

## ***Osons l'export... mais osons agir tous ensemble !***

Leaguexport salue le nouveau plan export présenté par Olivier Becht, ministre délégué auprès de la ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger. Ce plan répond en effet à certains des défis-clés de l'internationalisation des PME et ETI françaises.

Toutefois, pour l'efficacité de sa mise en œuvre, le collectif préconise l'application du principe de subsidiarité et une implication plus claire des acteurs associatifs et privés de l'international.

### ***Des mesures adaptées aux défis de l'internationalisation des PME françaises***

Le Plan propose de nombreux axes d'action qui nous semblent très pertinents.

Leaguexport se félicite ainsi de la place centrale du capital humain au sein du Plan. Ceci constitue déjà en soi une révolution intellectuelle pour l'exportation française, qui a toujours considéré que l'amélioration du seul facteur "compétitivité des entreprises" suffirait à redresser nos résultats. Or, exemple, ni le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) ou le Crédit d'impôt recherche (CIR) n'ont pas eu d'effets positifs directs sur la balance commerciale française. , le succès à l'international repose sur l'alliance de la compétitivité de l'entreprise et de ses compétences export, l'un n'allant pas sans l'autre. Leaguexport salue cette prise de conscience par les pouvoirs publics et note que cette nouvelle approche ouvre la voie à de nombreuses collaborations entre les acteurs de l'écosystème pour sensibiliser les entreprises françaises aux opportunités business à l'international, leur donner envie de conquérir de nouveaux marchés ainsi que les moyens humains leur permettant de se lancer dans une stratégie d'internationalisation.

L'importance accordée au sein du plan à la marque France (en tant que telle, au sein des salons internationaux, etc.) est également fondamentale; pour une PME, la marque France est souvent la première image qu'elle transmet à ses interlocuteurs. Le succès de la promotion de la marque France passe par la mise en place d'importants budgets de promotion, mais surtout par une gestion collective qui s'appuie sur les entreprises elles-mêmes, à l'instar du modèle italien du made in Italy, initiée et soutenue par les exportateurs eux-mêmes. Ici comme ailleurs l'Etat ne réussira pas seul.

Au travers de ce plan, la puissance publique assume les partenariats avec les places de marchés mondiales. Il semble en effet plus logique de s'appuyer sur les places de marché existantes (qu'elles soient sectorielles, spécifiques à un pays, BtoB, BtoC, etc.) pour vendre et promouvoir ses produits que de créer de nouvelles places de marché ex nihilo. Leaguexport se félicite de cette ouverture, que nous observons à l'œuvre depuis de nombreuses années dans plusieurs pays européens. Cette reconnaissance de l'utilité des places de marché internationales ouvre la voie à beaucoup d'initiatives intéressantes pour les exportateurs.

Enfin, ce plan souhaite adresser les difficultés de financement export pour les entreprises réalisant des opérations d'un montant inférieur à un million d'euros. Or, ce seuil ne correspond pas à la réalité du terrain dans la mesure où la majorité des PME et des ETI françaises réalisent des opérations d'un montant oscillant entre 50 et 500 k euros. Aussi, nous appelons de nos vœux l'abaissement des seuils pour cibler un plus large panel d'entreprises exportatrices et les accompagner sur le long terme au sein de leur stratégie d'internationalisation.

## ***Pour une véritable implication de l'écosystème français du commerce international***

A ce stade, la mise en oeuvre du plan export semble principalement reposer sur la mobilisation de la Team France Export (TFE). Cette approche nous semble très limitative, et constitue probablement le principal frein au succès de ce plan, car son effet de levier serait alors forcément limité aux ressources de la TFE.

Plus largement c'est la limite du système dans lequel s'est enfermée la puissance publique en matière de commerce international depuis 5 ans qui est à nouveau mise en lumière. A ce jour, l'accompagnement des PME est exclusivement confié au millier de collaborateurs de la TFE qui ne disposent d'aucune réflexion aboutie politique sur la notion de subsidiarité ou d'efficacité globale d'efficacité publique. Bien que la TFE soit en mesure de générer 1,1Mrds d'exportations incrémentales chaque année, ne peut à elle seule redresser la balance commerciale française. Pour ce faire, il convient de s'appuyer sur des relais associatifs et privés pour disposer d'un effet de levier bien plus important.

Leaguexport appelle de ses vœux la création d'un écosystème à la fois efficient et ambitieux au service de l'internationalisation des entreprises françaises. Pour ce faire, nous recommandons d'associer les acteurs privés et associatifs à la gouvernance de la TFE pour définir collectivement une politique d'accompagnement sur le long terme des entreprises exportatrices françaises. In fine, il s'agit de mettre en exergue les différentes étapes du processus d'internationalisation et les différents leviers d'accompagnement disponibles pour les entreprises. Cet état des lieux permettra d'identifier les expertises de chaque acteur et d'adapter les services de chacun pour éviter les possibles doublons et surtout de gagner en lisibilité et visibilité auprès des principaux bénéficiaires, soit les entreprises françaises.

Enfin, l'action gouvernementale parviendra à modifier la trajectoire de l'exportation des PME et ETI françaises uniquement en s'appuyant sur les acteurs associatifs et privés. Pour ce faire, il convient de créer un esprit coopératif avec pour ambition commune, le redressement de la balance commerciale française. Osons agir ensemble pour être plus forts à l'export.

### **Leaguexport**

Créé en Juin 2021, Leaguexport réunit trois acteurs majeurs du pôle privé de l'accompagnement international, Stratexio, MEDEF International, et l'OSCI qui ont uni leurs forces, leurs compétences et expertises pour offrir une approche globale aux entreprises françaises en quête de nouveaux marchés à l'international.

Dans un monde qui évolue, la croissance mondiale se joue chaque jour sur de nouveaux terrains. Savoir saisir et profiter de ces nouvelles opportunités exige de la part des entreprises françaises une préparation stratégique, une action collective renforcée et une démarche individualisée performante.

En savoir plus : <https://www.leaguexport.com/>

### **Contacts**

Stratexio : Stéphanie Le Dévéhat-Picqué [sledevehat@stratexio.fr](mailto:sledevehat@stratexio.fr)

Medef International : Gérardine Lemblé [glemble@medef.fr](mailto:glemble@medef.fr)

OSCI : Emmanuelle Pianetti [dq@osci.trade](mailto:dq@osci.trade)