

CONSEIL ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL

SESSION ORDINAIRE DE 2012



COMPTE RENDU INTÉGRAL

Séance du 29 février 2012

*Bilan de l'application des dispositifs promouvant l'égalité
professionnelle entre femmes et hommes*

Gagner la bataille de l'exportation avec les PME

SOMMAIRE

| | |
|--|-----------|
| COMMUNICATIONS | 5 |
| BILAN DE L'APPLICATION DES DISPOSITIFS PROMOUVANT L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE ENTRE FEMMES ET HOMMES | 5 |
| PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE..... | 5 |
| GAGNER LA BATAILLE DE L'EXPORTATION AVEC LES PME .. | 12 |
| PRÉSENTATION DU PROJET D'AVIS..... | 12 |
| DISCUSSION GÉNÉRALE..... | 17 |
| Agriculture - M. Lemétayer..... | 19 |
| UNAF - Mme Basset..... | 21 |
| Artisanat - Mme Sassano..... | 22 |
| CFTC -M. Coquillion | 23 |
| UNSA - M. Grosset | 24 |
| CGT - M. Delmas | 26 |
| CGT-FO - Mme Millan | 27 |
| Entreprises - Mme Vilain | 28 |
| CFDT - Mme Pichenot | 30 |
| Coopération - M. Zehr | 31 |
| CFE-CGC - Mme Couvert..... | 32 |
| Outre-mer - M. Ledée..... | 33 |
| ANNEXES | 37 |
| Annexe 1 : <i>Bilan de l'application des dispositifs promouvant l'égalité professionnelle entre femmes et hommes, Diaporama illustrant les propos de Mmes Sylvie Brunet et Maryse Dumas, rapporteuses.....</i> | 39 |
| Annexe 2 : <i>Gagner la bataille de l'exportation avec les PME Diaporama illustrant les propos de M. Jean-François Roubaud, rapporteur</i> | 43 |

Présidence de M. Jean-Paul Delevoye

La séance est ouverte à quatorze heures trente.

COMMUNICATIONS

M. le Président. La prochaine séance plénière aura lieu le 13 mars, à 14 heures 30, avec comme ordre du jour : *De la gestion préventive des risques environnementaux, la sécurité des plateformes pétrolières en mer*, projet d'avis présenté par MM. Jacques Beall et Alain Feretti, au nom de la section de l'environnement présidée par Mme Anne-Marie Ducroux.

La prochaine réunion de Bureau aura lieu le 13 mars, à 9 heures 30, et un séminaire se tiendra le 14 mars, de 14 heures 30 à 18 heures.

BILAN DE L'APPLICATION DES DISPOSITIFS PROMOUVANT L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE ENTRE FEMMES ET HOMMES**PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE**

M. le Président. Le Bureau a pris la décision de solliciter la délégation aux droits des femmes et à l'égalité à venir vous présenter, en séance plénière, l'étude qu'elle a réalisée. Contrairement aux usages, lors des présentations d'avis, où le Président de la section parle à la fin, comme il n'y aura pas de vote en plénière, je trouve normal que ce soit Mme la Présidente qui, dans un premier temps, veuille bien adresser quelques mots. Ensuite, j'appellerai les rapporteurs à la tribune.

La parole est à Mme Bel, Présidente de la délégation aux droits des femmes et à l'égalité.

Mme Bel. Monsieur le Président, Chers collègues, avant la présentation de notre étude, permettez-moi de remercier au nom de la délégation aux droits des femmes et à l'égalité le Président du Conseil économique, social et environnemental et son Bureau. Hier, vous avez pris le temps de nous écouter et vous nous avez permis de présenter, comme par le passé, notre étude devant cette assemblée. Vous avez également décidé qu'elle serait publiée au Journal officiel et diffusée.

Merci également à Elisabeth Divoy et à Nelly Sauvage, à nos deux rapporteuses et à Christine Tendel et à son équipe. Hier, dans l'après midi, nous avons organisé en un temps record les modalités d'impression, de diffusion et de promotion de l'étude, le tournage des deux clips des deux rapporteuses pour le site Internet du Conseil économique, social et environnemental, une impression interne pour, le 8 mars, pour pouvoir valoriser les travaux de notre délégation.

Maryse Dumas, Sylvie Brunet et moi-même représenterons le Conseil économique, social et environnemental à plusieurs manifestations ce jour-là :

- à Paris, lors d'un colloque à l'assemblée nationale ;
- à Marseille, dans le cadre de l'association Forces Femmes qu'anime Sylvie Brunet ;
- au Conseil économique, social et environnemental à l'occasion du colloque « Éduquer les garçons et les filles » organisé à l'initiative d'Antoine Dulin.

À l'Assemblée Nationale, je présiderai une table ronde sur le thème de la parité. La question préalable qui me sera posée sera de savoir, du point de vue de notre délégation, si les limites atteintes par la parité dans la vie politique sont à l'image de ce qui se passe dans la société civile.

Conforter le droit au travail des femmes et concrétiser l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes constituent une ligne de force des travaux de la délégation aux droits des femmes et à l'égalité depuis sa création, en février 2000. Plusieurs d'entre eux - *La place des femmes dans les lieux de décision* en 2007, *Les femmes face au travail à temps partiel* en 2008, *L'entreprenariat au féminin* en 2009 - ont identifié les freins et les discriminations et ouvert des pistes d'amélioration.

À l'instar de Vladimir Spidla, ancien commissaire européen à l'emploi, aux affaires sociales et à l'égalité des chances, la délégation est en effet convaincue, a fortiori dans un contexte de crise économique, je le cite « *que l'égalité entre les femmes et les hommes est une condition préalable à la croissance, à l'emploi et à la cohésion sociale. Il importe donc plus que jamais d'investir dans l'égalité entre hommes et femmes si l'on veut obtenir des résultats à long terme* ».

L'étude présentée aujourd'hui se situe dans cette perspective et dans le prolongement des travaux antérieurs. Le choix du sujet répond à un souhait des membres de la délégation, dont la composition a été largement renouvelée, de s'appuyer sur une base commune d'informations et de connaissances.

L'étude fait donc d'abord le point sur l'évolution législative et l'application des différents dispositifs conventionnels. Puis, à partir de l'analyse des avancées et des insuffisances, elle met en relief les vecteurs essentiels du passage d'une égalité formelle à une égalité réelle. La délégation a désigné ses deux vice-présidentes comme co-rapporteuses. Sylvie Brunet, experte en gestion des ressources humaines, a exercé des fonctions de DRH dans plusieurs grands groupes et anime l'antenne Force Femmes de Marseille, qui favorise le retour à l'emploi des femmes seniors. Maryse Dumas, conseillère confédérale de la CGT, a construit son combat syndical sur la volonté d'améliorer la situation des

salariés et de favoriser l'émancipation des femmes, dans le travail comme dans la vie. Elles ont croisé leurs regards et conduit les travaux en parfaite concertation.

La mission transversale de la délégation facilite ce climat constructif auquel concourent tous ses membres, animés par une volonté commune d'œuvrer pour la juste reconnaissance des droits des femmes.

Merci.

(Applaudissements)

M. le Président. Je demande aux rapporteuses, Mme Brunet et Mme Dumas, de présenter l'étude de la délégation.

Mme Brunet, rapporteure. Monsieur le Président, Chers collègues, je tiens à remercier notre Présidente d'avoir été très opiniâtre pour le choix de ce sujet et pour que l'on aille aussi vite pour le présenter avant le 8 mars.

Je voudrais remercier notre administratrice Elisabeth Divoy et Nelly Sauvage. Tout à l'heure, nous avons l'audition d'une responsable de l'observatoire de l'égalité. Elle indiquait que 9 Français sur 10 considèrent que la question de l'égalité est très importante. Je crois que c'est notoire et à souligner d'entrée de jeu.

L'article 3 du préambule de la Constitution de 1946 énonce que la loi garantit à la femme dans tous les domaines des droits égaux à ceux de l'homme. Le bilan auquel a procédé la délégation aux droits des femmes et à l'égalité fait apparaître quelques avancées mais révèle aussi des points de blocage (*Cf. diaporama publié en annexe*).

Nous avons quelques chiffres : 9 lois pour promouvoir l'égalité professionnelle, des accords de branche, d'entreprises qui traitent du sujet mais hélas, 19 % d'écart moyen de rémunération entre femmes et hommes travaillant à temps complet et 23 % d'écart de rémunération chez les cadres.

Dans son dernier rapport annuel de 2010 sur l'inégalité entre les sexes, le forum économique mondial place la France en 127^{ème} place sur 134 pays en termes d'écart salarial.

Mme Dumas, rapporteure. Nous avons d'abord de lentes avancées de la négociation collective sur l'égalité professionnelle. En 2004, l'ensemble des organisations patronales et syndicales ont signé un accord national interprofessionnel relatif à la mixité et à l'égalité. Cet accord était très prometteur. Malheureusement, il s'est peu traduit dans les faits.

13 % seulement des accords de branches conclus en 2010 abordent le thème de l'égalité professionnelle. La plupart de ces accords se contentent de rappeler la législation sans donner de dispositif concret.

Les plus incitatifs de ces accords traitent plus concrètement le sujet et se fixent notamment pour objectif le développement de la mixité des emplois et des recrutements, la féminisation de l'encadrement, la recherche d'une meilleure articulation des temps de vie.

Pour ce qui concerne les accords d'entreprise, même si la pression législative a entraîné une progression du nombre d'accords sur l'égalité professionnelle (surtout depuis 2007), le taux reste modeste, puisque seulement 9 % des accords signés en 2010 portent sur la thématique de l'égalité.

On constate une première difficulté dans l'absence de diagnostic concret. Près de trente ans après son instauration par la loi, plus de la moitié des entreprises ne réalisent toujours pas de rapport de situation comparée, qui est pourtant l'indispensable outil de mesure des inégalités entre les femmes et les hommes.

Pour les entreprises engagées dans une démarche d'égalité, elles s'attachent particulièrement aux évolutions de carrière entre les femmes et les hommes, par catégorie socioprofessionnelle et filière de métier, afin d'identifier les actions correctrices nécessaires. La plupart se fixent aussi des objectifs de réduction des écarts de rémunération.

Nous avons également constaté des causes conjuguées d'inégalité de traitement des femmes et des hommes. Ces causes sont multiples, souvent insidieuses et constituent un puissant frein, souvent le frein essentiel à l'égalité professionnelle.

Au premier rang de ces causes conjuguées, nous voulons citer les stéréotypes sexistes véhiculés par la publicité, les médias et les manuels scolaires.

Ces stéréotypes sexistes influent sur le choix d'orientation des filles, mais aussi sur celui des garçons. On ne le dit pas suffisamment. Cela contribue à une sectorisation persistante des domaines d'activités et des métiers.

Certes, les femmes plus diplômées accèdent en nombre croissant à des situations où les différences entre les sexes ont tendance à s'atténuer, mais ces jeunes femmes très diplômées restent sous-représentées dans les instances de décision : 14 % d'administratrices seulement dans les cinq cents plus grandes sociétés françaises, 21 % de femmes dans les emplois de direction de la fonction publique d'État.

D'un côté, des femmes de plus en plus diplômées, mais, de l'autre, de très nombreuses femmes moins qualifiées qui sont, la plupart du temps, cantonnées dans des métiers presque exclusivement féminins, presque exclusivement réservés aux femmes pourrait-on dire, dans le secteur tertiaire où elles cumulent toutes les discriminations :

- le travail à temps partiel : 82 % des salariés à temps partiel sont des femmes. Le temps partiel est à la fois un salaire partiel, une carrière partielle et cela donne des retraites partielles par la suite ;
- ces femmes peu qualifiées sont cantonnées dans les sous-emplois et les bas salaires dont elles n'arriveront pas au long de leur carrière à sortir ;
- en outre, l'inégale répartition des tâches familiales continue d'obérer les parcours professionnels des mères.

