

## AUDITION ASSEMBLEE NATIONALE

### « TFE – TFI »

Lundi 23 janvier de 11h30 à 12h30, visioconférence

#### VOLET COMMERCE EXTERIEUR (TEAM FRANCE EXPORT, TFE)

Question 1 : Pourriez-vous nous présenter votre entreprise/organisation et son activité à l'export ?

- = **organisation patronale** des **petites et moyennes entreprises** (PME), **interprofessionnelle** (industrie, commerce, services, artisanat, professions libérales, économie sociale et solidaire)
- = **partenaire social**
- = réseau de 110 fédérations + 117 unions territoriales implantées dans tous les départements et régions, y compris l'outre-mer
- = **243 000 entreprises** employant **4 millions de salariés**
- = **une commission internationale** dont les objectifs sont de :
  - encourager l'internationalisation des PME et notamment des PME primo exportatrices (via des missions collectives CPME, l'information sur les outils export, l'organisation d'évènements/opportunités liés à l'international, etc.)
  - développer des partenariats en France et à l'étranger avec des organisations PME homologues
  - formaliser des propositions pour améliorer les outils publics d'accompagnement des PME à l'export

Question 2 : Quelle est votre analyse concernant le déficit de la balance commerciale française et la situation des entreprises françaises à l'export ?

Le chiffre du déficit commercial français qui sera annoncé début février atteindra un **nouveau niveau record, supérieur au niveau anticipé par le gouvernement.**

- Selon les données publiées le 9 janvier par les Douanes, il atteint **159,5 milliards d'euros** sur les douze derniers mois soit 3 milliards de plus que ce qui était indiqué dans le projet de loi de finances pour 2023, qui tablait sur une balance commerciale dans le rouge de 156 milliards d'euros.

- 4 faiblesses majeures identifiées de longue date :
  - **Une compétitivité prix dégradée** : niveau élevé du coût du travail, fiscalité plus élevée que dans d'autres pays européens
  - **Un appareil exportateur atrophié**, conséquence directe du phénomène de désindustrialisation
  - **Un gap culturel** :
    - Les nouveaux entrants sur les nouveaux marchés ont une forte culture internationale et n'hésitent pas à aller chercher ailleurs de nouveaux débouchés
    - En France, la majorité des PME est attentiste et pense uniquement « national » voire même local
  - **Une compétitivité hors-prix peu satisfaisante due à un mauvais positionnement au niveau de la gamme des produits** : produits de moyenne gamme concurrencés par des pays à bas coûts et par ceux qui sont positionnés sur des produits à forte valeur ajoutée  
 Si les produits/services français bénéficient d'une bonne réputation, la marque « *made in Germany* » est plus que jamais reconnue comme un label de qualité et les produits allemands sont souvent moins chers que les mêmes produits français.  
 Quant aux produits espagnols, ils rivalisent maintenant en qualité avec les produits français et sont plus compétitifs ; ils deviennent une véritable alternative au « *made in France* », d'autant que les entreprises espagnoles font des gros efforts de prospection.

Question 3 : Quel est votre degré de connaissance de la Team France Export ? Le cas échéant, pourriez-vous nous détailler votre expérience avec la Team France Export : contexte, premiers contacts, interlocuteurs rencontrés, dispositifs sollicités, etc. ? Avez-vous par ailleurs bénéficié du plan France Relance et/ou du plan France 2030 ?

La TFE répond à la **demande formulée de longue date par la CPME de disposer d'un guichet unique de l'export.**

L'organisation retenue va dans le sens d'une **plus grande simplicité et lisibilité.**

Mais :

- **Le choix du niveau régional enlève de la proximité et une connaissance moindre du tissu entrepreneurial local.**
- Le soutien de l'Etat aux exportateurs passe toujours par un **écosystème d'accompagnement institutionnel complexe et toujours concurrentiel** : régions, CCI, Bpifrance, Business France.

