



PREMIER MINISTRE

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur



Roubaix, le 23 février

Dossier de presse

Contact

Service de presse
de Matignon
57, rue de Varenne
75007 Paris - France
Tel: +33 (0)1 42 75 50 78/79

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur

Alors que plusieurs indicateurs économiques sont positivement orientés fin 2017, ceux du commerce extérieur se sont dégradés (le solde des biens et services enregistre un déficit de 38,3 milliards d'euros et le solde des biens affiche un déficit de 62,3 milliards d'euros). Néanmoins les exportations de biens ont progressé à un rythme soutenu (+4,5 %) et la France a retrouvé un solde positif significatif pour les services (excédent de 5,4 Md€) en 2017.

Alors que l'internationalisation de notre économie est un facteur clé de croissance et un moyen de diversifier le chiffre d'affaires, elle reste trop concentrée sur un nombre restreint d'exportateurs et de filières. L'amélioration de nos performances à l'export est l'un des objectifs de la politique du Gouvernement.

Cette stratégie pour le commerce extérieur s'articule sur 3 niveaux :

► **Au niveau macro-économique par les politiques en faveur de la compétitivité :**

La loi de finances 2018 consacre une action fiscale massive d'allègement des charges qui pèsent en France sur le travail et l'entreprise (allègements des cotisations salariales et employeurs, baisse de l'impôt sur les sociétés, abaissement du coût du capital pour les entreprises). Les ordonnances relatives au Code du travail permettent un dialogue social au plus près du terrain. Le Grand Plan d'Investissement de 57 Md€ vise à adapter notre modèle économique pour développer une économie de la connaissance capable de répondre aux grands défis tels que la transition écologique et la transformation numérique.

► **Au niveau des filières, par une meilleure articulation des priorités export avec les stratégies de filières du Conseil national de l'industrie (CNI) :**

La seconde réunion du CNI se tiendra le 26 février. La conclusion d'accords de commerce ambitieux et protecteurs doit aussi permettre d'ouvrir de nouveaux débouchés à nos exportateurs. L'accord commercial avec le Canada (CETA) est entré en application provisoire, et le Gouvernement s'est engagé à en assurer une mise en œuvre irréprochable sur les plans environnementaux et sanitaires. Un accord favorable est en voie de finalisation avec le Japon. Il est essentiel que les entreprises françaises se saisissent de ces nouvelles opportunités.

► **Au niveau des outils publics d'accompagnement, par la diffusion bien plus large d'une culture de l'export, par un soutien public plus simple et par des modes de financement plus compétitifs.**

C'est sur ce dernier volet que le Gouvernement s'engage aujourd'hui.

La volonté du gouvernement est de transformer le modèle d'accompagnement des PME à l'export, afin que l'international constitue maintenant le débouché naturel de l'économie française. Pour ce faire, l'ambition est de faire émerger une « Team France Export », une équipe de France, unissant tous les acteurs dans un service public solidaire, intégré et respectant les spécificités de chacun. Pendant six mois le gouvernement a largement concerté. Il a missionné le directeur général de Business France, Christophe Lecourtier, qui lui a rendu un rapport en décembre sur l'organisation partenariale de l'accompagnement à l'export – rapport rendu public ce jour. Il s'inspire des conclusions du rapport sur le développement de l'offre scolaire internationale

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur

signé d'Agnès Evren, vice-présidente du conseil régional d'Ile-de-France, et de Daniel Filâtre, recteur de l'académie de Versailles. Dans le cadre du plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises (PACTE), il a mandaté un binôme de parlementaire et chef d'entreprises, le Sénateur Richard Yung et Éric Kayser, qui ont formulé des propositions.

Au terme de ces concertations, le Gouvernement propose d'avancer dans trois directions, avec de très profondes évolutions :

- ▶ **La diffusion d'une culture de l'export et de l'international**, par le renforcement de la formation aux langues étrangères et au commerce international ;
- ▶ **La réforme de l'accompagnement à l'export** par un partenariat approfondi entre l'État et les régions en la matière et une grande simplification ;
- ▶ **La réforme des financements export** dans le sens d'une plus grande lisibilité pour les entreprises et d'une plus grande compétitivité vis-à-vis de la concurrence internationale.

Sur ces trois volets, nous avons une obligation de résultats : les entreprises doivent pouvoir utiliser un service public de soutien à l'export efficace et opérationnel, depuis nos territoires jusqu'à l'international où nos ambassades sont pleinement mobilisées.

Les mesures



FORMATION AUX LANGUES ET AU COMMERCE INTERNATIONAL

La contribution à l'objectif de présence sur les marchés à l'exportation peut encore être mieux affirmée à travers plusieurs actions autour du renforcement des compétences en langues d'une part et l'expérience de l'internationalisation des PME d'autre part.

1. Développer la formation initiale en langues étrangères et former les étudiants à l'internationalisation d'une PME.

Mesure n°1 :

L'état financera à chaque étudiant, avant d'entrer en premier cycle universitaire au mieux et au plus tard avant la fin de ce premier cycle, une certification internationale en anglais de type Cambridge, IELTS, ou TOEFL.

Echéance : mise en œuvre progressive d'ici 3 ans

La certification en langue est l'aboutissement d'un effort de formation, qui permet de reconnaître les compétences linguistiques des élèves, des étudiants ou des salariés. Elle est adossée au cadre européen commun de référence en langues et peut être assurée par différentes certifications.

Dans l'enseignement secondaire, les enseignements au lycée seront repensés dans une logique d'attestation de niveau de langues vivantes reconnu internationalement pour qu'à l'entrée de chaque formation post-bac, tous les nouveaux étudiants puissent attester d'un niveau au moins B2 en langues.

Les ministères concernés négocieront des marchés groupés au niveau des administrations centrales avec les organismes de certification. Le ministère de l'éducation nationale dispose aujourd'hui déjà d'un marché avec Cambridge English Certificate et négociera avec plusieurs organismes disposant de certifications correspondant à des besoins différents.

Le développement du vivier des formateurs et du nombre de centres de passation de ces examens sera directement lié à la montée en puissance du dispositif. Les certifications internationales seront d'abord développées en terminale pour les élèves qui suivent un cursus à dimension internationale (près de 60 000 en sections européennes et près de 10 000 en sections internationales) avant une généralisation progressive sous trois ans.