Toutes ces causes participent au maintien de disparités salariales importantes entre les femmes et les hommes. L'écart moyen de rémunération entre femmes et hommes travaillant à temps complet est de 19 %. Il atteint 23 % chez les cadres et il est de 27 % si on inclut le fait que les femmes sont plus souvent que les hommes à temps partiel.

Nous avons essayé de réfléchir à des leviers d'action possibles pour une approche systémique de l'égalité qui prenne en compte la totalité des aspects dont nous venons de parler.

Le premier nous semble être la promotion d'actions coordonnées de déconstruction des stéréotypes. Pour la délégation aux droits des femmes et à l'égalité de notre CESE, ces actions doivent être simultanément conduites à trois niveaux.

D'abord, il s'agit d'intégrer l'égalité entre les sexes dans les pratiques professionnelles et pédagogiques des acteurs et actrices du système éducatif. Nous pensons à des modules qui pourraient être obligatoires dans le cursus de formation avec une sensibilisation des parents, la promotion de modèles féminins diversifiés lors de forums de métiers et l'élimination des stéréotypes des manuels scolaires.

Une deuxième idée dans ces actions coordonnées de déconstruction des stéréotypes pourrait être la valorisation de l'image des femmes et l'amélioration de leur visibilité, en particulier dans les médias, en renforçant l'efficacité du contrôle sur toutes les formes de publicité et en favorisant l'intervention de femmes expertes dans les diverses émissions, débats et dans les articles écrits.

Enfin, il est nécessaire de sensibiliser les professionnels du recrutement à la prévention des risques discriminatoires. Pour cela, il nous paraît que l'élaboration d'un guide du recruteur - ou de la recruteuse ! - serait de bon aloi de façon à permettre la mixité des recrutements, mais aussi la mixité des équipes de recrutement.

Mme Brunet, rapporteure. Je prends le relais sur le second grand bloc de leviers d'action qui consiste à se focaliser sur les conditions déterminantes de progression vers l'égalité professionnelle. La délégation aux droits des femmes et à l'égalité a ciblé un certain nombre de points névralgiques.

Tout d'abord, promouvoir l'égalité des chances dans les parcours professionnels, notamment en axant l'évaluation sur la reconnaissance du travail effectif versus le présentéisme. L'organisation du travail est un vrai sujet. Qu'est-ce qu'on apprécie vraiment ? Est-ce le temps de présence ? Est-ce partir très tard d'une réunion ? Ne serait-ce pas plutôt l'efficacité des réunions et la façon de travailler ? Ce sujet est très important. On parle bien d'égalité des chances, mais toutes les actions coordonnées pour favoriser l'égalité professionnelle vis-à-vis des femmes concernent aussi les hommes. Ce sujet est d'autant plus majeur qu'il concourt à améliorer la façon de travailler pour l'ensemble des salariés et pas uniquement pour les femmes.

Le second sujet, important dans cette promotion de l'égalité des chances dans les parcours professionnels, est l'accès à la formation professionnelle, souvent plus difficile pour les femmes, pour un certain nombre de raisons d'organisation personnelle et familiale. Elles concourent plus aux tâches familiales. Cela nous a été encore rappelé ce matin avec seize heures en moyenne de plus consacrées aux tâches familiales que les hommes.

Le deuxième levier d'action est de renforcer la prise en compte de la parentalité dans la vie professionnelle et favoriser l'implication des pères. Là aussi, la société évolue : une enquête récente de l'INSEE montre que 67 % des femmes et 62 % des hommes souhaitent plus d'implication des employeurs en faveur de la conciliation de la vie professionnelle et de la vie familiale. Les hommes aussi, notamment les nouvelles générations, souhaitent qu'on intègre mieux ce facteur familial et de parentalité dans l'organisation du travail.

Troisième levier d'action, enrayer la progression du travail à temps partiel subi. Les accords collectifs devraient s'attacher à assurer l'effectivité de la priorité d'accès des salariés à temps partiel au temps plein, veiller à ce que la poli-activité soit liée à l'acquisition et à la reconnaissance de nouvelles compétences et garantir un horaire contractuel hebdomadaire minimal pour améliorer les conditions de rémunération des salariés les plus précaires.

Autre levier d'action, promouvoir la mixité dans tous les lieux de décision. Il importe de faciliter l'atteinte des objectifs de féminisation des Conseils d'administration fixé par la loi du 27 janvier 2011 en créant une banque de données sécurisée régulièrement actualisée.

Il est important que ce sujet soit abordé plus automatiquement dans les Conseils d'administration et de surveillance, au moins des sociétés cotées, et que l'on remette dans les organes de gouvernance des entreprises les rapports de situation comparé notamment sur la partie rémunération. En effet, globalement, tous ces sujets sont insuffisamment abordés dans les Conseils d'administration et de surveillance des entreprises.

Autre levier, renforcer l'exemplarité de l'État employeur. Les derniers textes votés vont en ce sens. Cela passe par la mise en œuvre rapide des dispositions de la loi sur la précarité dans la Fonction publique, adoptée le 14 février 2012, avec l'élaboration d'un rapport de situation des objectifs chiffrés de féminisation des emplois de direction. Un principe général de nomination des femmes proportionnellement à ce qu'elles représentent dans les viviers de « promouvables » devrait être établi.

Enfin, favoriser l'implication des dirigeants en inscrivant l'égalité professionnelle dans les objectifs des managers et de l'encadrement intermédiaire. Dans les entreprises auditionnées qui ont des pratiques exemplaires, il y a eu une implication du patron, du manager qui a organisé des formations du management en ce sens. C'est ainsi que les choses avancent dans les entreprises innovantes sur le sujet.

Mme Dumas, rapporteure. Autre levier d'action, revitaliser la négociation collective, notamment en respectant les délais que les négociateurs ont prévu pour se revoir. L'accord de 2004 prévoyait un délai de cinq ans, nous sommes en 2012 et aucune nouvelle négociation interprofessionnelle n'est intervenue.

Deux conditions indispensables doivent être travaillées pour faciliter la négociation collective dans les entreprises et les branches. La première est de faciliter l'élaboration du tableau de situation comparée et d'améliorer sa visibilité. Il est nécessaire de mettre à disposition des guides pratiques, notamment à disposition des entreprises, en particulier des PME, afin qu'elles puissent, plus facilement, élaborer ces rapports permettant d'y voir clair et de définir des outils méthodologiques correspondants. Très souvent, la négociation manque d'éléments concrets pour définir des objectifs à la fois fiables et, en même temps, portant sur le cœur des problèmes.

Par ailleurs, l'observation des systèmes d'évaluation et de classification des emplois devrait permettre, sous le prisme du genre, de faciliter le repérage de biais discriminants. L'un des principaux problèmes en matière d'égalité est qu'il existe des emplois, des branches professionnelles à dominante féminine d'un côté et masculine de l'autre. Il est indispensable d'avoir des critères permettant de comparer des emplois tenus par des hommes d'un côté et par des femmes de l'autre, pas forcément repérés ou classifiés de la même façon, pour permettre une évaluation de ces emplois favorables à des grilles d'équivalence entre les différents emplois et responsabilités permettant que le travail des femmes soit reconnu comme ayant la même valeur que celui des hommes.

Une deuxième condition pour cette négociation est d'inciter à négocier en informant et en accompagnant les acteurs et les actrices. D'abord, l'existence d'un site dédié à la négociation serait une aide considérable pour ceux amenés à négocier qui pourraient trouver tous les éléments (données juridiques, conseils, échanges de bonnes pratiques, idées...) dont ils ont besoin.

Il est aussi important de réfléchir à former les négociateurs et les négociatrices sur ces questions, car nous sommes tous dans un bain culturel, porteurs de présupposés et de stéréotypes. Il serait bien d'avoir des formations pour les négociateurs et les négociatrices afin que, d'emblée, la négociation s'engage, sur les meilleures bases, sur ces sujets.

Il serait bien aussi de favoriser l'implication des femmes dans les instances de négociation. Pour cela, il est important de réfléchir à une amélioration, en particulier côté syndical, du droit syndical afin qu'elles disposent du temps leur permettant d'être présentes dans les négociations. En effet, la question de l'articulation du temps est décisive pour l'implication ou la non implication des femmes.

Dernier levier d'action, il s'agit de l'identification d'un pilote pour mener à son terme la bataille pour l'égalité professionnelle des femmes et des hommes. Il nous semble que le rétablissement d'un ministère de plein exercice chargé des droits des femmes serait indispensable pour veiller à la mise en cohérence des dispositifs, pour évaluer les politiques conduites et définir les priorités d'action sur lesquelles tous les acteurs et actrices pourraient s'engager afin de servir de locomotive.

Nous arrivons au terme de cette présentation. En conclusion, Mesdames, Messieurs, Chers collègues, je remercie sincèrement le Président du CESE et le Bureau de nous avoir permis de présenter cette étude. Sylvie Brunet et moi-même saluons particulièrement Elisabeth Divoy et Nelly Sauvage qui nous ont considérablement aidés tout au long de notre étude avec une mention toute particulière à la Présidente de la DDFE, Geneviève Bel dont la pugnacité et le volontarisme ont été essentiels à l'aboutissement de cette étude.

Merci à toutes et aux membres de la délégation qui nous ont considérablement aidés.

(Applaudissements)

M. le Président. Merci Mesdames les rapporteuses, Madame la Présidente, Mme Elisabeth Divoy et Mme Nelly Sauvage. Il était très important que notre assemblée qui, par la révision constitutionnelle instaure la parité, puisse s'exprimer sur vos analyses, le bilan, les questions que vous posez et nous sommes ravis que nous ayons pu entendre votre étude.

GAGNER LA BATAILLE DE L'EXPORTATION AVEC LES PME

PRÉSENTATION DU PROJET D'AVIS

M. le Président. Je vais demander au rapporteur, M. Jean-François Roubaud de nous présenter son projet d'avis au titre de la section des affaires européennes et internationales présidée par M. Yves Veyrier.

Je salue la présence au banc du gouvernement de M. Jean-Claude Volot, commissaire général à l'internationalisation des PME et des ETI (Entreprises de taille intermédiaire). Il est accompagné de Mme Carole Ozenne, directrice générale du Commissariat général à l'internationalisation des PME et ETI.

Par ailleurs, je regrette que certaines sections organisent des réunions en cours de séance plénière. Nous allons devoir éviter les télescopages de calendrier qui me paraissent peu conformes à notre esprit.

C'est un message que je fais passer. Je l'ai découvert à l'instant.

Sans plus tarder, Monsieur le rapporteur, Monsieur Roubaud, vous avez la parole.

M. Roubaud, rapporteur. Monsieur le Président, Monsieur le Commissaire général à l'internationalisation, Chers amis, Chers collègues, le projet d'avis que je vous présente au nom de la section des affaires européennes et internationales fait suite à un avis précédent qui avait été voté par notre assemblée en 2007 sur la même thématique. Il concluait à la nécessité de placer les PME au cœur de la conquête de nouveaux marchés pour remédier aux faiblesses du commerce extérieur.

Cinq ans plus tard, en dépit des mesures prises, face à une dégradation accrue du commerce extérieur français, une diminution du nombre de PME exportatrices qui n'inscrivent pas leur démarche internationale dans la durée, une nouvelle réflexion du CESE est apparue indispensable sur deux aspects.

