principe de réciprocité pour équilibrer l'accès aux marchés des pays tiers