Des programmes de langues vivantes seront conçus en fonction de cette logique d'attestation.

Dans l'enseignement supérieur, les certifications internationales seront ainsi développées, par une généralisation progressive sous trois ans avec l'objectif qu'à la sortie des diplômes délivrés par les écoles d'ingénieurs, des écoles de management et des Masters délivrés par les universités, l'État exigera une certification en langues de niveau B2 au moins (que cette certification soit privée ou délivrée via le CLES). Une mission langues vivantes sera lancée par le ministre de l'éducation nationale pour définir précisément d'ici l'été l'ensemble des points précédents.

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur

Plus précisément, les premiers niveaux concernés seront :

- ▶ BTS liés au commerce et à la vente (4 spécialités : commerce international, management des unités commerciales, négociation et digitalisation de la relation client, technico-commercial, soit environ 50 000 étudiants) ;
- ▶ BTS liés à l'accueil, à l'hôtellerie et au tourisme (3 spécialités pour ce champ professionnel : accueil, hôtellerie restauration, tourisme, soit environ 15 000 étudiants) ;
- ▶ BTS agricole option « technico-commercial » (avec les champs professionnels d'application agrofournitures, vins et spiritueux, produits alimentaires et boissons, produits de la filière forêt-bois, jardin et végétaux d'ornement, animaux d'élevage et de compagnie), représentant un effectif total national de 3 200 étudiants ;
- ▶ Toute licence professionnelle concernée par l'exportation et le commerce international (Commerce international, Métiers du commerce international, Achats et Ventes à l'international, Chargé d'affaires à l'international, Collaborateur d'activités internationales, Import et export, Management interculturel).

Mesure n°2 :

Développer la reconnaissance des compétences en langues des salariés déjà présents sur le marché du travail, au moyen de la formation continue.

Mesure n°3 :

Développer la reconnaissance des compétences en français des collaborateurs étrangers des entreprises françaises, via la diffusion de la certification CLES « français langue étrangère » d'ici 2019.

Renforcer les exportations françaises, c'est aussi mieux faire partager la culture française et mieux assurer la fluidité des relations entre les salariés dans les filiales à l'étranger et les maisons-mères en France.

2. Former les futurs salariés et dirigeants de PME au commerce international.

Mesure n°4 :

Créer un parcours de formation à l'export spécifiquement dédié aux TPE PME et ETI pour les aider à s'internationaliser.

Le France réitère son attachement à permettre un ERASMUS des apprentis dans le cadre des échanges avec nos partenaires européens. C'est le sens de la mission confiée à Jean Arthuis, qui a remis 16 propositions à la ministre du Travail, Mme Muriel Pénicaud, le 16 janvier dernier.

L'État placera parmi les priorités des Campus des métiers et qualifications l'international en exigeant un partenariat avec un établissement d'enseignement étranger dans le processus de labellisation (mise en œuvre total à partir de 2018). L'excellence technique est portée par des individus, des salariés qui ont acquis des

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur

compétences, des gestes de grande précision. Cette reconnaissance, légitime pour les individus, est aussi un atout pour valoriser cette compétence à l'étranger par une certification de l'enseignement supérieur. Ce haut niveau doit être valorisé en simplifiant l'accès à la certification.

Partant du constat que peu de formations initiales ou continues ont été conçues pour préparer les dirigeants de PME à organiser une projection à l'export, il est proposé de mettre en place une stratégie dédiée en créant un programme de formations à l'internationalisation.

En effet, contrairement aux grandes entreprises, de nombreuses PME se censurent, leurs dirigeants considérant l'international comme trop risqué. Cette crainte résulte souvent du manque de connaissance et de formations proposées aux dirigeants en matière de commerce international.

Par conséquent, il importe de créer un programme de formation à l'internationalisation, spécifiquement élaboré pour répondre aux besoins propres des PME et de les aider à mieux appréhender l'international.

Ainsi, avec le soutien des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) et l'appui des Conseillers du commerce extérieur de la France (CCE), il sera proposé des formations export pour les dirigeants de PME, qui seront opérationnelles, structurées, adaptées aux contraintes de ces dirigeants, et dispensant les fondamentaux à maîtriser en tant que dirigeant de PME. Ce programme permettra aux PME de mieux appréhender les difficultés potentielles et d'établir un diagnostic approfondi de leur entreprise, afin de se lancer de manière plus sécurisée à l'international.

Plusieurs enjeux doivent être soulevés : identification des besoins des dirigeants de PME, contenu opérationnelles des formations, format et accessibilité de ces formations (en présentiel/ en ligne), nécessité d'une certification, financements, etc.

La réflexion avec les différentes parties prenantes est en cours, notamment la Direction générale des entreprises (DGE), les DIRECCTE, les agences régionales de développement (ARD), Business France, les CCI, les Conseillers du commerce extérieur de la France (CCE).

REFORME DE L'ACCOMPAGNEMENT

La réforme du dispositif de soutien à l'export vise à le rapprocher de la réalité du terrain, et à le ré-agencer en fonction des besoins des entreprises, en le rendant plus simple, plus accessible, notamment aux PME-ETI, et plus efficace, en regroupant l'ensemble des acteurs au sein d'une « Team France export ».