D'abord, procéder à un état des lieux et à un bilan des mesures initiées depuis 2007. Enfin, formuler de nouvelles préconisations.

Je voudrais citer quelques chiffres, si vous le permettez, pour illustrer la problématique du commerce extérieur français. Le déficit commercial français, en cinq ans, s'est dangereusement aggravé, près de soixante-dix milliards d'euros fin 2011, soit près de quarante milliards de déficit en plus par rapport à 2007 (*Cf. diaporama publié en annexe*).

La part de marché de la France dans le monde a continué à reculer et, ce, de manière plus rapide que nos autres concurrents européens (Allemands, Italiens, Espagnols, etc.). Le nombre des PME exportatrices, déjà peu élevé, a encore diminué pour passer sous la barre des cent mille entreprises.

La contribution des PME à l'export est désormais inférieure à 18 % et ne s'inscrit toujours pas dans la durée, puisque 50 % des PME exportatrices arrêtent leur activité internationale au terme d'une année, et seulement 25 % d'entre elles sont encore présentes sur les marchés internationaux au bout de six années.

Ces contre-performances du commerce extérieur français sont d'autant plus importantes que la section a déploré l'absence de vraie stratégie en matière industrielle et de service, tant au niveau français qu'europpéen.

Le projet d'avis propose quatre axes d'action prioritaires.

La première priorité est la détection des marchés porteurs et des entreprises à potentiel export.

Deuxième priorité : un meilleur accompagnement des PME reste nécessaire pour les aider à inscrire leur action dans la durée.

Troisièmement, il importe d'encourager les partenariats, car les succès à l'export demandent du temps et, le plus souvent, une taille d'entreprise suffisante.

Enfin, reste que la bataille de l'exportation ne pourra être gagnée sans doper la compétitivité.

Ces préconisations, Chers amis, ont un unique objectif : donner aux dirigeants des PME la confiance et l'envie de développer une activité exportatrice.

Qu'il s'agisse des entreprises ou des marchés, le bilan demeure malheureusement inchangé par rapport à 2007.

Du côté des entreprises, un nombre toujours plus faible de PME porte les exportations. Les exportations de ces PME sont principalement dirigées vers l'Union européenne (62 % d'entre elles), et moins vers les pays émergents à forte croissance.

La spécialisation sectorielle joue toujours défavorablement avec des avantages comparatifs moindres que les entreprises concurrentes. Et, surtout, une absence de stratégie exportatrice qui pénalise les PME pour inscrire leur développement international dans la durée.

Du côté des outils, les sources d'information françaises et européennes existent et sont toujours nombreuses. Pour les PME, faute de moyens humains, ces informations sont peu exploitables. La politique d'identification des nouveaux exportateurs, demandée par le CESE en 2007, n'a pas été mise en place de manière suffisamment proactive.

Dans le projet d'avis qui vous est soumis, l'accent est mis sur la nécessité de disposer d'une information stratégique, type ACAMAS, Monsieur le Commissaire, *via* un point d'entrée unique et une meilleure interaction entre les niveaux national et européen.

Les PME ont besoin d'une information de qualité, d'une information pertinente, stratégique, immédiatement exploitable, qui leur permette d'adapter leurs produits et services en fonction de la demande des marchés mondiaux.

Cette identification stratégique des marchés export doit s'accompagner d'un repérage volontariste des PME qui ont un potentiel export. Il faut professionnaliser ce repérage. Sous l'égide du Commissaire général à l'internationalisation, Cher Jean-Claude, qui a été nommé fin 2011, il est impératif de s'organiser pour aller à la rencontre des entrepreneurs et privilégier les actions collectives.

Ce repérage des entreprises doit aller de pair avec la mise en place d'une politique industrielle française et européenne qui permette de réorienter l'appareil productif français avec une montée en gamme des produits et services actuels, de même que des investissements dans le secteur d'avenir.

Il faut parvenir à organiser une offre globale plus flexible et structurée par filière, en adéquation avec les besoins des marchés mondiaux ; c'est un point majeur.

De leur côté, les entreprises doivent adopter une démarche plus stratégique, avec un vrai travail de préparation et un plan de développement.

Pour y contribuer, le projet d'avis suggère de lier les aides aux entreprises à la pertinence et à la durabilité de leur projet export.

Jusqu'à présent, le dispositif d'accompagnement à l'exportation n'a pas permis aux PME de s'engager durablement dans cette voie. Depuis l'avis de 2007, ce dispositif a pourtant évolué favorablement, suivant en cela les préconisations formulées à l'époque. Une plus grande cohérence entre les acteurs a été obtenue grâce à la charte nationale de l'export. La concurrence demeure.

L'action d'Ubifrance a été recentrée sur les PME. Mais la multiplicité de ses métiers rend sa démarche insuffisamment lisible.

L'assurance prospection, outil privilégié par les PME, a été simplifiée et élargie. Mais la Coface ne dispose pas de réseaux locaux de distribution.

Oséo s'est dotée d'outils de financement du développement export des entreprises, encore méconnus. Quant aux conseillers du commerce extérieur, ce réseau n'est pas encore suffisamment sollicité.

Améliorer l'accompagnement suppose d'agir dans deux directions.

Tout d'abord, finaliser, enfin, la coordination en région avec une définition claire des compétences de chaque réseau. Créer dans chaque région un guichet unique de l'export ou une maison de l'export serait enfin une grande avancée.

Ensuite, ajuster les outils aux besoins des PME est également indispensable.

Quelques orientations prioritaires.

Il convient de clarifier le champ d'intervention d'Ubifrance dont les différents métiers peuvent générer des interventions redondantes.

Une plus grande lisibilité des outils financiers d'aide à l'export pourrait être obtenue en désignant Oséo comme l'interlocuteur privilégié y compris dans l'assurance prospection.

Une intensification des actions des conseillers du commerce extérieur au bénéfice des PME pour aider, les conseillers, notamment en termes de stratégie exportatrice ou de portage, puisque les conseillers sont fréquemment issus de grands groupes.

Même si le critère de taille n'est pas nécessairement déterminant, il est plus facile d'exporter pour une entreprise d'une certaine dimension parce qu'il faut du temps. Il faut être en capacité d'innover et disposer d'une assise financière suffisante.

Ce constat est inchangé depuis 2007. La France n'a pas réussi à faire grandir ses petites et moyennes entreprises. Des initiatives ont été conduites, dont les résultats sont insuffisants.

Dans les Pôles de compétitivité, les PME ne sont pas traitées à l'égal des grands groupes. Elles sont tentées par les regroupements. La coopération entre les PME et les grands groupes, notamment au travers des actions de portage, ne fonctionne pas de manière satisfaisante.

Mieux associer les PME au Pôle de compétitivité reste un objectif à atteindre, qui pourrait être obtenu par la désignation d'un médiateur qui veille à l'équilibre des relations entre PME et groupes, mais aussi par une plus grande sécurisation de la propriété intellectuelle des PME partenaires.

Les initiatives en faveur des groupements d'entreprises pourraient être réactivées en imaginant une structure *ad hoc* qui sécurise l'union de plusieurs petites et moyennes entreprises pour exporter ensemble. Les relations toujours difficiles entre PME et grands groupes restent à améliorer. La notion de patriotisme économique est une valeur à affirmer pour que les PME soient mieux traitées dans les grands contrats.

Cela passe sans doute par une modulation de l'octroi des soutiens financiers à l'obligation de confier une part des activités à des PME.

De meilleures synergies pourraient également être trouvées en introduisant une certaine hiérarchisation dans le portage ; faire porter les TPE par les PME ou les ETI, pendant que les groupes s'engageraient aux côtés des ETI.

La bataille de l'exportation ne pourra être gagnée que si les PME gagnent également en compétitivité et bénéficient d'un environnement réglementaire propice à leur expansion.

Conformément aux préconisations de notre assemblée en 2007, des politiques ont été développées tant sur le plan de la simplification que du financement et de l'innovation, mais les résultats restent encore insuffisants.

Ce projet d'avis se devait donc de réitérer les attentes de la société civile en faveur de politiques permettant de faire croître les PME, en particulier un cadre renouvelé pour le financement de ces petites et moyennes entreprises, une fiscalité utilisée à l'accroissement des fonds propres des PME, notamment par une modulation du taux de l'impôt sur les sociétés, la remise à plat du droit de succession pour faciliter le développement des PME sur plusieurs générations.

Dans le but d'aider les PME à acquérir un potentiel export, deux mesures seraient les bienvenues :

- un élargissement du volontariat en entreprise - les fameux VIE - aux titulaires d'un niveau Bac+3 ainsi qu'aux licences professionnelles ;
- une optimisation du crédit impôt export pour mettre sur un même plan les dépenses liées aux VIE et celles liées aux salariés dédiés à l'export dans l'entreprise.

L'Union européenne peut certainement aider nos PME à profiter davantage du marché intérieur. Elle peut surtout les accompagner pour ouvrir davantage les marchés des pays tiers. Il y a notamment urgence pour que l'Union européenne mette en place le principe de réciprocité pour équilibrer l'accès au marché des pays tiers.

Voilà la teneur du projet d'avis dont la section des affaires européennes et internationales a bien voulu me confier la préparation.

Permettez-moi de remercier tous les membres de cette section pour leur précieuse contribution et l'ambiance de travail, ainsi que les administrateurs de la section et le secrétariat pour la qualité réelle du travail accompli.

(Applaudissements)

DISCUSSION GÉNÉRALE

M. le Président. Merci, Monsieur le rapporteur. Votre projet d'avis est au cœur de l'un des défis les plus redoutables à relever pour l'Europe et la France : la bataille de la compétitivité et la bataille de l'exportation.

Monsieur le Commissaire, souhaitez-vous faire quelques commentaires sur ce projet d'avis ?

M. Volot, Commissaire général à l'internationalisation des PME et ETI. Mesdames et Messieurs, bonjour. Au préalable, je rappelle que je suis toujours le médiateur des entreprises. À la demande du Premier ministre, je porte les deux casquettes... avec deux fois plus de passion !

M. le Président. Je m'en réjouis.

M. Volot. Merci, Monsieur le Président.

La description faite par M. Roubaud, rapporteur, est parfaitement exacte et je n'aurai pas un mot à changer à ce qu'il vient de décrire.

Je suis un chef d'entreprise exportateur ; j'essaie donc d'avoir une crédibilité par rapport à ce que je vais vous dire, et je suis exportateur depuis de très nombreuses années.

À propos des dispositifs d'État existants pour soutenir les entreprises, je constate évidemment, comme notre État en a l'habitude, un fonctionnement en silos verticaux sans liaison transversale. Dans une entreprise, nous savons tous, d'emblée, que c'est une des conditions de faible productivité, et nous avons une faible productivité bien que, dans chacun des silos, les gens soient volontaires, compétents et qu'ils y mettent du temps et de l'argent.

Que constatons-nous par rapport à la période que M. Roubaud a décrite ? Que le nombre d'entreprises a continué de baisser à l'exportation particulièrement dans la catégorie des PME et aussi celle des ETI.

Quel est le problème puisque nous avons des organismes compétents dans l'accompagnement à l'étranger, dans le soutien au financement, dans les assurances-crédit ou les assurances-prospection, dans la volonté affichée et réelle des conseillers du commerce extérieur d'aider les entreprises à l'exportation ? On peut se demander pourquoi de tels dispositifs ne donnent pas de résultat.

La vérité est que le flux d'entreprises exportatrices est trop faible et que, jusqu'à maintenant, nous n'avons jamais travaillé le flux dans ce pays. Jamais nous n'avons coordonné les actions de ces organismes d'État - ou presque d'État - qui sont là pour soutenir les entreprises en dépensant beaucoup d'argent et de temps.

