

Gagner la bataille de l'exportation avec les PME

Déclaration du groupe de l'UNAF

Le présent 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 : c'est l'accompagnement des PME bien plus que l'octroi d'aides financières.

Le groupe de l'UNAF rejoint l'avis dans bon nombre de propositions mais regrette que les pistes tracées dans le précédent avis n'aient pas été plus exploitées. Le point visé est 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'enfoncer le clou en insistant 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 de l'avis est consacrée aux recommandations pour doter les PME des ressources humaines dédiées à l'export. 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 ». Au cours des auditions, il a été noté : « 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 l'avis : la question de la solitude du commercial en exil, selon le titre d'un récent article du Monde Économie 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.

Le groupe de l'UNAF a voté l'avis.