1. Un « guichet unique » en région

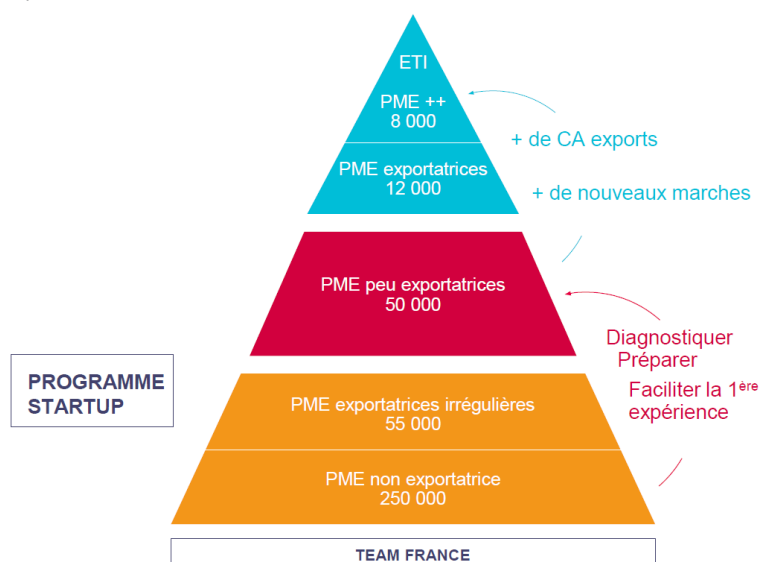
Partant du constat simple que c'est au niveau du territoire que se joue la bataille de l'export – repérer davantage d'entreprises susceptibles de se projeter à l'international, élaborer un premier diagnostic au plus près des besoins des PME/ETI – il apparaissait naturel de **donner aux régions un rôle central** en matière d'appui à l'export. Disposant d'une compétence générale en matière de développement économique au titre de la loi NOtre, elles assureront le co-pilotage de la réforme aux côtés de l'État et pourront s'appuyer sur l'opérateur Business France et les chambres de commerce pour proposer une expertise et des ressources aux entreprises.

Par conséquent, il n'y aura pas de modèle unique et chaque région pourra bâtir le dispositif qu'elle juge le plus pertinent sur son territoire, en liaison avec Business France qui assurera la cohérence du dispositif d'un bout à l'autre de la chaîne de l'export.

Mesure n°5 :

Un « guichet unique » de l'export sera créé dans chaque région en accord avec elles. Il visera à regrouper autour des opérateurs publics, CCI et Business France, tous les acteurs de l'export – agences régionales de développement, sociétés d'accompagnement et de commerce international, mais aussi acteurs du financement export, autour de BpiFrance et des opérateurs privés – dans une logique de mobilisation coordonnée en fonction des besoins des entreprises.

Une première déclinaison a été lancée en ce sens le 23 janvier dernier entre la région Normandie, Business France et la CCI régionale. La région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur installe son dispositif local dans cet esprit, afin d'accompagner toutes les strates de PME en fonction de leur développement international (cf. schéma ci-dessous).



2. Une plate-forme de solutions

Mesure n°6 :

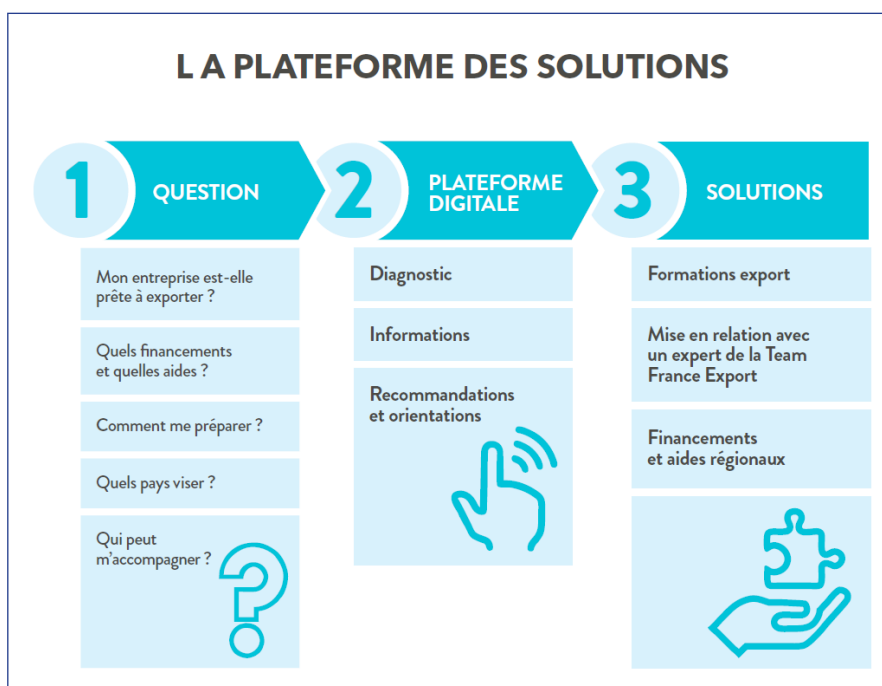
Déploiement au niveau national d'une plateforme numérique des solutions regroupant l'ensemble des offres d'accompagnement à l'export et de financement export. Cette plateforme sera prolongée par un outil de CRM permettant d'assurer de manière mutualisée le suivi des entreprises qui s'appuieront sur la Team France Export.

Ces outils feront le lien entre les guichets uniques en France et les guichets uniques à l'étranger pour assurer la continuité de l'accompagnement et du suivi des entreprises du Team France Export en les aidant à repérer les meilleures opportunités, tout en dématérialisant les procédures.

Tous les acteurs privés et publics concernés auront vocation à être hébergés, s'ils le souhaitent, sur ce portail qui organisera le « parcours de l'export » préparant l'entreprise à son internationalisation, en maximisant la valeur ajoutée de chacun.

La phase de repérage des entreprises et de diagnostic de leur potentiel exportateur sera ainsi dévolue aux CCI, qui sont les meilleures connaisseuses du tissu entrepreneurial, avec l'appui de l'opérateur public Business France et en lien avec les agences régionales de développement. Selon les besoins et la nature du projet export de l'entreprise, une phase de préparation sera menée conjointement par les CCI et Business France, en s'appuyant sur les efforts importants mis en place en matière de formation professionnelle et de formation continue sur l'export.

Cette plateforme des solutions intégrera enfin des éléments d'information sur les différents outils de financement export mis à disposition de l'entreprise par BpiFrance – qui affirme ainsi son rôle de guichet unique pour les solutions publiques de financement export – comme par les opérateurs privés. Cette mise à disposition de l'information permettra d'orienter plus efficacement un nombre plus important d'entreprises vers les solutions de financement existantes. Ce sera donc un levier pour leur activation.



Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur

Versant professionnel de cette plateforme des solutions, un outil numérique, de type CRM/GRC (*customer relationship management* / gestion relation client) permettra d'assurer de manière mutualisée le suivi des entreprises qui s'appuieront sur la Team France Export.