Si une entreprise dit aujourd'hui : « *J'ai envie d'exporter* », il n'y a pas de problème, elle va trouver réponse à son désir d'exporter ; Nous voyons bien que le sujet est de leur donner le désir d'exporter, de leur donner cette ambition d'exporter. Le sujet est là : comment fait-on pour qu'un patron de PME passe dans l'état d'avoir une vraie ambition d'exporter ?

En deux mots, une différence avec un modèle que l'on aime utiliser, parfois avec abus, qui finit par irriter les Français, le modèle allemand - mais au moins sur les sujets sur lesquels ils sont bons, parce qu'il y en a pas mal sur lesquels ils ne sont pas très bons, n'hésitons pas à les copier - : les Allemands, dans leur démarche d'exportation, sont évidemment grégaires et vont le faire ensemble, M. Roubaud l'a parfaitement décrit, mais ils ont de vraies stratégies d'exportation.

M. Roubaud a rappelé un certain nombre de fois le mot « stratégie » ; merci pour cela car le sujet est là, alors que l'entreprise française est beaucoup plus dans l'opportunité d'exportation, ce qui explique en partie le fait qu'elle ne persiste pas à l'exportation. Nous savons, les chiffres ont été donnés, que sur trois primo exportateurs passant à l'exportation une année, l'année suivante, deux ont arrêté.

Une autre caractéristique mesurée par rapport à l'Allemagne : avant la crise de 2008 - donc en 2007 -, on a retrouvé le nombre de primo exportateurs allemands en 2009 alors que l'on a perdu définitivement les primo exportateurs français de 2007. On est donc bien dans l'opportunité et non pas dans la stratégie.

Qu'est-ce que j'entends apporter - que j'ai décrit au Premier ministre, d'abord, puis au secrétaire d'État au commerce extérieur - ? Ces méthodes d'analyse stratégique qui donnent l'ambition et permettent d'emmener les entreprises dans une perspective d'exportation.

Ces méthodes d'analyse stratégique sont expérimentées ; M. Roubaud a rappelé le modèle ACAMAS et je l'ai développé aussi au GIFAS, la fédération aéronautique. Un certain nombre de nos PME sont devenues exportatrices de façon durable et les performances de la filière aéronautique n'y sont pas pour rien : c'est parce qu'il y a cette ambition et que, dans l'aéronautique, nous sommes solidaires. Depuis cent trois ans, nous sommes toujours sous le même toit et tous ensemble. Il ne faut pas s'étonner que l'aéronautique française soit si forte. C'est un modèle. Chaque modèle est critiquable, mais c'est à mon avis le meilleur modèle aujourd'hui en France.

Il nous faut déployer sur le territoire quatre cents personnes formées à ce modèle d'analyse stratégique. J'ai vu avec un grand plaisir des chambres de commerce régionales ou locales, notamment celle de Picardie, ici présente, se déclarer volontaires pour être un territoire d'expérimentation de ce que mon équipe et moi proposons.

Nous allons le faire avec également la région de Grenoble, la Vendée, donc les Pays de Loire, la Champagne-Ardenne...

Nous allons donner cette ambition d'exporter et les suivre parce qu'il faut les suivre trois ans. Jusqu'à maintenant, on s'est contenté d'aller informer les entreprises qu'elles vont recevoir tous les soutiens dont elles ont besoin. Si elles n'ont pas le désir de le faire, on peut souvent aller les revoir, leur exposer tout ce que l'on peut leur apporter. Il faut apporter le désir, cette ambition d'exportation.

On peut se demander pourquoi c'est ainsi en France. C'est une vieille histoire. Quand j'ai cherché avec mes étudiants de la Sorbonne à savoir où tout cela pouvait aller, il y a déjà quelques années, je suis remonté à Colbert, mais j'aurais pu remonter avant Colbert car cette vision hexagonale de la France est celle qui donne une fausse dimension à nos PME et qui empêche cette ambition de croissance.

On le voit d'autant plus que nos jeunes chefs d'entreprise, de 25 ou 30 ans aujourd'hui, construisent tout de suite leur entreprise dans une perspective de mondialisation. Ils n'ont pas culturellement l'hexagone dans leur tête et les comportements changent immédiatement.

Je visite nos territoires de façon importante et régulière et je rencontre les entreprises de la nouvelle génération, les industries de demain.

Voilà où est l'ambition principale avec, évidemment, la coordination des acteurs de l'État ou quasiment de l'État. Hier, j'ai tenu mon premier Comex de l'exportation : ces gens n'avaient jamais été réunis pour travailler ensemble ! C'est à peine croyable... Dans ce Comex, j'ai incorporé huit chefs d'entreprises exportatrices, leaders de leur filière, pour impulser cette énergie et cette culture de l'exportation. En une demi-heure, on a vu très rapidement les comportements changer et ceux qui se comportaient en concurrents ont commencé à comprendre qu'ils sont non pas concurrents, mais au service de l'entreprise, et donc, de la France.

Je vous remercie de votre attention.

(Applaudissements)

M. le Président. Avant de lui céder la parole, je tiens à remercier M. Lemétayer pour la qualité de l'accueil qu'il a bien voulu nous réserver, ce matin, au Salon de l'agriculture.

La parole est à M. Lemétayer, au nom du groupe de l'agriculture.

Agriculture - M. Lemétayer

M. Lemétayer. Monsieur le Président, Monsieur le rapporteur, Monsieur le Commissaire, Mesdames, Messieurs, Chers collègues, je remercie le Président Jean-Paul Delevoye qui, ce matin, a consacré beaucoup de temps à écouter les représentants de nos différentes filières. Cette visite au Salon de l'agriculture apporte une connotation nouvelle dans la mesure où nous traversons, et c'est heureux, une période plus favorable dans les secteurs agricole et agroalimentaire par rapport aux années 2009 et 2010 en particulier.

À l'occasion de ce grand rendez-vous de la Porte de Versailles, on ressent beaucoup plus de sérénité et beaucoup d'ambitions pour ces deux secteurs.

Le hasard fait parfois bien les choses, Cher rapporteur. En effet, parler cet après-midi, après cette visite au Salon de l'agriculture, de commerce extérieur, c'est rebondir immédiatement sur les travaux de la section. Le commerce extérieur affiche un lourd déficit, mais il y a toutefois des notes positives, puisque les secteurs agricole et agroalimentaire affichent + 11,4 milliards d'euros, ce qui atténue les 70 milliards de déficit de notre balance commerciale.

Chaque filière a les yeux tournés vers l'export. Je ne citerai qu'un exemple, celui de la filière de la viande bovine. Qui aurait pensé, il y a encore 34 ans, que les acteurs de la filière viande bovine auraient été aussi volontaristes à l'exportation ? À l'époque, on disait : *« Il n'y en a que pour le Brésil, pour l'Argentine et les importations, y compris sur notre propre marché français, alors que nous avons le premier troupeau de vaches allaitantes et de production de viande bovine en Europe et peut-être même dans le monde ».*

Ce projet d'avis, Monsieur le rapporteur, tombe bien ! Je ferai peu de commentaires dessus dans la mesure où nous le soutenons totalement, de même que ses préconisations. Si je devais insister sur quelques points, je dirai que les facteurs de compétitivité sont pour nous essentiels ; ils doivent être pris en compte pour que nous soyons au rendez-vous de l'exportation, en particulier pour nos PME.

Malgré les succès, dont nous pouvons être fiers pour les secteurs agricole et agroalimentaire, il ne faut pas croire que tout est acquis. Bien au contraire. Il faut donc s'inscrire, comme le préconise le projet d'avis, dans le cadre d'un certain nombre d'actions fortes. Je citerai l'ambition à l'export dans nos entreprises. Il faut faire souffler ce vent d'exportation dans nos entreprises ; il ne faut pas qu'elles hésitent à investir en moyens humains, en ressources humaines s'agissant de l'exportation.

L'exportation cela ne s'improvise pas, il faut des compétences. Pour se lancer dans l'exportation, une PME se pose toujours la question de savoir si elle doit embaucher ou non.

D'une manière générale, nous pourrions faire mieux grâce à une plus grande synergie entre tous les acteurs. Je sors d'un rendez-vous avec la région Rhône-Alpes. Je préside la Sopexa, qui est une structure dédiée spécifiquement à l'exportation dans l'agroalimentaire ; nous allons créer un club de régions. Je vais dire aux régions qu'elles doivent travailler de manière concertée par rapport à l'ambition de notre pays. On peut vouloir être plus présent au nom de la région, il y a aussi le fait de l'image de la France.

Il faut donc travailler en synergie sur le plan national avec les régions. Pour le secteur de l'agriculture que nous représentons, nous serons gagnants pour notre pays !

(Applaudissements)

M. le Président. La parole est à Mme Basset, au nom du groupe de l'UNAF.

UNAF - Mme Basset

Mme Basset. Monsieur le Président, Chers collègues, le présent projet d'avis invite aujourd'hui les PME françaises à s'engager dans la bataille de l'export, trace des perspectives et approfondit les voies devant permettre aux PME primo-exportatrices de ne pas renoncer à prolonger et pérenniser l'expérience.

Le facteur de réussite pour gagner cette bataille, vous le déclinez à juste titre, Monsieur le rapporteur, sous toutes ses formes, c'est l'accompagnement des PME bien plus que l'octroi d'aides financières.

Le groupe de l'UNAF vous rejoint dans bon nombre de propositions, mais constate à regret que les pistes tracées dans votre précédent avis, il y a cinq ans, n'ont pas été plus exploitées. Je pense plus particulièrement à la réalisation effective pour les PME d'un grand marché intérieur européen. Le groupe de l'UNAF regrettait en 2007 que les PME rencontrent autant de difficultés dans un projet à l'export vers l'Italie ou l'Allemagne que vers la Thaïlande, l'Inde ou le Brésil. Aujourd'hui, il est encore nécessaire d'insister sur le fait que l'Union européenne doit aider les PME à mieux profiter du marché intérieur européen pour qu'il devienne enfin leur véritable marché domestique.

En second lieu, une partie du projet d'avis est consacré aux recommandations pour doter les PME de ressources humaines dédiées à l'export. Vous le comprendrez aisément, le groupe de l'UNAF est particulièrement sensible aux modalités de détachement des collaborateurs expatriés et de leur famille.

Sur ce point précis, l'attention doit être portée tout d'abord sur le repérage des talents et la capacité pour les PME, pour promouvoir leur projet d'export, d'attirer des femmes et des hommes ayant une vraie capacité de penser l'ailleurs et l'autrement.

M. Bertrand Girard, directeur général du Val d'Orbieu, a rappelé en audition : « *quant au repérage des talents, en Allemagne, il se fait par l'apprentissage, à l'université. Cela se fait naturellement* ».

Autre élément qui aurait pu être étoffé dans le projet d'avis : la question de la solitude du « commercial en exil » selon le titre d'un récent article du Monde Économique consacré aux PME qui exportent. Le commercial que l'on envoie depuis la France pour défricher les contrées lointaines ne doit pas rester isolé et l'appartenance à une équipe et à un projet doit être entretenue malgré les distances.

La bataille de l'export avec les PME se gagnera aussi par les compétences, la formation et l'accompagnement des salariés, qui travaillent dans ces PME prêtes à franchir le pas.

Vous l'aurez compris, le groupe de l'UNAF votera favorablement le présent projet d'avis.

(Applaudissements)

(Le Président Delevoye quitte l'hémicycle. Mme Dupuis le remplace à la Présidence de séance)

Mme la Présidente. La parole est à Mme Sassano, au nom du groupe de l'artisanat.