**La CPME s'attache à faire connaître les actions et outils de la TFE auprès des PME.**

Quelques exemples d'actions :

- Invitation du ministre du commerce extérieur (Franck Riester) pour présenter les mesures du plan de relance export (15 septembre 2020)

- Organisation d'un webinaire avec les experts de la TFE (21 juin 2021)
- Participation du ministre du commerce extérieur à l'évènement annuel de la CPME, Impact PME (7 juin 2022)
- Echanges réguliers avec la DG Trésor qui a la tutelle de Business France et de la TFE

Question 4 : Selon vous, quels sont les points forts et les points faibles de la Team France Export, s'agissant à la fois de son fonctionnement et des dispositifs de soutien à l'export existants ? Observez-vous des disparités dans le fonctionnement et les performances de la TFE selon les régions ?

**Points forts :**

- Porte d'entrée unique
- Simplification

**Points faibles :**

- **La TFE s'inscrit dans une démarche commerciale de vente de prestations qui peut rebuter les PME :**
  - Ex : les conseillers internationaux de la TFE, qui sont les contacts de premier niveau des entreprises désireuses d'être aidées à l'export, n'accompagnent pas les entreprises dans la durée ou leur mission de prospection commerciale. La vente de prestations payantes prend le pas sur cette logique de long terme. Très souvent, les PME considèrent que les conseillers TFE se situent davantage dans une logique commerciale et vente de prestations. En outre, elles considèrent que ces conseillers n'ont pas nécessairement la culture d'entreprise que les dirigeants de PME attendent. La relation de confiance fait défaut.
  - A l'inverse, l'**accompagnement de pair à pair** que mettent en place certaines structures territoriales de la CPME qui mettent en relation entrepreneurs exportateurs et entrepreneurs inexpérimentés, les uns apprenant des autres permettent de rassurer et de donner envie. La convention de partenariat signé en 2019 entre la CPME et le CNCCEF (Conseil national des conseillers du commerce extérieur) répond également à cet objectif.
- **Disparités constatées dans le fonctionnement de la TFE entre régions :**
  - Outils différents, prise en charge financière différente (ex : VIE), dialogue plus ou moins approfondi avec les organisations d'entreprises
  - Ce qui amène des différences de traitement et des distorsions de concurrence entre entreprises d'un même secteur d'activité mais implantées dans des régions différentes

**Résultats de l'enquête CPME** réalisée entre le 6 octobre et le 9 novembre 2022 :

- ▶ Entreprises présentes à l'export
- 85 % des chefs d'entreprise déclarent éprouver des difficultés pour exporter. Les dirigeants citent en tête des difficultés celle de trouver des partenaires locaux (43 %), suivie par le manque de temps (30 %) et la difficulté de se conformer aux réglementations des pays tiers (23 %).
- Concernant les accompagnements à l'export :
  - Parmi les dispositifs proposés par Business France, plus d'un dirigeant présent à l'export sur deux dit connaître le VIE (63 %) et les actions de prospection / recherche de contacts (53 %). Près d'un dirigeant sur trois (32 %) dit en outre

avoir utilisé au moins un dispositif de Business France. Parmi ceux-ci, 60 % jugent le coût des prestations de Business France élevé et 40 % le niveau de qualité non conforme aux attentes.

- Plus d'un tiers des dirigeants (36 %) déclarent avoir utilisé au moins un dispositif de Bpifrance, essentiellement l'assurance - prospection (34 %). Les autres accompagnements sont en effet très peu utilisés par les entreprises interrogées.
  - Les accompagnements à l'export de la DG Trésor sont enfin totalement méconnus des dirigeants.
  - Seuls 15 % des dirigeants interrogés indiquent connaître les règles liées à la part française, alors qu'elle conditionne l'éligibilité à certains outils d'accompagnement publics.
  - Un dirigeant sur deux (51 %) déclare connaître la Team France Export. Plus d'un tiers (36 %) ont sollicité le dispositif pour bénéficier d'un accompagnement et pour 15 % des entreprises interrogées, il s'agissait d'un premier contact avec l'offre de soutien export. La majorité des dirigeants considèrent que la Team France Export simplifie les démarches à l'export (76 %).
- Entreprises absentes à l'export
- 21 % des entreprises informent avoir déjà échangé avec un conseiller (Team France Export, Bpifrance, Business France, etc.). Toutefois, la rencontre n'a pas été suivie de ventes à l'export car il ne s'agit pas d'une priorité des dirigeants pour la majorité d'entre eux (57 %).