L'accès à ce CRM – dont l'État assumera la charge de la création sur le plan financier – sera ouvert à l'ensemble des acteurs du guichet unique, qui, en contrepartie, auront vocation à l'alimenter pour maintenir à jour et au meilleur niveau les bases de données relatives au marché qui en constitueront la substance. Piloté par Business France, il deviendra ainsi l'instrument de la mutualisation et de la coordination des efforts menés par les acteurs du soutien à l'export.

3. Un dispositif simplifié à l'étranger

Mesure n°7 :

Mise en place d'un correspondant unique à l'étranger et expérimentation dès cette année par le retrait de Business France dans 8 pays.

À l'étranger, le service public de l'export prendra la forme d'un correspondant unique quel que soit le pays visé. Celui-ci pourra être Business France ou tout autre opérateur privé (chambres de commerce françaises à l'international ou sociétés de commerce international) qui sera sélectionné dans le respect des règles de concurrence à l'issue d'une procédure ouverte et transparente. Cette expérimentation d'une délégation de service public à un opérateur privé sera conduite dans huit pays (Singapour, Japon, Philippines, Hong-Kong, Russie, Norvège, Belgique, Espagne).

Comme dans le cas du dispositif déployé sur le territoire national, il ne s'agit pas d'arrêter un schéma identique sur tous les continents mais de proposer un accompagnement adapté aux différentes situations géographiques et aux différents marchés, l'État veillant à garantir une qualité de services homogène.

RÉFORME DES FINANCEMENTS À L'EXPORT

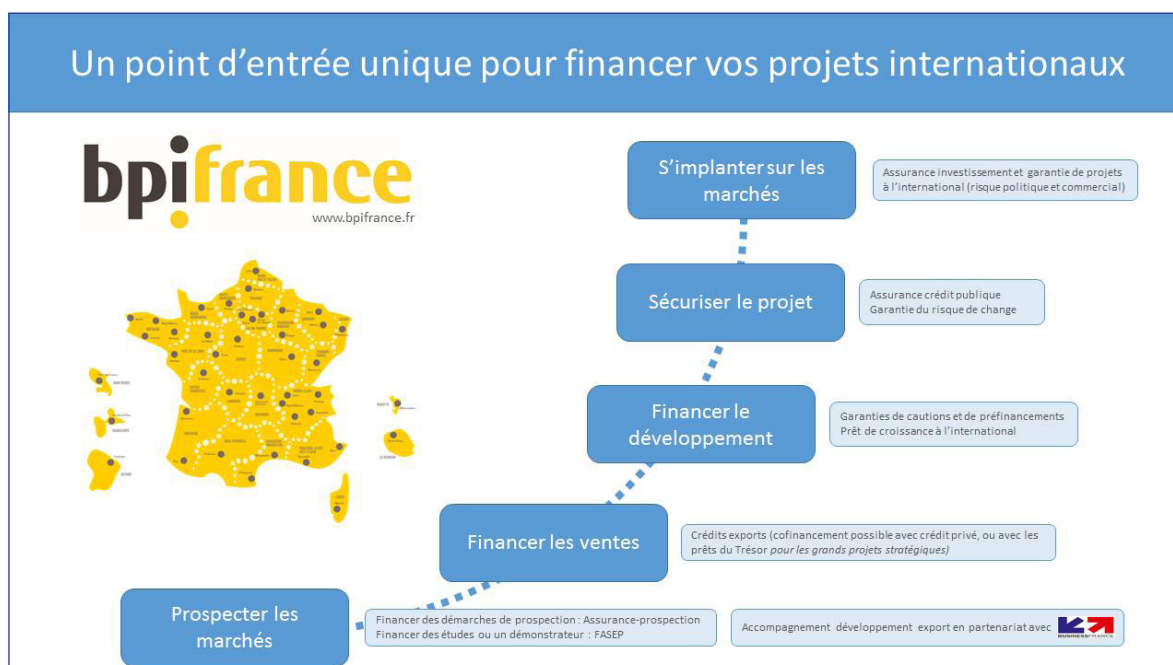
Le dispositif public français de soutien au financement à l'export se distingue par sa capacité à couvrir des risques qui ne peuvent être assurés par les structures privées. Il présente un niveau de compétitivité élevé au niveau mondial. Néanmoins, la concurrence à l'international augmentant, il convient d'adapter les outils existants et de mettre en place de nouveaux instruments afin de répondre aux besoins renouvelés des exportateurs français, particulièrement des PME, et d'améliorer l'efficacité du soutien opéré. Ainsi, en soutenant la compétitivité des entreprises françaises par le renforcement de nos outils de financement, nous leur permettrons de faire jeu à armes égales avec les entreprises de pays concurrents elles aussi soutenues financièrement.

1. Un interlocuteur public unique aux côtés des PME et ETI françaises

Mesure n°8 :

BPI France est conforté dans son rôle d'interlocuteur privilégié des entreprises pour leurs besoins en matière de financements publics, dont elle devient le « guichet unique » pour les financements exports publics.

Bpifrance assure désormais la diffusion des garanties publiques à l'export, gérées au nom de l'État par sa filiale « Assurance Export ». La banque déploie ainsi dans les territoires via ses 42 implantations dans toute la France au plus près des entreprises une gamme élargie d'outils simplifiés, en particulier à destination des PME et ETI.



2. Des outils plus simples et plus accessibles

Mesure n°9 : amplification et simplification de l'assurance prospection.

Pour les PME et les ETI, afin d'encourager le plus grand nombre d'entre elles à tenter l'aventure de l'export, le soutien financier sera renforcé dès les premières démarches d'internationalisation en modifiant l'assurance prospection. Cet outil assure déjà 12 000 bénéficiaires contre le risque d'échec de leurs démarches de prospection à l'international. Désormais, les entreprises assurées recevront dès le début de leur contrat avec Bpifrance Assurance Export une avance de trésorerie à hauteur de 50 % de leur budget prévisionnel de prospection.

