



Comité | **RICHELIEU**

Huit mesures pour développer l'exportation des PME innovantes françaises

Prise de position, basée sur une enquête effectuée en janvier 2007 à laquelle 247 PME répondirent

Présentée le 17 janvier 2008 à Hervé Novelli, secrétaire d'Etat chargé des entreprises et du commerce extérieur :



De gauche à droite, Emmanuel Leprince (Délégué Général du Comité Richelieu), Françoise Orsini (Secrétaire Générale de la Coface), Bruno Durieux (Président du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France), Hervé Novelli (Secrétaire d'Etat chargé des entreprises et du commerce extérieur), Alain Cousin (Président d'Ubifrance), François Drouin (Président Directeur Général d'Oséo) et Hervé Debbah (Président de Sinovia et Administrateur du Comité Richelieu)

Les textes en italique sont des commentaires exprimés par des dirigeants de PME

En dernière page : détails des résultats du sondage

RESUME

Le dispositif public d'aide à l'exportation, même s'il est globalement connu et apprécié, peut encore être amélioré et adapté aux besoins spécifiques des PME innovantes. Les huit pistes proposées sont les suivantes :

- Guichet unique pour les aides nationales et régionales à l'exportation
- Extension du Pacte PME en Europe
- Adaptation des conditions des aides Coface aux PME innovantes
- Nouvelle mission proactive pour Ubifrance ciblée sur les PME innovantes à fort potentiel
- Publication de l'évaluation individuelle des missions économiques
- Evaluation individuelle des conseillers au commerce extérieur
- Evénements « business » à l'occasion des visites officielles à l'étranger
- Elargissement de l'assiette du crédit d'impôt export



Comité | RICHELIEU Ubifrance et missions économiques

Les missions économiques et Ubifrance sont bien connus par les PME (82% et 81%). C'est un peu moins le cas pour les conseillers du commerce extérieur et le portage par les grandes entreprises (67% et 64%).

Ubifrance est estimé utile par 68 % des PME.

Proposition 1 : développer une nouvelle intervention d'Ubifrance, concentrée sur des PME à fort potentiel qui auraient été identifiées par Oséo et qu'Ubifrance serait chargé de guider d'une manière proactive sur le grand export, avec objectifs de résultat.

Les missions économiques sont elles estimées utiles par 62 % des PME.

Proposition 2 : publier l'évaluation, mission par mission, qui est déjà effectuée.

Conseillers du Commerce Extérieur

Les Conseillers du Commerce Extérieur ne sont estimés utiles que par 55 % des PME innovantes.

Proposition 3 : permettre aux PME « matures » d'accéder directement aux conseillers basés à l'étranger et évaluer ces conseillers par un retour des entreprises. Remettre en cause la qualité de Conseiller pour ceux qui ne sont pas consultés ou sont mal évalués.

Guichet unique

Proposition 4 : créer un guichet unique des aides nationales et régionales à l'exportation.

L'évolution vers un « guichet unique » des aides à l'exportation correspond clairement à une attente des PME. 94 % des PME innovantes estimerait utile un tel guichet vers les dispositifs d'aide à l'export nationaux et régionaux :

Le guichet unique est probablement un excellent moyen de simplifier la compréhension du système d'aide à l'export.

Création d'un guichet unique très intéressante car les PME ayant souvent de faibles ressources humaines et peu de temps à allouer à la logistique liée aux démarches d'export, cela simplifierait grandement les démarches pour les PME.

En effet regrouper les moyens et leur fixer des objectifs de développement d'affaires et non des objectifs de vente des missions et carnets d'adresses.

Toute médaille a toutefois son revers :

Un guichet unique me semble dangereux s'il ouvre la voie au "refus unique".

Portage

Enfin, le portage, dans son fonctionnement actuel, est estimé utile par 63 % des PME.

Le portage doit être beaucoup plus accentué car c'est une véritable aide aux PME.

Président d'un club d'éditeur de logiciels, 80% des entreprises interrogées dans notre groupe de travail international et présentes à l'export ont été amenées à l'export par un de leur client français présent à l'international. Le portage par des grandes entreprises paraît donc être le moyen le plus sur



Comité | RICHELIEU

du succès à l'export, encore faut il que les petites entreprises aient accès à ces grosses PME et ces grands comptes.