Artisanat - Mme Sassano

Mme Sassano. Madame la Présidente, Monsieur le Commissaire, Monsieur le rapporteur, Chers collègues, alors que la question de l'ampleur du déficit de notre pays fait l'actualité quasi quotidienne, le commerce extérieur peut contribuer à améliorer la croissance. L'enjeu de l'augmentation du nombre de PME françaises exportatrices justifie une politique d'accompagnement volontariste et efficace.

Après l'avis rendu par le Conseil économique et social en 2007, des améliorations ont été apportées au dispositif d'accompagnement de nos entreprises à l'international. Pour autant, il reste des marges de progrès, car l'internationalisation est toujours ressentie comme complexe par la majorité de nos entrepreneurs. C'est pourquoi nous approuvons les préconisations du projet d'avis sur :

- l'amélioration de l'accès à l'information à partir d'un portail gouvernemental dédié à l'export ;
- une meilleure organisation de l'action collective à partir d'une logique de filière construite avec les branches professionnelles et tous les acteurs à l'export ;
- le renforcement de la coordination entre les divers organismes d'appui, notamment, au niveau régional.

Nous saluons aussi la proposition du projet d'avis d'associer systématiquement le réseau consulaire de l'artisanat aux chartes régionales à l'export et de l'intégrer au réseau européen d'appui à l'export. L'alimentaire, les métiers de l'écoconstruction, la production représentent un potentiel d'exportations non négligeable, qui mérite d'être développé en s'appuyant sur l'expertise des chambres de métiers et de l'artisanat pour identifier et accompagner les entreprises dans l'élaboration de leur stratégie à l'export.

Une synergie renforcée entre tous les acteurs au sein des futurs guichets régionaux à l'export devra être complétée par une plus grande lisibilité et une simplicité des dispositifs d'aide et une meilleure prise en compte des projets, même modestes, dès lors qu'ils s'intègrent dans une stratégie solide.

Au-delà de ces mesures d'accompagnement, il est impératif de renforcer la compétitivité de notre appareil productif par des politiques publiques visant à améliorer l'environnement des PME et à stimuler l'innovation et l'investissement. Nous approuvons les propositions du projet d'avis sur le renforcement de l'accès au financement par le système bancaire mais, aussi, par le fonds stratégique d'investissement, le nécessaire partenariat entre entreprises en facilitant leur association ou leur intégration dans des pôles de compétitivité

ou encore l'encouragement au parrainage par les grands groupes. L'amélioration de notre conquête à l'export passera obligatoirement par une offre de produits haut de gamme ou innovants susceptibles de se distinguer sur les marchés internationaux. Nous devons également promouvoir nos productions françaises et nos savoir-faire spécifiques qui sont souvent la marque d'un territoire et de son patrimoine. Les indications géographiques protégées, comme le label origine France, sont des signes de qualité à valoriser et autant de moyens pour nos PME de gagner des parts de marché à l'international.

Afin de gagner la bataille de l'export avec les PME et tous les acteurs économiques, tous les moyens doivent être mobilisés. Les préconisations du projet d'avis vont dans ce sens. Nous le voterons donc.

(Applaudissements)

Mme la Présidente. La parole est à M. Coquillion, au nom du groupe de la CFTC.

CFTC -M. Coquillion

M. Coquillion. Madame la Présidente, Monsieur le Commissaire, Chers collègues, le projet d'avis commence par un constat inquiétant que le groupe de la CFTC partage : le nombre de PME françaises exportatrices a baissé de façon préoccupante. Or, ce sont bien les petites moyennes et très petites entreprises, donc les PME exportatrices, qui sont actuellement les plus créatrices d'emplois.

En effet, entre restructurations et délocalisations, les grandes entreprises sont souvent plus sur des logiques économiques qui les conduisent à réduire la production ou la recherche en France, plutôt que chercher à y créer de nouvelles activités riches en emplois. À un moment où le chômage atteint un nouveau sommet, la conséquence de cette évolution est dramatique. Développer les exportations des PME représente un défi pour l'emploi mais, aussi, une nécessité pour la balance commerciale, comme l'a souligné le rapporteur. Tout ce qui peut favoriser le développement des PME concourt à ce même objectif.

Pour répondre à ce défi, il faut sortir des approches simplistes, de victimisation selon lesquels « *c'est la faute aux 35 heures, aux RTT, voire à un coût du travail qui serait exorbitant en France* » et aller sur de vraies interrogations. Le rapporteur et la section ont évité cet écueil pour se poser des questions utiles et proposer des solutions que le groupe de la CFTC approuve.

Le premier type de solutions réside bien dans une évolution culturelle des chefs d'entreprise, l'envie d'aller vendre dans les autres pays, l'envie de conquérir de nouveaux marchés. Cette évolution doit trouver sa traduction également dans le monde de la formation et donc de l'enseignement, en amont de l'entreprise.

La taille et le développement des PME françaises tendent à plafonner à un niveau beaucoup plus bas que dans d'autres pays d'Europe, particulièrement l'Allemagne. Cela peut conduire ces entreprises à ne pas chercher de façon très dynamique de nouveaux marchés, notamment à l'étranger. Il est donc important de traiter cette question du développement même, en regard des seuils comme les seuils sociaux.

Les préconisations de ce projet d'avis s'articulent autour d'axes importants comme la meilleure connaissance des secteurs des marchés porteurs, l'accessibilité à des informations utiles et à la connaissance des marchés et des pays. Le projet d'avis prend en compte la nécessité de l'accompagnement des PME, ne serait-ce que par l'ajustement des outils et la consolidation des réseaux et l'intérêt des partenariats entre grandes et petites entreprises mais, aussi, entre PME. Compte tenu de la majeure du développement des PME françaises, le financement des projets de ces PME, particulièrement à l'export, représente un élément déterminant.

Le groupe de la CFTC ne peut qu'approuver les propositions de ce projet et souligner son importance, mais quelle que soit la qualité des propositions, c'est bien le dynamisme des chefs d'entreprise et la volonté des PME de dépasser le cadre de l'hexagone qui seront déterminants.

Le groupe de la CFTC votera le projet d'avis.

(Applaudissements)

Mme la Présidente. La parole est à M. Grosset, au nom du groupe de l'UNSA.

UNSA - M. Grosset

M. Grosset. Mme la Présidente, Monsieur le rapporteur, Mesdames et Messieurs, nous avons considéré que ce projet d'avis est très utile et très important et, pour aller dans le détail de la réflexion, nous avons consulté nos structures syndicales - à la fois à la Caisse des dépôts, à Oseo, à Ubifrance ainsi qu'à une association, Adepta - et avons eu ainsi connaissance de travaux extrêmement fouillés, intéressants, qui correspondent bien évidemment aux besoins actuels de la France.

Bien que la référence au tissu des PME soit courante, l'échantillon concerné reste flou sur certains aspects comme la structure et la diversité des places occupées dans les chaînes de production, le rapport de dépendance avec les grandes entreprises ou l'accès aux appels d'offres. Plus globalement, la redéfinition d'une politique industrielle, surtout en période de crise, est incontournable. Le projet d'avis le mentionne utilement et le renforce même par la référence aux deux rapports du centre d'analyse stratégique et du CAE.

L'UNSA, de ce point de vue, regrette que certains aspects en aient été éludés dans le projet d'avis, en particulier : la mise en cohérence des différents niveaux d'intervention (Europe, national et régional), l'incitation à la cohésion des objectifs par un renforcement des coopérations, notamment européennes, ce qui implique une vision moins rigide de la concurrence.

Plus fondamentalement, les deux rapports du CAE sont extrêmement clairs. La politique allemande, si elle est citée, n'est pas forcément généralisable pour la France. Pourtant, ces rapports ne nient pas les faiblesses structurelles françaises et font des propositions qui eussent trouvé opportunément leur place dans le projet d'avis, notamment le souci d'équilibre entre marchés intérieurs et extérieurs, entre coûts de la main-d'œuvre et préservation du pouvoir d'achat conséquent (notamment par l'utilisation du levier fiscal).

La nécessité de reprendre le dialogue sur ces questions pourrait figurer dans les préconisations. L'UNSA estime cependant que ce projet d'avis est un jalon important.

Elle appuie l'argumentaire en faveur d'un effort plus dense à produire pour identifier à la fois les marchés potentiels et définir des projets d'exportation.

Il est notamment souhaitable de fournir aux PME une information stratégique sur des secteurs et des marchés porteurs, mais aussi une information réglementaire.

Une politique plus efficace d'identification des entreprises et d'adaptation de leurs offres doit être renforcée notamment en proposant une offre globale plus adaptée aux marchés mondiaux et fondée sur des filières intégrées et structurées.

Par ailleurs, l'UNSA préconise d'installer une plus grande coordination des organismes d'appuis, notamment par un partage des compétences et des initiatives, et de consulter les organisations professionnelles avant toute opération collective de promotion.

En outre, l'ajustement des outils aux besoins réels des PME doit se traduire par des appuis individuels.

Enfin, l'UNSA partage la volonté de lister les compétences géographiques et sectorielles et d'améliorer leur visibilité.

Concernant les politiques initiées ces dernières années, l'UNSA soutient la politique de groupement en promouvant, facilitant et sécurisant les projets d'association pour un objectif d'exportation.

L'UNSA estime qu'une réappropriation des apports des travaux, conduits tant dans notre institution que dans le cadre du Conseil d'analyse stratégique, serait particulièrement utile. Néanmoins, l'UNSA juge d'ores et déjà constructives les préconisations du présent projet d'avis et le votera.

(Applaudissements)

(Le Président Delevoye, reprend sa place à la tribune)

M. le Président. La parole est à M. Delmas, au nom du groupe de la CGT.

CGT - M. Delmas

M. Delmas. Monsieur le Président, Monsieur le Commissaire, Monsieur le rapporteur, Mesdames et Messieurs les conseillers, Mesdames et Messieurs.

Je commencerai bien évidemment par remercier M. Roubaud pour son travail et sa capacité d'écoute.

Ce projet d'avis aura eu le mérite, entre autres, de poser le débat sur le rôle des avis et les règles, confirmées par le Bureau, quant au déroulement de nos travaux en section.

Monsieur Roubaud, vous mettez en évidence les difficultés des PME à pénétrer les marchés des pays émergents qui tirent le commerce mondial et vous rappelez que 62 % de nos exportations se réalisent au niveau européen.

Or, on peut avoir quelques inquiétudes. Les principaux dirigeants de l'Europe imposent aujourd'hui au peuple européen des politiques d'austérité dramatiques et inacceptables. Ces politiques entraînent ces pays dans la récession et tirent vers le bas les capacités de débouchés pour les PME.

J'ai aujourd'hui une pensée en direction des ces milliers de femmes et d'hommes qui, à cette heure même, dans l'ensemble des capitales européennes, manifestent contre ces politiques d'austérité, qui nous amènent dans le mur.

Dans le projet d'avis présenté aujourd'hui, vous avez su éviter l'écueil de la comparaison France/Allemagne si prisée dans l'actualité, mais aussi fortement contestée au regard des indicateurs sociaux de ce pays.

La compétitivité ne peut pas être uniquement une question concernant le coût du travail. D'ailleurs, l'enquête de l'INSEE sortie ces derniers jours sur les comparaisons France/Allemagne est assez édifiante en la matière.

Vous avez souligné le manque de stratégie en matière de politique industrielle et de services tant au niveau national qu'europpéen.