L'assurance prospection (AP) est un outil de soutien à l'export qui offre aux entreprises une assurance contre le risque d'échec de leurs actions de prospection à l'étranger, ainsi qu'un soutien de trésorerie. Le principe de l'AP consiste à prendre en charge jusqu'à 65 % des dépenses de prospection engagées ; ces montants sont par la suite remboursés par l'entreprise si elle dégage un chiffre d'affaires suffisant sur la zone garantie ou pris en charge par l'État en cas d'échec de la prospection afin de permettre à l'entreprise de poursuivre ses efforts en dépit de ce premier échec.

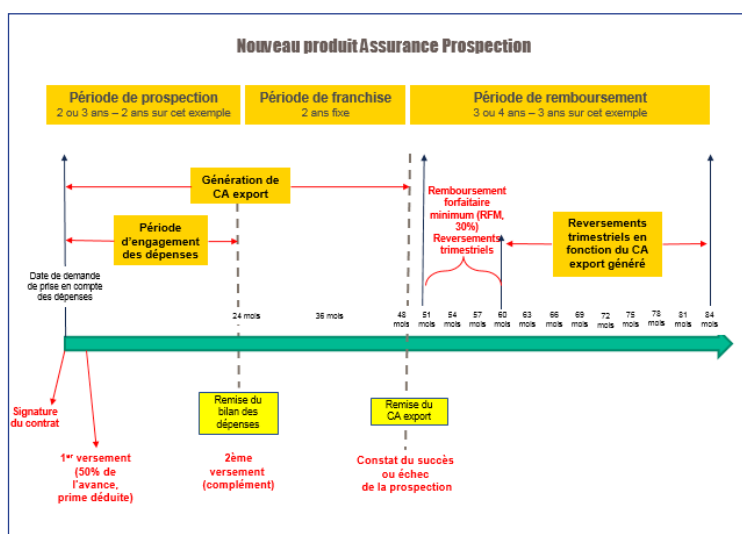
Avec près de 12 000 entreprises bénéficiaires et un fort effet de levier, l'assurance-prospection présente un bilan satisfaisant. Plusieurs pistes d'amélioration ont été identifiées par Bpifrance à la suite de retours clients. Une expérimentation a été engagée dans la région Hauts-de-France depuis fin 2017. Elle a permis de démontrer le succès du nouveau produit pour le généraliser à l'échelle nationale. La nouvelle assurance-prospection repose sur deux principaux axes :

- ▶ Simplifier le fonctionnement du produit afin d'améliorer sa diffusion. À titre d'exemple le nombre d'échanges de données ou documents entre l'entreprise et Bpifrance dans le cadre de la procédure de délivrance et de suivi de l'AP a été drastiquement réduit. Par ailleurs, l'entreprise bénéficie dès l'acceptation de sa demande de garantie, d'une visibilité sur la totalité du montant de dépenses de prospection qui sera garanti alors que dans la version précédente du produit ce montant pouvait être revu annuellement.
- ▶ Rendre le produit plus attractif en amplifiant le soutien de trésorerie offert aux entreprises. Ainsi, dans cette nouvelle version, dès signature du contrat avec Bpifrance, les entreprises bénéficient d'une avance de trésorerie immédiate à hauteur de 50% du budget prévisionnel garanti pour les 2 à 3 années à venir. L'avance est par la suite remboursée graduellement en fonction du chiffre d'affaires généré à l'export. Les entreprises bénéficiaires doivent rembourser a minima 30 % du montant perçu.

Exemple illustratif :

- ▶ Une société sollicite une assurance-prospection pour un budget s'élevant à 300 K€ ;
- ▶ Elle bénéficie d'une couverture à 65 % de ce budget soit 195 K€ ;
- ▶ Elle bénéficie dès le départ d'une avance de 50 % du budget garanti (97,5 K€) duquel est déduit une prime (3% du budget de prospection soit 9 K€) ;
- ▶ L'entreprise engage ses dépenses de prospection pendant deux ou trois ans et déclare ses dépenses réelles, si tout le budget prévisionnel est dépensé, l'entreprise perçoit le solde (97,5 K€) ;
- ▶ À terme, l'entreprise déclare le chiffre d'affaires export généré sur la zone de prospection, en fonction de son montant, l'entreprise rembourse progressivement entre 30 et 100 % du montant de l'avance perçue.

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur



Mesure n°10 : Création d'un Pass'Export.

Une nouvelle démarche s'inscrivant dans une logique de politique industrielle active est proposée aux exportateurs récurrents dans le cadre de leurs demandes de soutien public (assurance-crédit, garantie change, etc). Le « Pass Export » prend la forme d'un partenariat de confiance sur-mesure négocié entre l'État et un exportateur pour une durée de trois à cinq ans.

Il s'agit d'une démarche originale s'inscrivant dans une logique de politique industrielle active. L'objectif est de conclure un accord proactif tenant compte des retombées économiques nationales de l'entreprise et s'inscrivant dans la durée. L'exportateur qui dispose de ce Pass bénéficie d'une couverture en garanties publiques au maximum permis par nos engagements multilatéraux.

Grâce à ce partenariat gagnant-gagnant avec l'État, l'entreprise bénéficie d'un « dispositif premium » qui lui apporte prévisibilité, flexibilité et simplification de ses démarches :

- ▶ **Prévisibilité** : les contrats éligibles imputés sur le Pass Export bénéficient systématiquement de la couverture maximale permise par les engagements multilatéraux de la France (OCDE).
- ▶ **Flexibilité** : les entreprises pourront déposer des demandes de garantie avec une part française (i.e. la proportion produite en France de valeur ajoutée du produit exporté) variable d'un contrat à un autre pour autant qu'une moyenne agréée soit respectée à l'issue du Pass'Export.
- ▶ **Simplification** : le Pass'Export introduit un allègement des procédures de demande de garanties en passant d'un contrôle préalable contrat par contrat du contenu français exporté à une analyse globale de l'intérêt industriel que représente l'exportateur pour l'économie française.

En contrepartie, l'entreprise s'engage par ce contrat à respecter un niveau minimum de part française en moyenne sur l'ensemble des contrats soutenus financièrement par l'État pendant la durée du passeport. L'entreprise peut également s'engager sur une augmentation de sa part française mesurable sur la durée du passeport, dans une perspective dynamique si les caractéristiques de sa filière industrielle le justifient.