Un portage par des moyennes entreprises serait mieux adapté pour des PME innovantes, car les grands groupes ne sont pas structurés pour aider malgré ce qu'ils en disent et loin des préoccupations des PME à l'export (à l'exception de TOTAL, Carrefour)

Certains vont plus loin :

Les grandes entreprises implantées en France doivent accueillir (portage hébergement) un quota de PME dans leurs locaux en France et à l'étranger ; les étrangères sous forme d'obligation dans le cadre des aides que nos régions leurs accordent pour s'installer.

Plusieurs propositions sont faites pour développer le portage en faveur des PME innovantes. Ainsi, 69 % des PME estimerait utile de leur permettre de rencontrer les responsables des branches export des grands groupes lors de leur passage en France. Une initiative vient d'être prise dans ce sens avec les 41 grands comptes signataires du Pacte PME.

Concernant l'ouverture de portes à l'international, deux propositions supplémentaires ont été formulées par les membres du Comité Richelieu :

Visites officielles

Proposition 5 : l'idée serait d'organiser, à l'occasion des déplacements de ministre à l'international, des événements auxquels les PME pourraient inviter leurs prospects et leurs clients (jugé utile par 70 % des PME sondées). Ce dispositif pourrait concerner de nombreux membres du gouvernement.

SBA européen

Proposition 6 : l'extension du Pacte PME aux autres pays d'Europe a été jugée utile par 90 % des PME sondées. En signant le « SME Pact », les grandes entreprises étrangères bénéficieraient d'un accès privilégié aux meilleures PME françaises et à des mécanismes financiers facilitant leur prise de risque. Ceci pourrait former l'une des dimensions clés du futur SBA européen.

La Coface est connue par 79 % des PME innovantes, le VIE par 76 % et le CIE par 68 %.

Volontariat international en entreprise

Le VIE est estimé utile par 74 % des PME. Un commentaire toutefois :

La mise en place de VIE reste longue et compliquée, notamment pour les US. Le cout devient élevé, étant donné les taux de change euro/dollar.

Coface

La Coface est elle estimée utile par 76 % des PME. Des attentes d'évolution ont été clairement exprimées.

Certaines concernent le fonctionnement général des Aides à la Prospection :

L'assurance prospection aurait un intérêt si elle permettait de soulager la trésorerie, alors qu'aujourd'hui c'est une prime à l'échec.

Le principe d'une avance remboursable en cas de réussite me semblerait bon. Si le montant alloué est suffisant, la PME peut éviter de courir après les aides dispersées et se concentrer sur son action exportatrice.



Comité | RICHÉLIEU

L'aide COFACE est un remboursement et non une avance. Elle ne bénéficie qu'aux PME ayant assez de moyens pour construire et autofinancer un plan pluri-annuel d'export, que cette aide vient "sécuriser". Etudier un dispositif d'avances remboursables ou de subventions pour les autres.

D'autre part, les critères sur le seuil de chiffres d'affaires, l'âge, le niveau de fonds propres ou la rentabilité représentent un véritable handicap et ne correspondent pas à la réalité des PME innovantes. Deux commentaires :

Les sociétés de moins de 3 ans sont exclues des dispositifs d'aide à l'export. Lorsque ce sont des sociétés de haute technologie centrées sur des produits très pointus, et que leur marché est mondial ou sectorisé à l'étranger, ou lorsque la France est "culturellement" un client peu porteur ou très lent (ex : prospection/exploitation pétrolière, sécurité, défense ...), la taille du marché français ne leur permet pas de décoller, et elles n'ont pas d'aides à l'export, car tous les dispositifs leur sont de facto fermés.

Notre perception est que la COFACE s'engage sur des missions que nous considérons non risquées.

Aider plus fortement certaines PME impliquerait une plus forte sélection que les PME sont prêts à accepter :

Il faut sélectionner et surtout concentrer les aides vers les dirigeants très motivés par l'international et ambitieux dans ce registre et arrêter de dilapider le peu de moyens disponibles en saupoudrant.

Une adaptation des conditions d'attribution des aides Coface est estimée utile par 91 % de ces entreprises.

Proposition 7 : pouvoir assouplir les critères d'analyse et augmenter la prise de risque, dans le cas de PME à fort potentiel. Oséo pourrait avoir un rôle pour qualifier ce type d'entreprises. Une autre idée a été avancée : avec la philosophie du programme Passerelle, prendre en compte l'expression de l'intérêt d'un grand compte pour accorder un bonus à la PME.