Le 10 juillet 2007, le groupe CGT, à cette même tribune, dans le cadre de la saisine sur *PME et commerce extérieur*, regrettait que l'avis ait évité ou négligé la référence essentielle au nécessaire renouveau de nos politiques industrielles, solidement fondée, à l'échelle nationale et régionale comme à l'échelle européenne, sur une priorité à donner au développement de l'emploi, de la qualification de la recherche, de la main-d'œuvre et du potentiel productif des territoires. On ne peut analyser ni promouvoir la capacité exportatrice des entreprises françaises hors de ce cadre, à la fois stimulant et exigeant.

Vous conviendrez que, malheureusement, notre intervention de 2007 reste d'actualité au regard des enjeux du contexte.

Les exportations ne peuvent être une fin en soi, un objectif en plus. La capacité et la volonté d'exportation ne relèvent pas uniquement de la mise en place d'outils, certes nécessaires, mais sont également dépendantes des contextes économiques, des choix politiques et des stratégies financières et industrielles.

La question du rôle des banques est posée. Ainsi, la préoccupation lancinante des PME, à savoir l'accès au crédit bancaire est insuffisamment traitée.

Vous évoquez également l'idée de guichet unique regroupant l'ensemble des interlocuteurs pour les activités à l'export.

Néanmoins, il nous semble essentiel que ce point d'entrée unique soit envisagé dans un premier temps comme une coordination et une mise en cohérence des compétences et des offres de chacun des acteurs et, surtout pas, comme une fusion.

Pour terminer, vous abordez le rôle des pôles de compétitivité en mettant en évidence les difficultés à évaluer leurs résultats, ce que nous partageons. Vous évoquez également des limites de leur gouvernance. Cela pose aussi la question de la représentativité des organisations syndicales, qui en sont exclues.

La CGT s'abstiendra.

(Applaudissements)

M. le Président. La parole est à Mme Millan, au nom du groupe de la CGT-FO.

CGT-FO - Mme Millan

Mme Millan. Monsieur le Président, Monsieur le Commissaire, Monsieur le rapporteur, Mesdames, Messieurs, Chers collègues.

Le sujet du projet d'avis se concentre sur la question de la performance des PME françaises à l'export. C'est bien sûr un enjeu important, car c'est un enjeu en termes d'emplois, tant on sait aujourd'hui le rôle déterminant que remplissent les PME en la matière.

La mondialisation de l'économie, la déréglementation et le *dumping* social, la financiarisation mettent l'économie productive et respectueuse des droits sociaux sous extrême tension. L'actualité récente vient encore de le montrer avec son lot de fermetures et de délocalisations d'entreprises.

FO ne peut donc que soutenir les préconisations allant dans le sens d'une mobilisation et d'une meilleure efficacité des énergies en faveur du développement et de l'accroissement des positions des PME à l'exportation.

Les relations sont difficiles entre donneurs d'ordre et sous-traitants : la sous-traitance étant trop souvent conçue de la part des donneurs d'ordre comme moyen d'externalisation des coûts, notamment du travail.

L'attitude des banques vis-à-vis de l'industrie, les efforts en recherche et développement insuffisants, le positionnement en gammes ont été pointés du doigt comme autant de facteurs pénalisant les PME.

Cette situation appelle d'urgence, comme FO le préconise depuis plusieurs années, à une véritable stratégie industrielle organisant les filières de la sous-traitance pour lesquelles la conférence nationale de l'industrie et les comités de filières semblent avoir été mis en place.

S'agissant de la fiscalité, la situation des PME, par comparaison avec les grandes entreprises qui échappent à l'impôt en toute légalité - ce que l'on appelle l'optimisation fiscale - est évidemment défavorable. Cependant, la solution n'est pas le nivellement par le bas.

FO, vous le savez, milite pour une réforme fiscale d'ensemble, garante de la capacité de l'État à remplir son rôle de redistribution pour la population en général, mais également entre agents économiques. Le projet d'avis met d'ailleurs l'accent sur l'action publique.

Concernant le financement de l'industrie, dans le cadre d'une stratégie industrielle, l'ensemble des structures qui concourent au financement des actions de façon dispersée (FSI Oséo) doivent coordonner leurs interventions sous la responsabilité du ministère de l'Industrie.

Concernant les dispositifs conduisant à des exonérations fiscales et de cotisations sociales, une évaluation précise et systématique doit être assurée pour mettre fin aux effets d'aubaine improductifs et garantir l'emploi et le développement.

Enfin, ce projet d'avis fait suite à celui du 11 juillet 2007. C'est une démarche dont il faut se féliciter. Évaluer l'audience de nos travaux et l'impact de nos préconisations antérieures contribuent à renforcer notre responsabilité et à affiner la qualité de nos travaux.

Le groupe Force ouvrière votera ce projet d'avis.

M. le Président. La parole est à Mme Vilain, au nom du groupe des entreprises.

Entreprises - Mme Vilain

Mme Vilain. Monsieur le Président, Monsieur le Commissaire, Madame, Monsieur le rapporteur, chers collègues, alors que notre économie traverse de nombreuses turbulences et que notre marché domestique est très atone, favoriser le développement des entreprises sur les marchés en croissance devient une nécessité absolue.

Depuis le 1^{er} avril 2007, Cher Jean-François Roubaud, la question du développement des PME à l'export demeure toujours ouverte. Certes des progrès ont été réalisés et bon nombre de recommandations faites par notre assemblée à l'époque ont été suivies d'effets. Pour autant, notre balance commerciale et nos parts de marché ne cessent de se dégrader et encore trop de PME hésitent à sauter le pas.

Comme cela a été soulevé dès l'introduction du projet d'avis, il faut donner envie à l'entrepreneur d'exporter. Il s'agit, bien sûr, de mise en place de stratégie, mais aussi d'une question culturelle. Même si les évolutions en ce domaine sont longues, lointaines, il faut absolument s'y attaquer et maintenant. Les résultats sont pour demain, mais c'est maintenant qu'il faut agir.

Il est nécessaire de s'engager vers une plus grande intégration des questions interculturelles dans l'enseignement et un développement très substantiel de la maîtrise des langues étrangères dès le plus jeune âge. D'une manière générale, notre système éducatif doit s'attacher à développer l'appétence pour tous à l'ouverture à l'internationale.

Au-delà de la question culturelle, nous sommes handicapés par le faible nombre d'entreprises de taille moyenne ou intermédiaire en France. Trop de PME sont limitées dans leur croissance ou rejoignent pour grandir le giron des plus grands groupes. C'est autant d'opportunités ratées de créer des champions de demain.

À cet égard, nous regrettons que malgré l'insistance du rapporteur et celle des entreprises, la section ne soit pas allée assez loin, trop loin pour certains, sur les propositions sur la fiscalité, notamment sur le développement du crédit export qui, pour nous, est très important ou sur une diminution de l'IS pour l'investissement en capital ou encore sur les droits de succession qui sont des facteurs clés de compétitivité des PME. Avant d'aborder les marchés internationaux et afin de les aborder avec succès, les entreprises doivent être solides et compétitives sur leur marché national.

Par ailleurs, si la qualité des prestations des réseaux d'accompagnement a progressé depuis le 1^{er} avril, il n'en demeure pas moins que des améliorations sont encore à apporter. À ce titre, nous attendons beaucoup de la mise en œuvre des chartes régionales à l'export qui renforce la synergie entre tous les acteurs - et notamment entre Ubifrance et CCI Internationale - et prévoient la mise en place de guichets uniques dans les Chambres de commerce et d'industrie de région.

Les PME doivent aussi, pour remporter de nouveaux marchés, travailler mieux ensemble par secteur d'activité et par filière. Les grandes entreprises doivent aussi mieux accompagner les PME sur les nouveaux marchés en mettant à leur service leur logistique.

Enfin, le développement des PME à l'export doit être l'affaire de tous les acteurs économiques. Nous devons ensemble participer à l'amélioration de l'image de la France et des produits français. À cet égard, la réserve émise par certains sur la notion de patriotisme économique nous a surpris. Le groupe des entreprises qui considère comme centrale cette question du développement export des PME soutient les préconisations du rapporteur et se prononcera favorablement sur ce projet d'avis.

(Applaudissements).

M. le Président. La parole est à Mme Pichenot, au nom du groupe de la CFDT.

CFDT - Mme Pichenot

Mme Pichenot. Monsieur le Président, Monsieur le commissaire, Monsieur le rapporteur et Chers collègues, s'interroger sur l'apport modeste, voire le recul des PME dans les échanges de la France ne peut se concevoir en dehors du marché unique européen, c'est le cadre commun pour la majorité de nos échanges. Deux défis sont donc à relever : aider les PME à tirer partie du marché unique et aider celles qui le souhaitent à viser l'international.

Le projet d'avis aurait donc gagné à valoriser d'abord le potentiel créé par la Commission européenne pour approfondir le marché intérieur qui demeure le terrain d'action privilégié des PME et qui peut s'étendre aux accords commerciaux approfondis avec les pays du voisinage oriental et méditerranéen.

Côté international, deux évolutions récentes dans la mondialisation aurait dû être prises en compte comme l'extension de la concurrence en particulier au marché public, l'implantation des investissements, l'apparition du commerce électronique et la complexité des chaînes de sous-traitance.

Tous ces phénomènes ont des incidences majeures sur les déséquilibres actuels du commerce extérieur. Pour en mesurer les effets réels, il faudrait d'ailleurs revoir les indicateurs d'évaluation des échanges, en particulier en les fondant sur la valeur ajoutée à chaque étape de la production et sur un calcul de leur empreinte écologique.

Pour la CFDT, le projet d'avis se borne à développer des propositions sur l'accompagnement des PME se focalisant sur l'enchevêtrement des dispositifs actuels sans évaluation de leurs résultats ni de leur complémentarité.

En réalité, les freins dans le développement des PME à l'international relèvent plus de la taille, de leur insuffisance de regroupement et de la gamme trop moyenne de l'offre et, au final, de la valeur des échanges.

La mise en œuvre des recommandations dépendra de la volonté de ces organismes privés, publics ou consulaires d'unir leurs efforts pour plus d'efficacité, mais aussi de l'organisation de filières associant les grands groupes et les PME dans une logique partenariale.

Cependant, pour la CFDT, le véritable nœud de la compétitivité pour une solution soutenable repose sur la compétitivité hors coût, même si l'on ne peut esquiver la question de l'impact du coût du travail dans certaines filières.

Une autre logique aboutirait à conforter les entreprises exportatrices et innovantes, comme le souligne d'ailleurs le rapport conjoint adopté en juin 2011 par les organisations patronales et des organisations syndicales, dont la CFDT, rapport intitulé *Approche de la compétitivité française* ; il a marqué une évolution des mentalités sans prêter le flanc à un protectionnisme larvé.

Relever ce défi suppose une politique industrielle misant sur des facteurs classiques, la recherche et l'innovation, le développement des filières de pointe, la formation des salariés et, dans ce cas, le développement d'une culture exportatrice par les chefs d'entreprise.

Tout cela passe par une coopération de tous les acteurs, entreprises, banques et territoires. Ce projet d'avis demeure trop partiel au regard de la situation critique de la balance commerciale. Cependant, la réflexion devra le prendre en compte pour le redéploiement des PME vers un changement de trajectoire avec une vision plus stratégique et plus claire des transitions.

La CFDT votera le projet d'avis.