Alors que tous nos grands pays partenaires ont des outils de soutien financier à l'export pour leurs entreprises et que la concurrence internationale se joue aussi sur ce soutien financier, ce dispositif sera le premier du genre et matérialisera le soutien de la France à ses exportateurs.

Un premier Pass Export est signé par l'État avec l'entreprise Piriou ce 23 février, jour du lancement de Team France Export.

3. Une gamme de produits élargie et plus compétitifs pour répondre aux nouveaux besoins des entreprises dans l'environnement international

De nouveaux outils sont créés afin d'offrir davantage de solutions de financement à l'international aux exportateurs.

Mesure n°11 :

Création d'un instrument de couverture des projets stratégiques à l'international afin de couvrir les projets les plus audacieux et stratégiques de nos entreprises. Cette garantie déliée permettra de soutenir des financements de projets de première importance pour l'économie française, y compris en l'absence de contrat export.

Plusieurs agences de crédit-export de pays concurrents (Italie, Japon, Corée du Sud) peuvent couvrir des opérations à l'étranger même en l'absence de contrat export. Ce type d'intervention est en forte croissance et représenterait plusieurs dizaines de milliards de dollars par an dans le monde. Or, en France, l'assurance-crédit publique, délivrée par Bpifrance Assurance Export au nom de l'État est traditionnellement conditionnée à l'existence d'une opération d'export sous-jacente, avec de très rares exceptions possibles.

Afin de garantir la compétitivité de notre dispositif dans un contexte de concurrence internationale forte, le Gouvernement prévoit d'élargir les conditions dans lesquelles un projet à l'international peut bénéficier d'une couverture publique. Il est ainsi prévu de faire évoluer le code des assurances pour qu'une opération dont l'intérêt stratégique pour l'économie française est indéniable puisse bénéficier d'une garantie publique.

La création de valeur ajoutée en France reste le socle du dispositif public de soutien financier à l'export, mais ce nouvel outil sera destiné à des opérations spécifiques où il apportera un soutien décisif à une entreprise française, sans pour autant désinciter à la création de valeur ajoutée en France.

La mise en place d'un tel instrument permettrait par exemple de répondre aux défaillances de marché constatées au moment du bouclage financier d'opérations (financements de projets dans le domaine des infrastructures ou de l'énergie par exemple).

Mesure n°12 :

Une garantie aux filiales étrangères d'entreprises françaises va être créée afin de pouvoir soutenir les exportateurs français y compris lorsqu'une implantation locale est rendue obligatoire par la législation du pays importateur afin de pouvoir remporter un contrat.

Mesure n°13 :

Afin de tenir compte de la réalité industrielle des filières françaises d'exportation, un outil de soutien financier à l'export va être développé afin de soutenir les sous-traitants d'entreprises exportatrices. Bien que ces sous-traitants, généralement des PME ou ETI, ne soient pas directement exportateurs, il convient de les prémunir des risques associés à l'exportation.

Mesure n°14 :

Extension de la garantie de change à onze nouvelles devises. Cette garantie soutient l'entreprise dès la remise de l'offre commerciale et permet de fixer un cours de change à tout moment de la période de négociation.

Mesure n°15 :

Doublement de l'enveloppe des prêts du Trésor en trois ans, d'environ 300 à 600 M€ par an.

Mesure n°16 :

Création de financements exports court termes (moins de 24 mois).

4. Des réformes spécifiques sont lancées en matière d'export à destination de l'Afrique subsaharienne

Mesure n°17 : Mesures supplémentaires à destination de l'Afrique subsaharienne.

Suppression des limites d'encours de garanties vers les pays d'Afrique subsaharienne (dans la limite du respect des recommandations multilatérales d'endettement soutenable) et assouplissement des critères d'octroi de la stabilisation de taux d'intérêt en assurance-crédit dans le cadre d'une expérimentation d'une durée d'un an.

GOVERNANCE DE L'EXPORT IMPULSER UNE DYNAMIQUE INCLUSIVE, DES TERRITOIRES À L'INTERNATIONAL

La réforme repose sur une « idée-force » : pour réussir à l'international, il faut y être préparé. Pour qu'une entreprise soit en mesure de gagner de manière pérenne des marchés à l'export, elle doit disposer des compétences et des moyens financiers et humains pour ce faire.

La préparation de l'entreprise à la réussite à l'export mobilise un nombre important d'acteurs – de la formation, de l'accompagnement-export et du financement-export ; au niveau central et au niveau des territoires ; des acteurs privés et des acteurs publics. Cette multiplicité des acteurs n'est pas un obstacle ; elle constitue un atout pour assurer aux entreprises un environnement porteur.

La gouvernance de la politique du commerce extérieur doit refléter cet état de fait : l'importance du niveau territorial et la nécessaire articulation des acteurs. Pour atteindre cet objectif, le ministre chargé du commerce extérieur, Jean-Yves Le Drian, et le Secrétaire d'État Jean-Baptiste Lemoyne ont réuni à deux reprises les présidents de région, en septembre et en décembre. Prenant acte de la compétence exclusive des régions pour le développement économique des territoires, ils leur ont proposé un partenariat approfondi État-Région et un co-pilotage du dispositif de soutien au commerce extérieur.

Mesure n°18 :

Une gouvernance du commerce extérieur refondée avec un renforcement de la place des régions dans la gouvernance de Business France et une gouvernance État/régions pour le pilotage de la réforme.

Les régions joueront un rôle central, aux côtés de l'État, dans le Conseil stratégique à l'export qui sera l'instance de pilotage de la réforme de l'écosystème de soutien à l'export, ainsi que dans le Conseil d'administration de Business France.

Cette gouvernance inclusive, qui réunira en particulier les Chambres de commerce et d'industrie, aura des déclinaisons au niveau régional, afin d'élaborer un parcours unifié d'information et de suivi des entreprises, qui prendra en compte l'organisation spécifique de chaque territoire.

La place des régions sera renforcée dans la gouvernance du Business France de manière à ce qu'elles soient représentées à la hauteur de leur participation à cette politique.

