



ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

exportations

Question écrite n° 2523

Texte de la question

M. Dino Ciniéri interroge Mme la ministre du commerce extérieur sur le rapport du Conseil économique et social rédigé sur le thème « PME et commerce extérieur » et lui demande de bien vouloir lui préciser ses intentions relatives à la relance du plan visant à créer mille groupements à l'export mis en place dans le cadre des « programmes de croissance PME » ainsi que dans le prolongement du dispositif « Cap export ». Ceci alors que les avantages de cette forme d'organisation et de coopération entre PME sont parfaitement connus mais rencontrent encore de nombreuses réticences d'ordre culturel chez les chefs d'entreprises français.

Texte de la réponse

Conformément aux engagements pris le 12 septembre 2012 lors de la réunion entre le Président de la République et les présidents de région, la ministre du commerce extérieur souhaite s'appuyer sur les régions, qui connaissent avec précision leur tissu industriel, leurs petites et moyennes entreprises (PME) et leurs entreprises de tailles intermédiaire (ETI). D'une part, la ministre du commerce extérieur et les présidents de région ont posé les bases de ce futur partenariat. Dans le prolongement de leur stratégie de développement économique et d'innovation, les régions définiront, d'ici le 31 mars 2013, des plans régionaux pour l'internationalisation des entreprises, qui fixeront des objectifs et des actions associés et organiseront sur leur territoire le dispositif d'appui à l'export, en associant l'ensemble des acteurs concernés (banque publique d'investissement -BPI- incluant le réseau régional d'Ubifrance, CCI, pôles de compétitivité). Pour parvenir à l'objectif de rétablissement de la balance commerciale hors énergie, l'État et les régions s'engagent à faire progresser durablement de 10 000 le nombre de PME/ETI exportatrices à l'horizon de trois ans, en se focalisant notamment sur les entreprises innovantes, et à travailler à l'accroissement du chiffre d'affaires export des entreprises déjà présentes à l'international, au premier rang desquels les ETI. L'État et les régions, en lien avec les autres partenaires de l'exportation, travailleront sur l'optimisation de la présence française à l'étranger. Des complémentarités seront développées entre les implantations régionales et le réseau d'Ubifrance à l'étranger. Cette nouvelle dynamique se traduira par une présence plus large des régions au conseil d'administration de l'agence. D'autre part, la ministre du commerce extérieur a défini plusieurs axes, impliquant Ubifrance, les régions et la BPI. - des secteurs prioritaires au niveau mondial répondant aux besoins du « mieux vivre » ont été définis pour proposer à des pays cibles une offre structurée autour de quatre démarches : « mieux se nourrir », « mieux se soigner », « mieux vivre en ville », « mieux communiquer » ; - mieux repérer, sélectionner et préparer les entreprises capables d'aller vers l'international, en s'appuyant notamment sur les synergies avec les régions qui devront organiser le dispositif d'appui au développement international des PME et des ETI. Les régions le feront avec d'autres opérateurs, et notamment les pôles de compétitivité et les CCI, en lien aussi avec les centres régionaux de la BPI ; - réussir le pari de l'implantation durable des entreprises. Ubifrance devra s'employer, dans le cadre du contrat d'objectif et de performance révisé en 2013, à mettre en place une approche spécifique pour les entreprises à fort potentiel et les ETI afin de développer leurs exportations et d'assurer leur présence sur les marchés étrangers. Ubifrance devra ainsi mettre en oeuvre des prestations de service sélectives et approfondies destinées à accompagner dans la durée l'entreprise avec un projet

individualisé, personnalisé et inscrit dans la durée. Le coeur de cible de l'agence sera constitué des 1 000 ETI et PME à fort potentiel visés par la décision n° 16 du pacte pour la croissance, la compétitivité et l'emploi. Ubifrance proposera à chacune d'entre elles un programme de prospection et d'accompagnement personnalisé triennal et contractualisé. L'agence doit prolonger ses séquences d'accompagnement au-delà de la phase de prospection, en développement commercial. Ubifrance devra également identifier à l'étranger le potentiel client de nos entreprises, en précisant ses besoins et en lui proposant de rencontrer des entreprises sélectionnées que l'agence aura préparées à cette rencontre. En région, Ubifrance accompagnera la BPI dans ce qui constituera le volet conseil de sa mission. Sur le modèle des ingénieurs d'affaires mis en place par l'agence, des agents d'Ubifrance pourraient prendre leur place aux côtés des collaborateurs de la BPI en charge des financements, des fonds propres, des prêts et de l'innovation, dans ce qui constituerait la porte d'entrée pour l'international. Ces nouveaux conseillers à l'international d'Ubifrance seront ainsi en mesure d'accompagner les ETI et de jeunes entreprises innovantes en conseil à l'export dans la durée.

Données clés

Auteur : [M. Dino Cinieri](#)

Circonscription : Loire (4^e circonscription) - Les Républicains

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 2523

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : Commerce extérieur

Ministère attributaire : Commerce extérieur

Date(s) clé(s)

Question publiée au JO le : [7 août 2012](#), page 4642

Réponse publiée au JO le : [15 janvier 2013](#), page 423