

## COMMENT FAIRE SORTIR LE *MADE IN* DE FRANCE ?

OU, EN D'AUTRES TERMES, COMMENT LES FABRICANTS FRANÇAIS PEUVENT-ILS MIEUX EXPORTER ? C'EST CE QU'A EXPLIQUÉ JEAN-CLAUDE VOLOT, MÉDIATEUR NATIONAL DES RELATIONS INTERENTREPRISES ET COMMISSAIRE GÉNÉRAL À L'INTERNALISATION DES PME ET ETI, LORS DES JOURNÉES DE L'UNIFA LE 14 JUIN À PARIS. UN THÈME D'ACTUALITÉ BRÛLANTE ALORS QUE LES DÉLOCALISATIONS ET LA MONDIALISATION GÈNÈRENT UN DANGEREUX *MADE OUT OF* FRANCE. ET UN DISCOURS VOLONTARISTE DURANT LEQUEL IL EXHORTÉ LES INDUSTRIELS À PRENDRE LE POUVOIR ET LES POLITIQUES FRANÇAIS À NE PAS ÊTRE ZÉLÉS EN MATIÈRE DE LÉGISLATION EUROPÉENNE.



**J**e suis toujours très heureux de rencontrer des entrepreneurs, pour discuter des sujets qui me passionnent. Je suis entrepreneur dans le domaine de l'aéronautique. J'assume trois rôles pour l'Etat : présidence de l'Agence pour la création d'entreprises, médiateur national des entreprises, exportation des PME et ETI (*établissements de taille intermédiaire, soit les entreprise entre 250 et 4999 salariés, avec un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliards d'euros, ndlr*). **L'Etat, les Régions n'ont de cesse d'essayer** (Ubifrance, Oséo, COFACE, CCI, douanes) **de développer l'export**. Plus les autorités publiques insufflent des moyens, plus le nombre d'entreprises exportatrices baisse. **Nous comptons 95 000 entreprises exportatrices en France, quand l'Italie et l'Angleterre en ont 200 000 et l'Allemagne 300 000. Il y a manifestement un échec de la politique d'exportation menée en France.**

Il faut se demander si les actions menées pour l'export sont, en France, les bonnes. Je ne le pense pas. Les différents interlocuteurs que j'ai pu rencontrer au plus haut niveau de l'Etat n'ont pas été très attentifs à mes propos, à l'exception de Pierre Lellouche. J'ai accepté en décembre dernier



une mission pour favoriser l'export des entreprises françaises. Tous les organismes que j'ai cités tout à l'heure ne travaillent pas en équipe – et n'ont de cesse de se critiquer mutuellement.

Mon premier travail a été de coordonner ces acteurs, en mettant en place un Comité exécutif de l'exportation. Ces acteurs ont appris à s'apprécier.

Dans vos régions, votre chambre régionale de commerce coordonne les actions. Le guichet unique se met progressivement en place. Les entreprises qui veulent exporter doivent s'adresser à cet interlocuteur.

L'autre pilier de mon action consiste à **faire exporter les PME et les ETI – ou encore à les faire exporter davantage**. Une entreprise très connue de votre secteur n'exporte que 10 % de ses ventes, là où une entreprise allemande exporterait 50 % de son chiffre d'affaires. Cela s'explique par le fait que les Français inscrivent trop leur entreprise dans une dimension nationale. Les jeunes créateurs d'entreprises ont bien davantage cette vision mondiale. La France ne représente que 3,5 % des échanges mondiaux. Vous pêchez dans une flaque d'eau, alors que la mer est dans votre dos !

La mission que j'ai acceptée est particulièrement délicate. J'ai dû former 400 experts.

**L'innovation et l'exportation sont intimement liées**. Les entreprises qui veulent exporter doivent innover. Les entreprises doivent pouvoir s'adapter très rapidement aux besoins des marchés internationaux. Il faut pouvoir ajuster le design et la production très rapidement. La création d'un service dans l'entreprise dédié à cette adaptation est indispensable. Une particularité française veut que les entreprises exportent selon une opportunité de marché. Les Allemands n'agissent pas du tout de cette manière. Les Français voulant s'installer en Amérique du Nord tentent par exemple de commencer par le Canada, car les Canadiens parlent français. Cela ne peut pas constituer une stratégie d'exportation. Il faut se demander pourquoi une entreprise est présente dans tel ou tel pays.

Les Allemands n'agissent pas du tout de cette manière. **Le système allemand a beaucoup de défauts, mais pas celui-ci**. Les Allemands recherchent des marchés désireux de leurs produits ou de leurs produits adaptés, mais étudient aussi les pays sur lesquels ils ont le plus de chance d'être compétitifs. Les Français ne doivent pas croire qu'ils pourront faire accepter à des clients des produits dont ils ne veulent pas.