Mesure n°19 :

Relance d'une approche sectorielle à l'export : groupes exports des comités stratégiques de filières et confirmation des familles prioritaires à l'export.

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur

L'exportation est, pour chaque entreprise, une aventure individuelle : il faut investir dans de nouvelles compétences et consacrer du temps à la prospection. Les coûts fixes liés à l'exportation constituent aujourd'hui le fondement des nouveaux modèles du commerce international, comme ceux établis par l'économiste Marc MELITZ (Harvard University) car ils expliquent la démographie particulière des entreprises exportatrices, avec une forte proportion de grandes entreprises. Pour réussir à l'export, il existe en effet une forte incitation à mutualiser les coûts fixes, entre les entreprises d'un même secteur, d'un même territoire ou d'une taille similaire. De nombreux éléments sont susceptibles d'être mis en commun par les entreprises – que ce soit un chargé d'affaire pays, la formation de leurs salariés ou les rencontres dans le cadre d'un voyage de prospection.

C'est le principe du pack. C'est le but des comités stratégiques de filières et de « leurs groupes export » mis en place dans le cadre du Conseil national de l'industrie. Ces comités de filières présenteront dans quelques mois leurs conclusions sur leur stratégie internationale.

Ils seront accompagnés, quand c'est nécessaires par des « fédérateurs » qui sont impliqués bénévolement et au titre de leur expertise reconnue dans leur champ d'activité. La mission de ces fédérateurs est simple : ils ont un rôle d'impulsion et de dynamisation, afin de faciliter la capacité des entreprises de se projeter à l'export de manière collective et organisée. Leur mission est donc d'organiser des opérations concrètes et régulières de promotion à l'étranger sur certains projets, de regrouper, dans les territoires, les acteurs pour faciliter la capacité à mutualiser les coûts de l'exportation ou à s'unir sous une bannière commune (par exemple en matière de ville durable avec le label Vivapolis-IVD ou en matière de santé, avec French Healthcare).

Les fédérateurs suivants sont nommés par le Ministère de l'Europe et des affaires étrangères :



► Le Fédérateur agroalimentaire, M. Jean-Philippe Girard, président de l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA) et PDG de la société Eurogerme, qu'il a fondée en 1989



► Le Fédérateur offre de soins, M. Jean-Patrick Lajonchère, Directeur général du groupe hospitalier Paris Saint-Joseph.



► Le Fédérateur ville durable, M. Gérard Wolf, président de Brics Access, et préside la task-force ville durable du Medef International.



► Le Fédérateur industries culturelles et créatives, M. Jean-Noël Tronc Directeur général-gérant de la Sacem,

ANNEXE : ANALYSE DU SOLDE COMMERCIAL FRANÇAIS

CONSTATS

1.1. Au niveau macroéconomique :

Le déficit des échanges de **biens** s'est dégradé, de -48 Md€ en 2016 à -62 Md€ en 2017.

Le solde des échanges de **services** redevient excédentaire, de 0 à 5 Md€ (avant une révision de la comptabilité des recettes touristiques qui passe le solde des services à 18 Md€).

Les importations de biens hors énergie (+5,1 %) ont augmenté plus rapidement que les exportations (+3,8 %) entre 2016 et 2017. Cette détérioration reflète la reprise de la consommation des ménages et de l'investissement des entreprises, ainsi que l'alourdissement de notre facture énergétique du fait de la remontée des prix du pétrole. Mais cette asymétrie ne s'explique pas simplement par la reprise de la demande intérieure : la croissance mondiale (+3,7 %) et le commerce mondial (+4,7 %) sont tout aussi dynamiques. La plus grande sensibilité à la reprise mondiale des importations par rapport aux exportations provient aussi :

- ▶ Du positionnement « aval » de la France dans les chaînes de valeur mondiales : les flux de commerce en valeur ajoutée révèlent que les exportations françaises sont relativement plus denses en intrants importés que dans les pays comparables.
- ▶ Du mauvais positionnement de gamme des produits français, y compris sur le marché domestique, et des limites sur la capacité de production.

La compétitivité-coût reste un point de fragilité structurelle. Vis-à-vis de la zone euro, elle s'est tendanciellement dégradée depuis 2000, alors qu'il n'y a aucun effet de taux de change au sein de la monnaie unique. Or c'est aussi la compétitivité-coût qui donne les moyens aux entreprises d'investir dans la compétitivité hors-coût.

1.2. Au niveau sectoriel :

La France dispose de secteurs très performants à l'export. Dans l'aéronautique, l'industrie militaire, l'agroalimentaire ou le luxe, la France dispose d'avantages hors coût (qualité, avance technologique, innovation, image de marque...) lui permettant d'afficher de bons résultats. En termes de compétitivité hors coût, le Conseil d'analyse économique classe ainsi la France au 1^{er} rang des pays de l'OCDE dans l'aéronautique, au 2^e rang dans la maroquinerie et au 3^e rang dans le vin.

Néanmoins, les performances plus mauvaises du solde commercial depuis 10 ans proviennent de la dégradation des soldes sectoriels sur les **biens manufacturés** :

- ▶ Une croissance modérée des exportations de **biens d'équipement (3,7 %) et du matériel de transport 1,1 %**). Dans le même temps, les importations de biens d'équipement augmentent largement en 2017 (+4,7 %), notamment les machines industrielles et agricoles, et les équipements électriques.
- ▶ Les exportations dans le **secteur automobile** se redressent depuis 2013 après une chute de -28% entre 2004 et 2013 (suivie d'une reprise de +26 % entre 2013 et 2017), mais les importations aussi. Le solde des **équipements** automobile devient déficitaire en 2017.

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur

- Les **importations dans la métallurgie** se sont accrues en 2017 (+13 %, notamment en provenance d'Espagne, d'Allemagne et de Belgique), contribuant à dégrader le solde des produits industriels.
- Les autres produits manufacturés, dont le **plastique, bois et papier, textile**, ont vu leurs importations progresser plus fortement que leurs exportations.

Ces tendances sont à la fois causes et conséquences du **recul de la part de la production manufacturière** dans le PIB, beaucoup plus marqué en France que dans les autres pays.