(Applaudissements)

M. le Président. La parole est à M. Zehr, au nom du groupe de la coopération.

Coopération - M. Zehr

M. Zehr. Monsieur le Président, Monsieur le rapporteur, Chers collègues l'exportation est un enjeu majeur pour dynamiser la croissance. L'exemple des choix stratégiques de l'Allemagne en est la démonstration. Renforcer notre capacité à exporter, c'est contribuer à un solde positif de la balance des paiements. Nos exportations consolident des activités, des emplois, notamment dans nos secteurs leaders, comme le secteur agroalimentaire. Nous vous remercions, Monsieur le rapporteur d'ailleurs, d'avoir repris en annexe une présentation de ce secteur clé pour l'économie française.

Les entreprises coopératives comptent beaucoup de champions à l'exportation - dont Val d'Orbieu dans le domaine viticole qui a été auditionné par la section - mais comme l'ensemble des PME françaises, elles souffrent d'un difficile accès au marché mondial et notamment vers les pays émergents.

C'est pourquoi nous soutenons quatre axes prioritaires d'action bien mis en valeur dans le projet d'avis. Il faut mieux structurer nos organisations pour un appui plus accessible et plus efficace à nos PME. Ubifrance, Sopexa, Conseiller français du commerce extérieur...

Il faut développer le portage à l'international des PME/PMI adossées à des grands groupes, et permettre à nos entreprises de « chasser en meute ». Il faut structurer et renforcer les filières, et ainsi mettre fin à une politique de saupoudrage qui ne produit guère de résultats.

Il faut créer une véritable agilité marketing et une authentique force de communication, afin de développer des marques qui puissent se faire connaître et donc s'imposer sur les grands marchés internationaux.

Surtout, nous pensons que la nécessaire réorganisation de nos finances publiques doit tenir compte de ces objectifs et soutenir en priorité les entreprises qui créent de l'emploi, de l'activité et de la valeur dans nos territoires.

À l'heure où le monde est ébranlé par un capitalisme financier débridé, les entreprises coopératives sont les actrices quotidiennes du capitalisme coopératif. Elles doivent inspirer les pouvoirs publics pour les aider à relever les défis auxquels notre pays est confronté : un modèle de gouvernance indépendant des diktats boursiers, une implantation régionale forte, qui refuse les délocalisations,

des emplois créés à tous les échelons sociaux français, une économie qui a foi en l'homme, une société plus humanisée et moins prédatrice.

Fort de ces ambitions, et vous remerciant, Monsieur le rapporteur, pour la qualité de votre travail, le groupe de la coopération votera bien évidemment en faveur du projet d'avis.

(Applaudissements)

M. le Président. La parole est à Mme Couvert, au nom du groupe de la CFE-CGC.

CFE-CGC - Mme Couvert

Mme Couvert. Monsieur le Président, Monsieur le rapporteur, Monsieur le Commissaire du gouvernement, Mesdames et Messieurs les conseillers, Chers collègues, en 2007, le Conseil économique et social avait formulé un certain nombre de recommandations pour le renforcement des capacités exportatrices des PME. Les mesures prises par les pouvoirs publics depuis n'ont pas eu les effets escomptés. La France accuse encore un déficit croissant de sa balance commerciale et continue de perdre des parts de marché à l'exportation.

Ainsi, les exportations françaises ont moins progressé que celles de l'Allemagne, de la Grande Bretagne, de l'Espagne ou de l'Italie. Une telle situation est donc inquiétante pour la relance économique et la création d'emplois en France.

Pour la CFE-CGC, nous devons développer une culture entrepreneuriale chez les jeunes et, ce, dès le collège, et ensuite le poursuivre tout au long de leur parcours scolaire.

Nous devons également inciter les PME à aller encore plus à l'export, ce qui implique de sécuriser et d'accompagner les chefs d'entreprises françaises qui se lancent dans cette aventure, en détectant notamment les marchés porteurs et en facilitant le regroupement d'entreprises pour atteindre la taille critique, tant d'un point de vue financier que pour la partie recherche & développement.

Des efforts doivent être encore accomplis pour faciliter l'accès au crédit bancaire, aux marchés financiers et aux fonds de capital-risque. Il convient ainsi de soutenir les entreprises exportatrices en renforçant les aides, notamment le crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale.

Les PME sont le principal moteur du développement économique local. À cet effet, les pôles de compétitivité doivent être encore plus développés sur l'ensemble du territoire. L'État doit afficher une politique volontariste par la promotion et le développement de l'industrie en s'appuyant sur ces pôles. Le réseau des conseillers du commerce extérieur doit être renforcé, car leur rôle auprès des entreprises est primordial.

Le volontariat international doit être une expérience professionnelle enrichissante pour les jeunes. De nombreux jeunes sortent chaque année des universités ou de grandes écoles avec des diplômes à l'international. Ils sont donc capables d'exercer des fonctions d'encadrement dans ces différentes

entreprises. La transmission de l'entreprise est une occasion de croissance et non un frein au développement. Une fiscalité non pénalisante doit donc être mise en place.

Il ne faut bien entendu pas oublier le dialogue social. C'est un levier du développement des entreprises, dont la taille humaine peut constituer un laboratoire des bonnes pratiques en matière d'innovation sociale.

Il faut également développer l'actionnariat salarié dans toutes ces PME et investir dans la formation des salariés tout au long de leur parcours professionnel.

Enfin, Monsieur le Président, Monsieur le rapporteur, débattre de cet avis, gagner la bataille de l'export avec les PME pendant la semaine du Salon de l'agriculture est un beau clin d'œil pour ce secteur fortement exportateur, notamment en matière de vins et spiritueux et de viande.

En conclusion, vous comprendrez que toutes ces entreprises françaises qui se lancent dans l'aventure de l'exportation sont non seulement les ambassadrices de la France mais également la vitrine de la France. Leur action doit donc être soutenue et encouragée, car nous recueillons le fruit quotidien de leur action au travers du tourisme et de toute l'activité économique qui va autour. Nous sommes donc là au cœur du sujet compétitivité, et c'est pour cela que la CFE-CGC votera ce projet d'avis.

(Applaudissements)

M. le Président. La parole est à M. Ledée, au nom du groupe de l'Outre-mer.

Outre-mer - M. Ledée

M. Ledée. Monsieur le Président, Monsieur le Commissaire, Mesdames, Monsieur le rapporteur, Mesdames, Messieurs, Chers collègues, en premier lieu, le groupe de l'Outre-mer considère que le CESE a fait œuvre utile en se saisissant précisément, en cette période particulière que nous vivons, de la question relative à la capacité ou à l'incapacité des PME françaises de développer leur présence sur les marchés extérieurs.

Les différents intervenants que nous avons entendus au cours de nos travaux ont été unanimes : il faut faire évoluer les pratiques pour améliorer les résultats des PME françaises à l'exportation. Un grand quotidien ne titrait-il pas ce matin : « *Les PME, maillon faible des exportations françaises* » ?

À l'issue de ces travaux en section, vous dégagez, Monsieur le rapporteur, un certain nombre de préconisations concrètes qui ont le mérite de la clarté. En effet, faire porter les efforts sur une meilleure information aux entreprises, en l'organisant mieux et en optimisant les moyens qui y sont dévolus, c'est indispensable. Identifier à la fois les marchés porteurs et les entreprises susceptibles de répondre à la demande de ces marchés, voilà aussi une disposition qui favorisera le développement des exportations.

Le projet d'avis préconise de mieux coordonner l'action des organismes d'appui en la réorganisant, notamment au niveau des régions, par l'instauration d'une sorte de guichet unique de l'export, mais aussi en améliorant la lisibilité des outils financiers qui ont été mis en place pour aider les entreprises à exporter.

Nous souscrivons à ces propositions, Monsieur le rapporteur, tout comme nous faisons nôtre deux autres idées qui ont été très souvent développées par les professionnels qui ont été reçus par la section au cours des travaux : d'une part, la nécessité pour les PME de se regrouper pour être plus compétitives sur un même marché, d'autre part, l'importance de la volonté personnelle de se lancer dans des activités d'exportation.

Vous l'avez bien rappelé dans votre texte, ce sont des conditions *sine qua non* pour que les dispositifs techniques mis en place produisent tous leurs effets.

Monsieur le rapporteur, notre groupe de l'Outre-mer a été particulièrement sensible à l'écoute que vous avez bien voulu porter, comme tous les membres de la section, à la situation particulière de l'Outre-mer à laquelle nous avons essayé de vous sensibiliser au cours de nos travaux. Soyez-en remercié. Cette situation en Outre-mer est encore plus préoccupante dans la mesure où, chez nous, l'essentiel de l'activité économique repose sur les PME.

Le projet d'avis soumis aujourd'hui au vote de notre assemblée a un double mérite. Il dresse un constat objectif de la réalité de l'activité de nos PME à l'exportation, des difficultés qu'elles rencontrent et des faiblesses qui les caractérisent. Mais, dans le même temps, il laisse clairement entendre que, avec une réelle volonté de l'ensemble des acteurs et une utilisation rationnelle des moyens mis à leur disposition, la tendance peut être renversée. Cela ne suffira sans doute pas, notamment en Outre-mer où l'on sait que l'isolement et la sous-capitalisation qui caractérisent nos PME sont des éléments-clefs sur lesquels il faudra agir énergiquement.

Nous soutenons donc l'essentiel de vos recommandations. C'est pourquoi notre groupe votera ce projet d'avis.

(Applaudissements)

M. le Président. Ayant constaté qu'aucun amendement n'a été déposé sur le projet d'avis, nous pouvons donc déclarer ouvert le scrutin.

Pendant le dépouillement du scrutin, je donne la parole à Yves Veyrier, Président de la section des affaires européennes et internationales.

M. Veyrier. Monsieur le Président, Mesdames, Messieurs, Chers collègues, merci. Je ne vais pas être long. J'ai le sentiment que les PME pâtissent un peu du Salon de l'agriculture aujourd'hui et peut-être du fait que d'autres sections travaillent dans le même temps.

Je voudrais remercier M. Roubaud, l'ensemble des membres de la section qui se sont investis dans ces travaux, matière qui, d'entrée de jeu, ne mobilise pas forcément l'ensemble des composantes du Conseil, et remercier nos administrateurs et notre secrétaire, Mme Fraga.

Je voudrais insister sur un point évoqué par une des interventions des groupes, peut-être un peu par hasard, mais qui me tenait beaucoup à cœur : le fait que c'est un avis de suite.

J'ai beaucoup insisté - nous avons essayé de travailler ainsi avec M. Roubaud - pour que nous soyons attentifs à travailler d'abord sur l'évaluation de ce qu'avait été l'audience de nos travaux antérieurs : l'audience, l'écoute, la mise en œuvre effective - ou non - de nos préconisations et l'efficacité ou la pertinence de ces préconisations par rapport à la situation de 2007 et la situation actuelle.

C'est important parce qu'il s'agit ainsi de notre part, en nous rendant compte à nous-mêmes, et y compris à ceux à qui sont destinés nos travaux, notre avis, nos préconisations, de ce qu'a été la qualité - ou non - de nos travaux précédents, de ce qu'ont été le suivi, la mise en œuvre ou la pertinence - ou non - de nos préconisations. Cela accroît notre responsabilité et doit nous permettre d'être plus attentifs à affiner ces travaux, ces préconisations pour l'avenir.

Nous avons essayé de travailler ainsi sur l'année qui vient de s'écouler ; je voudrais que nous assurions une sorte de suivi. Nous avons maintenant des fiches très pratiques pour cela puisque l'on peut très facilement élaborer une forme d'indicateur de suivi de nos travaux, de nos préconisations, sans attendre un prochain avis.