Egalement, important rôle d'Oséo pour diminuer le risque de l'implantation à l'étranger, à faire mieux connaître aux PME.

Crédit d'Impôt Export

Enfin, c'est le CIE qui décroche la palme du dispositif le plus utile aux yeux des PME innovantes (93 %). On peut estimer que ce plébiscite traduit en partie le goût des PME pour des dispositifs simples d'utilisation. Des attentes s'expriment pour que ce dispositif soit étendu :

Mettre en place un dispositif similaire à celui de JEI: 14% de charges patronales et non pas 46% pour les équipes export pendant 4 ou 5 ans.

Assouplir les conditions d'octroi du Crédit d'Impôt Export, de manière similaire à l'évolution en cours en matière de Crédit d'Impôt Recherche.

Le système actuel de crédit export est intéressant mais trop partiel.

Défiscaliser les bonus/commissions des salariés sur CA export.

Proposition 8 : élargir l'assiette du crédit d'impôt export en prenant en compte les salaires.

A noter : l'exonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours passés à l'étranger semble encore peu connue des PME.



Comité | RICHÉLIEU

CONCLUSION

Deux dernières remarques qui, même si elles sortent du cadre des aides à l'export, touchent de sujet qui ont un impact sur les performances françaises à l'international :

L'accueil inacceptable des étrangers à leur arrivée à Roissy par la police des douanes doit être amélioré (manque de personnel aux arrivées du matin).

L'allemand doit être la deuxième langue obligatoire.

Enfin, rappel d'un point fondamental :

Comment gagner des contrats à l'export si les entreprises de votre propre pays ne vous donnent pas vos premières références ?

Le Monde, éditorial, 11 janvier 2007

Témoignage (AXS Ingénierie) :

Le produit innovant que nous avons développé est un dispositif médical destiné aux cliniciens, radiologues et chirurgiens du dos. A toutes les présentations que nous avons effectuées devant les chefs de service de chirurgie rachidienne dans les grands CHU de France, l'accueil a été très enthousiaste. L'afssaps l'a classé en degré 5 (le plus élevé) sur leur échelle d'innovation. Mais les restrictions budgétaires des hôpitaux font que, malgré l'intérêt du produit, les chirurgiens ne peuvent l'acquérir, malgré un coût raisonnable (50 KE).

Nous avons engagé en parallèle une promotion à l'export. Nos prospects étrangers nous posent deux questions : Votre dispositif a-t-il fait l'objet de publications scientifiques internationales ? La réponse est oui. Combien de dispositifs avez-vous vendu sur votre marché ? La réponse est aucun. Le constat :

La promotion des PME innovantes à l'export passe également par la promotion de leurs produits sur le marché national. Est-il normal que les milliards d'euros d'achats des établissements français de soins, ne permettent pas l'acquisition de dispositifs auprès de PME innovantes. A quand la refonte des dispositifs d'aide à l'innovation pour permettre de réserver une part de ces achats à ces PME. La promotion à l'export passe nécessairement par la promotion sur le marché national comme c'est le cas en Allemagne.



Comité | RICHÉLIEU

Détails des résultats de l'enquête :

Durée de mise en ligne 3 jours

Nombre de réponses	247
Part du CA à l'export	26%

Jugement sur existant	Connu		Inconnu	Pas	Peu	Intéressant	Très
		Intérêt		intéressant	intéressant		intéressant
Coface	79%	76%	52	11	36	85	63
Ubifrance	81%	68%	47	11	53	102	34
Missions économiques	82%	62%	44	15	62	98	28
CCE	67%	55%	82	17	57	76	15
Portage	64%	63%	90	17	41	58	41
VIE	76%	74%	60	8	40	94	45
CIE	68%	93%	80	1	10	74	82

Idées	Intérêt	Ne se prononce pas	Pas	Peu	Intéressant	Très
			intéressant	intéressant		intéressant
Adaptation APS Coface	91%	45	5	14	94	89
Visites officielles	70%	21	20	47	95	64
Dir. export des GG fr.	69%	19	17	53	106	52
Pacte PME GG étr.	90%	26	7	16	112	86
Guichet unique	94%	13	7	8	61	158