J'ai proposé à l'Etat et aux régions de réaliser un plan d'analyse stratégique, consistant à étudier pendant trois à cinq ans les entreprises. Les entretiens ont lieu avec les chefs d'entreprises et le comité de direction. Le plus souvent, le chef d'entreprise n'est pas le personnage le

plus influent d'une entreprise. Il ne faut donc pas échanger uniquement avec les chefs d'entreprises. Notre but est de **faire croître le nombre d'entreprises exportatrices. La France est dans une situation dramatique au plan de l'export. Notre balance est déficitaire, de l'ordre de 69 milliards d'euros de déficit du commerce extérieur.** Nous ne pouvons même pas payer notre facture énergétique (63 milliards d'euros). Le déficit de l'Etat est très fort. **La balance commerciale ne cesse de s'effondrer et continuera de ce faire.**

Face à cela, il existe deux visions : la micro-économie et la macro-économie. Pour moi, la micro-action a un maxi-effet. **C'est en agissant au plus bas niveau que nous aurons le plus de résultats.** Ce sont les 20 000 diagnostics de PME qui parviendront à multiplier les entreprises exportatrices (...)

### Intervention de la salle

*Je suis un passionné de l'exportation. Je souhaite exprimer deux remarques. Le Gouvernement compte 35 ministres et ministres délégués, mais aucun ministre ou secrétaire d'Etat à l'exportation. Vous avez évoqué Pierre Lellouche. Je l'ai interrogé sur la position de la France. **Nous sommes trop naïfs, par rapport à l'Allemagne, l'Espagne ou l'Italie.** Nous donnons le bâton pour nous faire battre.*

### Jean-Claude Volot

Ce Secrétaire d'Etat à l'exportation sera nommé après les législatives (*l'intervention de M. Volot s'est faite avant, nldr*). C'est ce qui m'a été indiqué. La question est de savoir s'il sera rattaché au Ministère de l'économie ou de l'industrie. Pour ma part, je prône un rattachement à un Ministère de l'industrie – car plus de 80 % des exportateurs sont des industriels.

**Les Allemands et les Italiens « trichent » avec les règles de manière quotidienne. Les Français font preuve de trop de zèle et veulent trop respecter les règles.** Je trouve que nous ne nous battons pas assez pour lutter contre les règlements inacceptables. Les présidents de fédérations doivent dénoncer certaines des mesures du Grenelle de l'environnement par exemple. **Lorsque des directives ne conviennent pas aux industriels, les Italiens et les Allemands se battent pour obtenir un délai d'application. N'acceptez pas l'inacceptable ! Les chefs d'entreprises sont aussi responsables, car ils vont délibérément à « l'abattoir ».** Il ne faut pas se reposer uniquement sur la Présidente du MEDEF. **Les chefs d'entreprises détiennent le pouvoir réel. Prenez ce pouvoir !**

### Intervention de la salle

Nous sommes dans un environnement économique trop compliqué. Toutes les entreprises n'ont pas nécessairement les moyens d'exporter. Je n'ai rien compris aux 20 milliards d'euros dont sera dotée la nouvelle banque. Le FSI fonctionne pour sa part plutôt bien. Je suis favorable à une aide à la capitalisation des entreprises.



### Jean-Claude Volot

Je peux vous assurer qu'il existe des produits que vous ne connaissez pas ! Je dirige le fonds d'investissement de la Caisse des Dépôts. **1 200 PME (50 personnes en moyenne) sont aidées, pour 4 milliards d'euros, soit 9 milliards d'euros avec l'effet de levier.** Pour ce qui est du bas de bilan, les entreprises peuvent s'appuyer sur Oséo. Les banques sont prêtes à aider les entreprises, mais veulent connaître leur stratégie d'exportation. Les entreprises doivent y réfléchir sérieusement La banque de l'industrie est en train de s'installer.

PME, innovation et exportation sont les trois seuls mots communs à tous les programmes politiques de la campagne électorale. J'ai l'impression d'un mouvement de fond dans ce domaine. Il faut agir pour exporter davantage. C'est une obligation.



#### Intervention de la salle

*Les entreprises ont des fonds propres faibles ou affaiblis. Comment crédibiliser une stratégie alors que nous n'avons jamais exporté ?*

### Jean-Claude Volot

Les outils existent et vont continuer de se développer. Vous évoquez les faibles fonds propres des PME. **Depuis 12 ans, les fonds propres des PME françaises n'ont eu de cesse que d'augmenter. Ils représentent désormais 40 % du total du bilan.** Le capital investi ne circule plus suffisamment. Je souhaite vous informer par ailleurs que nous allons cibler les entreprises choisies dans les régions.

**La France doit réagir. Nous allons nous focaliser sur les entreprises ayant 0 % à 10 %, 10 % à 20 % et 20 % à 30 % d'export.** Nous devons travailler de manière ciblée et non pas tous azimuts. Je voulais par ailleurs souligner qu'il ne faut pas passer trop de temps à tenter d'aider les primo-exportateurs, mais hiérarchiser le travail à mener à court terme, à moyen terme et à long terme. Le travail à mener est plus efficace lorsqu'il porte sur les entreprises exportant déjà. En effet, il est plus facile de faire croître le chiffre d'affaires à l'export des entreprises exportant 20 % de leur chiffre d'affaires, plutôt que de faire exporter une entreprise pour la première fois.

Il faut par ailleurs **éviter d'organiser des voyages inutiles.** Un voyage a été mené avec 40 personnes en Indonésie, dont seuls 3 entrepreneurs étaient décidés à investir. Il faut arrêter de financer du tourisme d'entreprise !

✓ Ubiqu/Unifa