Elles sont aussi liées à une **spécialisation de l'industrie française** sur les quelques secteurs à forte valeur ajoutée : **aéronautique et espace, agroalimentaire, pharmacie, luxe**. Ces secteurs ont la particularité d'avoir su trouver leur positionnement de gamme.

Les services représentent, en 2017, 31 % des exportations françaises, et sont appelés à jouer un rôle de plus en plus prépondérant dans la balance commerciale. Or **la balance commerciale des services se dégrade aussi** : de 25 Md€ en 2012 à 5,4 Md€ en 2017 (après 0 Md€ en 2016).

Le solde des produits énergétiques est fortement corrélé au prix du pétrole ; il s'est donc amélioré entre 2012 (-69 Md€) et 2016 (-31 Md€), avant de se dégrader en 2017 à 39 Md€. Ce solde est constitué pour 31 Md€ d'importations hydrocarbures naturels, contre seulement 1 Md€ d'exportations d'électricité.

1.3. Au niveau géographique :

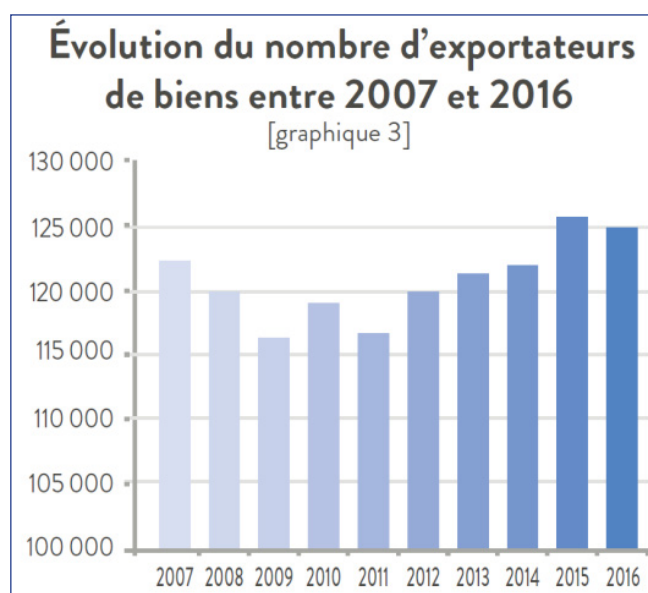
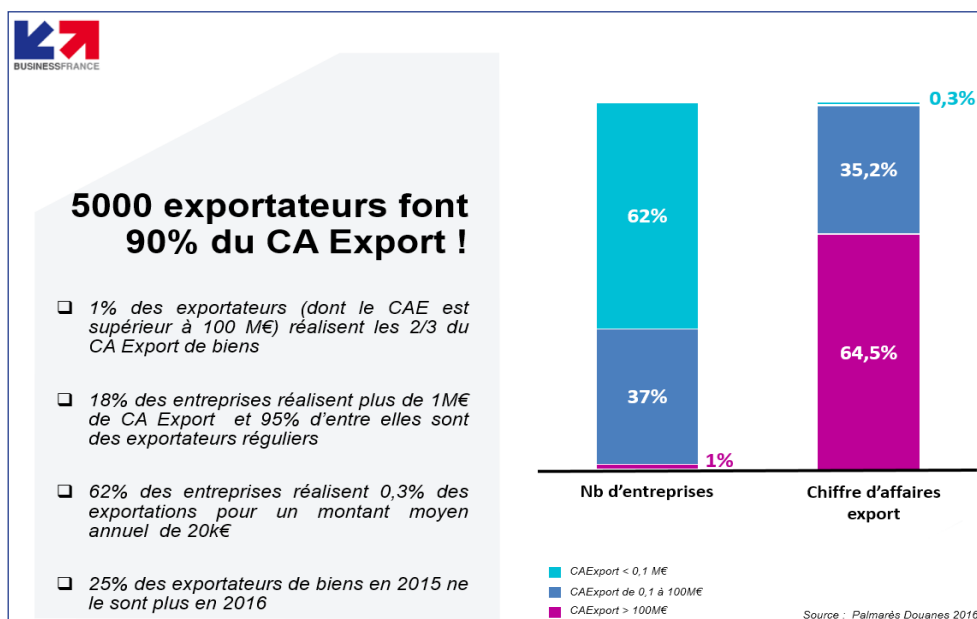
Depuis 2008, les exportations de biens ont décollé vers l'Asie (+68 %) et l'Amérique du Nord (+40 %). En sens inverse, **les exportations n'ont pas progressé vers l'Afrique (+0% depuis 2008) et ont reflué vers l'Amérique latine depuis 2013** (seulement +14 % depuis 2008).

La balance commerciale vis-à-vis de l'UE se dégrade, de -30 Md€ en 2016 à -45 Md€ en 2017 (forte dégradation du déficit avec l'Allemagne et de l'excédent avec le Royaume-Uni). Au sein du marché unique et de la zone euro, l'amélioration de la balance française nécessite une plus forte convergence des coûts du travail.

Vis-à-vis des zones hors UE, **le solde commercial est largement déficitaire avec l'Asie** (-29 Md€). Les zones émergentes à forte croissance doivent être des priorités pour la politique française d'exportations, en particulier dans la zone ASEAN.

1.4. Au niveau micro-économique :

En France, seules 125 000 entreprises sont exportatrices sans que ce nombre n'ait évolué depuis dix ans quand l'Italie en dénombre 250 000 et l'Allemagne 400 000. En termes de montants des exportations, les PME sont sous-représentées : elles ne sont à l'origine que de 14 % des montants exportés contre 32 % pour les Entreprises de taille intermédiaire (ETI) et 54 % pour les grandes entreprises. Il en résulte une forte sensibilité du solde du commerce extérieur français à certains secteurs, comme l'aéronautique, voire même à certaines entreprises.



Pour autant, les exportations françaises de biens ne sont que modérément dépendantes aux grands contrats : sur les 473 Md€ d'exportations de biens en 2017, 27 Md€ (6 %) proviennent de la part française des grands contrats civils conclus à l'export. L'aéronautique représente 86 % de ces contrats en montants. Le montant total des grands contrats a régressé de 36 à 27 Md€ en deux ans.

Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur



Roubaix, le 23 février

Dossier de presse