Question 5 : L'articulation de l'offre de soutien à l'export avec les mesures de soutien à la compétitivité et à l'investissement et avec la politique industrielle, notamment avec le plan France 2030, vous semble-t-elle suffisante ? Comment l'améliorer ?

Le plan « France 2030 », doté de 54 milliards d'euros déployés sur 5 ans, vise à développer la compétitivité industrielle et les technologies d'avenir, dont la moitié des financements sont destinés à des acteurs émergents, et la moitié aux actions de décarbonation. Il poursuit 10 objectifs pour mieux comprendre, mieux vivre et mieux produire, à l'horizon 2030.

- Constat :
  - La structuration des filières fait la part belle aux grandes entreprises, moins aux PME
  - Les grandes entreprises ne sont pas toutes prêtes culturellement à « porter » les PME sur les marchés extérieurs
- Proposition : **encourager l'instauration d'un véritable patriotisme économique entre grands groupes-PME** :
  - Construire des écosystèmes résilients regroupant TPE, PME, ETI, grands comptes pour favoriser l'utilisation de produits « made in France » ou le recours à des sous-traitants français
  - définir des **critères objectifs sur la base desquels pourrait être mesuré le niveau de patriotisme économique**, et **valoriser l'entreprise la plus méritante** (Ex: création de Trophées annuels pour récompenser les groupes/grandes entreprises qui embarquent avec elles des PME françaises ; introduction du principe « *name and fame* »).

Question 6 : Selon vous, comment mieux cibler les dispositifs de soutien à l'export mis en œuvre par la TFE ? Selon quels critères et quelles priorités : taille des entreprises, secteurs stratégiques (en lien avec le plan France 2030), zones géographiques ?

Question 7 : Avez-vous des suggestions/propositions pour améliorer le fonctionnement de la Team France Export et, plus largement, les dispositifs de soutien à l'exportation à destination des entreprises françaises ?

### Remarques générales :

- Les entreprises françaises bénéficient certainement de la gamme d'accompagnement la plus large de tous les pays de l'UE et pourtant nos parts de marchés reculent tous les ans.
- Comme pour l'agriculture, la France raisonne « aides et subventions », mais exporter c'est surtout une culture et une volonté de développer son entreprise.
- Exporter ne doit pas devenir une « chasse à la subvention », et les chefs d'entreprises TPE – PME doivent souvent dépenser autant d'énergie à comprendre et mettre en œuvre ces mécanismes, plutôt que de consacrer leurs efforts à la conquête et l'organisation stratégiques de leurs entreprises pour aller au-delà de leurs marchés habituels.

### Propositions :

#### Accompagnement des entreprises :

- **La CPME prône un accompagnement plus personnalisé des entreprises** pour amener les PME les plus volontaristes au succès.  
Exemple : en Suède, le parcours de l'export est adapté au niveau de maturité des PME à l'export et un accompagnement réellement personnalisé a été mis en place.
- Créer, au bénéfice des PME déjà exportatrices, un **accompagnement personnalisé sur 3 années** pour les aider à consolider leur présence sur les marchés étrangers.

A titre d'exemple, l'accompagnement qui est fait par Bpifrance au bénéfice des « pépites » pourrait être dupliqué pour les PME pour consolider leur développement international.

- **Mieux identifier les « champions cachés », et les accompagner :**
  - Insuffisant aujourd'hui
  - Repérage à systématiser et professionnalisé, soit au niveau des départements, soit au niveau de chaque filière professionnelle. Puisque les PME françaises manquent d'appétence pour s'ouvrir vers l'extérieur, il convient d'aller à leur rencontre pour leur donner l'envie de se lancer à l'export et les accompagner pour faire leurs premiers pas.
  - **Développer et généraliser les pré-diagnostic**s réalisés dans certaines régions (ex : Nouvelle-Aquitaine)

- **Remédier à leur manque de préparation** (absence de vision claire et construite des objectifs de développement, absence de stratégie, de business plan) et les accompagner dans la structuration d'une stratégie export.