Du même coup, nous sommes nous-mêmes actifs sur le fait de savoir si cette préconisation a été entendue par l'interlocuteur ou le décideur qui devrait l'avoir entendue, si elle a été mise en œuvre et si non, pourquoi, si nous nous étions trompés ou si nous devons réfléchir d'ores et déjà à affiner telle ou telle proposition ou, de temps en temps, se féliciter, et le faire savoir, que telle ou telle préconisation a eu un effet.

Nous avons effectivement insisté, mais nous n'avons pas développé, sur un certain nombre de points que nous avons évoqués de manière générale, mais c'est un choix que nous avons fait au sein de la section.

Nous avons été confrontés à une discussion sur une demande de communication intermédiaire, demande qui est remontée jusqu'au Bureau du CESE. En réalité, nous avons été interrogés par le ministre, M. Lellouche, sur un aspect : celui des conseillers du commerce extérieur. Nous avons considéré collectivement que cette approche était trop restrictive et que l'on ne pouvait pas raisonnablement, au nom du Conseil, impliquer qui plus est les différentes composantes du Conseil sur une telle démarche. C'est ce qui nous a amenés à reconsidérer cette question et à décider librement de nous autosaisir parce que nous avons justement déjà eu un travail sur la question des PME, du commerce extérieur, et surtout, parce que cette question a été reprise spontanément dans la presse il y a trois semaines (*Le Monde* a présenté un dossier sur les PME et le commerce extérieur).

C'est une question sensible aujourd'hui à la fois par rapport à la question du commerce extérieur lui-même, au rôle des PME en matière d'emploi et par la manière dont on peut approcher ces questions.

Nous avons travaillé sur un avis sur le G20 en matière de régulation. À un moment où l'on parle de protectionnisme, où l'on fait beaucoup de comparaisons, pas toujours justifiées entre tel et tel modèles, il nous paraissait aussi important de regarder cette question et nous n'avons pas mésestimé la question des régulations ; si l'on doit parler de protectionnisme, au moins parlons-en en expliquant qu'il n'est pas illégitime de vouloir protéger, dans le cadre de la mondialisation, les normes sociales, environnementales, sanitaires et réglementaires. Nous sommes allés dans ce sens sur l'avis rendu sur le G20.

En tout cas, c'est ainsi que nous avons travaillé de manière autonome, libre, au niveau de la section.

Je conclus - vous l'avez entendu dans les différentes expressions - en disant que même si ce sujet peut paraître assez consensuel, il a en réalité fait l'objet de débats assez sensibles sur plusieurs questions, incluant notamment le champ de la saisine : devait-on traiter les TPE ? À quel moment ou non, et de quelle manière, y inclure les DOM-TOM ? En posant évidemment les questions tournant autour de la régulation, de la fiscalité et d'autres encore.

C'est donc un avis qui, finalement, dans un cadre assez calme cet après-midi, a été chargé de débats convenus, mais assez tendus et impliqués, militants en tout cas de la part des uns et des autres sur ce dossier. Je vous remercie encore tous beaucoup.

(Applaudissements)

M. le Président.- Merci, Monsieur le Président.

VOTE SUR L'ENSEMBLE DU PROJET D'AVIS

M. le Président. Mes chers collègues, le résultat du vote est le suivant :

- Nombre de votants : 167
- Ont voté pour : 150
- Se sont abstenus : 17

Le projet d'avis est adopté.

(Applaudissements)


M. le Président.- La séance est levée.

La séance est levée à 16 heures 15.

Prochaine séance le mardi 13 mars 2012 à 14h30.

ANNEXES


Annexe 1 : *Bilan de l'application des dispositifs promouvant l'égalité professionnelle entre femmes et hommes*, Diaporama illustrant les propos de Mmes Sylvie Brunet et Maryse Dumas, rapporteuses



1- Quelques chiffres

- **9 lois pour promouvoir l'égalité professionnelle**
- **13%** des accords de branche et **9%** des accords d'entreprises conclus en 2010, traitent de l'égalité professionnelle
- **19%** : écart moyen de rémunération entre femmes et hommes travaillant à temps complet
- **23%** d'écart de rémunération chez les cadres...

29/02/2012 2



2 - Les lentes avancées de la négociation collective sur l'Egalité Professionnelle

3- Des causes conjuguées d'inégalité de traitement des femmes et des hommes

29/02/2012 3

4 – Des leviers d’actions pour une approche systémique de l’égalité

➤ **Promouvoir des actions coordonnées de déconstruction des stéréotypes**

- 1) Intégrer l’égalité entre les sexes dans les pratiques professionnelles et pédagogiques des acteurs et actrices du système éducatif
- 2) Valoriser l’image des femmes et améliorer leur visibilité dans les médias
- 3) Sensibiliser les professionnels du recrutement à la prévention des risques discriminatoires

29/02/2012

4

4 – Des leviers d’actions pour une approche systémique de l’égalité

➤ **Focaliser sur les conditions déterminantes**

- 4) Promouvoir l’égalité des chances dans les parcours professionnels
- 5) Renforcer la prise en compte de la parentalité dans la vie professionnelle et favoriser l’implication des pères
- 6) Enrayer la progression du travail à temps partiel subi
- 7) Promouvoir la mixité dans tous les lieux de décision
- 8) Renforcer l’exemplarité de l’État employeur
- 9) Favoriser l’implication des dirigeants

29/02/2012

5



4 – Des leviers d’actions pour une approche systémique de l’égalité

➤ **Revitaliser la négociation collective**

10) Faciliter l’élaboration et améliorer la lisibilité du Rapport de Situation Comparée

11) Inciter à négocier en informant et accompagnant les acteurs

➤ **Identifier un pilote (12)**

Annexe 2 : *Gagner la bataille de l'exportation avec les PME*
 Diaporama illustrant les propos de M. Jean-François Roubaud, rapporteur

Contexte de la saisine

- Une suite à l'avis « PME et commerce extérieur » adopté en 2007
- Une dégradation persistante du commerce extérieur français
- Une diminution du nombre des PME exportatrices...
- ... qui peinent à s'installer durablement à l'international
- Une nouvelle réflexion indispensable du CESE pour
 - ↳ procéder à un état des lieux afin d'analyser l'impact des mesures et actions initiées depuis 2007
 - ↳ formuler de nouvelles préconisations

Le commerce extérieur français: des signes de faiblesse persistants

- Aggravation du déficit commercial:
 - ↳ **69,6 Md€ en 2011**
 - ↳ 29,9 Md€ en 2006
- Recul de la part de marché de la France dans le monde:
 - ↳ **3,3 % en 2011** (sur les 8 premiers mois)
 - ↳ 4,9 % en 2006
- Baisse du nombre de PME exportatrices:
 - ↳ **95 000 en 2011**
 - ↳ 108 000 en 2006
- Diminution de la contribution des PME aux exportations: **moins de 18 %**
- Faible durabilité des entreprises françaises à l'international:
 - ↳ la moitié interrompent leur activité à l'international après une année d'activité
 - ↳ ¼ est encore présent au-delà de 6 années
- Absence de vraies stratégies française et européenne en matière industrielle et de services

4 axes d'action prioritaires

- I. Développer une action volontariste pour détecter les marchés porteurs et les entreprises potentiellement exportatrices
- II. Améliorer l'accompagnement des PME
- III. Encourager vigoureusement les partenariats entre entreprises
- IV. Relever le défi de la concurrence mondiale

objectif:

donner aux dirigeants de PME la confiance et l'envie de développer une activité exportatrice

Développer une action volontariste pour détecter les marchés porteurs et les entreprises potentiellement exportatrices (I)

Bilan

- Un constat inchangé par rapport à 2007:
 - ↳ Un nombre toujours trop faible de PME à l'export
 - ↳ Un tropisme persistant vers les marchés européens
 - ↳ Une spécialisation qui joue toujours défavorablement
- Des canaux d'information multiples et une information peu exploitable par les PME
- Une démarche d'identification des nouveaux exportateurs insuffisamment proactive
- Une absence de stratégie exportatrice de la part des entreprises

Développer une action volontariste pour détecter les marchés porteurs et les entreprises potentiellement exportatrices (I)

Préconisations

Améliorer l'identification des marchés potentiels

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

Développer une action volontariste pour détecter les marchés porteurs et les entreprises potentiellement exportatrices (I)

Préconisations

Mieux repérer les entreprises et agir pour adapter leur offre

Un défi majeur à relever:

Présenter une offre globale et flexible qui réponde aux besoins des marchés mondiaux

- ↳ 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

Améliorer l'accompagnement des PME (II)

Bilan

- Côté entreprises, un constat inchangé: des démarches export occasionnelles qui ne s'inscrivent pas dans la durée
- Des aménagements structurels positifs mais encore insuffisants:
 - ↳ Une réforme d'Ubifrance inscrite dans la lignée des préconisations de 2007 mais qui reste à finaliser
 - ↳ Une concurrence persistante entre organismes d'appui à l'export malgré une meilleure coordination
 - ↳ Une assurance-prospection simplifiée mais dont le développement est limité par l'absence de réseaux locaux
 - ↳ L'émergence d'un nouvel acteur du financement à l'export: Oséo dont la notoriété export reste à développer
 - ↳ Un réseau toujours insuffisamment sollicité: les Conseillers du commerce extérieur

Améliorer l'accompagnement des PME (II)

Préconisations

- Mettre en place une démarche coordonnée au plan régional
 - ↳ Achever l'organisation des relations entre les opérateurs:
 - répartir clairement les compétences et définir le rôle de chaque organisme
 - ↳ Renforcer la coordination:
 - « guichet unique de l'export » ou « Maison de l'export »
- Ajuster les outils aux besoins réels des PME
 - ↳ Clarifier la mission de service public d'Ubifrance
 - ↳ Désigner Oséo comme l'interlocuteur financier privilégié des PME exportatrices notamment par la reprise de l'activité « assurance-prospection » de la Coface
 - ↳ Renforcer la mission d'appui, de conseil et de formation des Conseillers du commerce extérieur auprès des PME

Encourager vigoureusement les partenariats entre entreprises (III)

Bilan

- Un constat qui perdure: des PME de taille trop réduite...
- ... dont la capacité exportatrice est limitée
- Des initiatives insuffisantes pour encourager les partenariats d'entreprises
 - ↳ Des relations toujours déséquilibrées entre les partenaires des pôles de compétitivité
 - ↳ Des PME peu tentées par les groupements
 - ↳ Une coopération insuffisante entre PME et grands groupes

Encourager vigoureusement les partenariats entre entreprises (III)

Préconisations

- Mieux associer les PME aux pôles de compétitivité pour équilibrer les relations entre les acteurs
 - ↳ 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 pour l'export de plusieurs PME
- Changer la relation PME/Grands groupes
 - ↳ Développer un modèle de patriotisme économique
 - ↳ Moduler, dans le cadre des grands contrats, les aides octroyées en fonction de la part des activités confiées aux PME
 - ↳ Introduire une hiérarchisation dans le portage

Relever le défi de la concurrence mondiale (IV)

Bilan

- Déficit de compétitivité des PME françaises auquel il faut remédier
- Un environnement réglementaire qui reste à parfaire

Relever le défi de la concurrence mondiale (IV)

Préconisations

- Accentuer les politiques en faveur de la croissance des PME
 - ↳ Un cadre renouvelé pour le financement des PME
 - ↳ Une fiscalité permettant d'accroître leurs fonds propres
 - ↳ La remise à plat du droit des successions
- Doper le potentiel export des PME
 - ↳ Élargir le Volontariat International en Entreprise (VIE)
 - ↳ Optimiser le Crédit impôt export
- Tirer tous les bénéfices des politiques et instruments européens
 - ↳ Faire du marché intérieur un véritable marché « domestique »
 - ↳ Agir pour une ouverture réelle des marchés des pays tiers