#### Détection des marchés :

- **S'appuyer sur les pays de la francophonie** qui peuvent être des destinations naturelles pour les entrepreneurs français qui rencontrent parfois des difficultés avec les langues étrangères. Il est vital d'y nouer des partenariats de long terme et de privilégier des démarches de **co-construction**.
  - **Organiser des événements pour encourager le dialogue de terrain** entre entreprises, à l'image des rdv et webinaires organisés par la CPME pour favoriser rencontres, échanges et affaires entre entreprises françaises et entreprises locales (ex. : webinaire Cameroun organisé par la CPME et ECAM en juin 2021 ; l'initiative du Groupement du Patronat francophone (GPF) (Francophonies en capitales / Dakar-Paris / 14 octobre 2021 en partenariat avec la CPME Paris-Ile-de-France) ; présentation du portefeuille d'opportunités à Cuba par l'ambassadeur de Cuba en France en 2022 ; webinaire Région de Souss Massa au Maroc coorganisé avec le Centre Régional d'investissement de Souss Massa en juin 2022)
  - S'appuyer sur **les accords de libre-échange et d'association conclus par l'Union européenne**. Et surtout, **les faire connaître** pour que les PME puissent en saisir toutes les opportunités.
- **S'appuyer sur les RUP :**
  - **Prendre appui sur les PME des RUP** en vue de prospecter les marchés qui leur sont proches (Inde, Etats-Unis, Amérique du Sud, etc.). Des actions conjointes entreprises de la métropole - entreprises ultrapériphériques permettraient d'**utiliser ces territoires comme tremplin** vers ces marchés.

#### Gouvernance :

- **Mobiliser la diplomatie économique :**
  - Les Ambassadeurs en poste à l'étranger doivent continuer de se voir confier une véritable mission de suivi des entrepreneurs français, exportateurs ou implantés sur leur territoire, avec un rôle fort de coordination des acteurs.
  - En amont, leur connaissance du pays devrait être davantage orientée entreprises pour identifier les besoins et permettre aux PME françaises d'adapter leurs produits.
  - Les CCE devraient également pouvoir apporter cette information stratégique.
- **Elargir la possibilité pour les PME de participer à des déplacements présidentiels ou ministériels. Chaque délégation officielle devrait systématiquement intégrer un nombre minimal de PME.** Être visible dans une délégation officielle permet de générer un gain de temps appréciable pour les entreprises car les portes s'ouvrent plus vite, et cela permet également d'accélérer ou de débloquer une situation beaucoup plus rapidement.

- **Renforcer la présence française dans les organismes de normalisation européens et internationaux** : une meilleure promotion des normes françaises est indispensable pour ouvrir les marchés aux entreprises françaises.

Question 8 : Comment les objectifs de l'accord « Climat » sont-ils pris en compte dans l'attribution des soutiens et le choix des entreprises ?

L'objectif de la loi « climat » est de réduire de 40% a minima les émissions de gaz à effet de serre (GES) d'ici 2030. Il s'agit d'un objectif similaire aux engagements de la France pris lors de l'accord de Paris. Au total, 146 propositions de la Convention Citoyenne pour le Climat (CCC) forment la loi climat et résilience.

La CPME note que **plusieurs appels d'offres ont pris en compte cet objectif, notamment dans le cadre des financements FASEP** (fonds d'études et d'aide au secteur privé). Par exemple, en 2022, dans le cadre du plan de résilience économique et sociale, la direction générale du Trésor (DGT) a lancé un appel à projets pour sélectionner des solutions innovantes, portées par des entreprises françaises, et notamment les startups et PME, dans le domaine de l'autonomie énergétique.

Doté d'une enveloppe de 5 millions d'euros, il visait à favoriser des solutions innovantes en matière d'autonomie énergétique sous 3 angles :

- Indépendance des énergies fossiles et développement des énergies renouvelables,
- Sobriété énergétique et réduction des besoins en énergie
- Efficacité énergétique et optimisation des usages

**La CPME a relayé cet appel à projets auprès de ces membres, et renouvellera son action pour l'appel à projets 2023.**