



N° 4195

---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

QUINZIÈME LÉGISLATURE

---

---

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 26 mai 2021

## RAPPORT

FAIT

AU NOM DE LA COMMISSION DES FINANCES, DE L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DU CONTRÔLE BUDGÉTAIRE SUR LE PROJET DE LOI, APRÈS ENGAGEMENT DE LA PROCÉDURE ACCÉLÉRÉE, *de règlement du budget et d'approbation des comptes de l'année 2020* (n° 4090),

PAR M. LAURENT SAINT-MARTIN,  
Rapporteur général  
Député

---

ANNEXE N° 21

ÉCONOMIE :  
COMMERCE EXTÉRIEUR

Rapporteur spécial : M. FABRICE BRUN

Député

---



## SOMMAIRE

	Page
<b>AVANT-PROPOS</b> .....	7
<b>SYNTHÈSE ET CHIFFRES-CLÉS</b> .....	9
<b>RECOMMANDATIONS DU RAPPORTEUR SPÉCIAL</b> .....	11
<b>PREMIÈRE PARTIE : REVUE DES DÉPENSES</b> .....	13
<b>I. UNE ACTION VOLONTARISTE ET PLURIELLE DE LA TEAM FRANCE EXPORT EN 2020 APPELÉE À S'AMPLIFIER AVEC LE DÉPLOIEMENT DU PLAN DE RELANCE</b> .....	14
A. UNE GRANDE DISPONIBILITÉ DES CONSEILLERS DE LA TFE ET UNE ADAPTATION NUMÉRIQUE EFFICACE.....	14
B. DES MESURES DU PLAN DE RELANCE QUI RENCONTRENT UN SUCCÈS INÉGAL EN RAISON DE LA CRISE SANITAIRE.....	14
1. Une mesure efficace et plébiscitée : le chèque-relance export .....	15
2. Le chèque pour le volontariat international en entreprise (VIE) : une mesure jusqu'à présent peu adaptée à la situation .....	15
<b>II. LE NIVEAU DE FINANCEMENT DES ACTEURS DE LA TFE À SURVEILLER</b> .....	16
A. LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE.....	16
B. BUSINESS FRANCE.....	17
1. La bonne gestion économique de l'opérateur malgré la forte baisse des ressources propres... ..	17
2. ... et poursuite de la baisse des subventions pour charges de service public .....	18
3. La rationalisation du réseau à l'étranger de Business France compensée par le déploiement de la TFE à l'étranger dont il conviendra de dresser le bilan.....	19
<b>III. L'ACTION DES ADMINISTRATIONS CENTRALES</b> .....	20
A. L'ACTIVITÉ DIPLOMATIQUE DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES.....	20
B. LA RATIONALISATION DU RÉSEAU INTERNATIONAL DU TRÉSOR .....	21

<b>IV. LE SOUTIEN FINANCIER À L'EXPORT</b> .....	22
A. UN RECOURS RENFORCÉ AUX PROCÉDURES FINANCIÈRES DU TRÉSOR.....	22
B. UNE DÉGRADATION DU COMPTE DE COMMERCE 915.....	23
<b>DEUXIÈME PARTIE – THÈME D'ÉVALUATION : LES PROCÉDURES FINANCIÈRES DE SOUTIEN À L'EXPORT DE BPIFRANCE</b> .....	25
<b>I. BPIFRANCE, UNE BANQUE PUBLIQUE À L'EXPORT</b> .....	26
A. LES GARANTIES PUBLIQUES À L'EXPORT .....	26
1. Un suivi parlementaire fondé d'abord sur le respect d'un équilibre financier et de non-concurrence de l'offre privée .....	27
2. L'assurance-crédit et l'assurance-investissement .....	28
3. L'assurance-prospection .....	29
4. La garantie des préfinancements et l'assurance caution export.....	30
5. L'assurance-change négociation .....	31
B. LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT EXPORT.....	32
1. Le crédit export.....	32
2. Le Prêt croissance international (PCI) .....	33
3. Les autres dispositifs.....	33
<b>II. UNE SAGE GESTION BUDGÉTAIRE DES GARANTIES PUBLIQUES À L'EXPORT</b> .....	34
A. LE TRANSFERT DE LA COFACE À BPI AE DES GARANTIES PUBLIQUES À L'EXPORT S'EST ACCOMPAGNÉ D'UNE FORTE BAISSSE DES COÛTS DE GESTION.....	34
B. UNE GESTION DES PROCÉDURES RÉMUNÉRATRICE .....	36
<b>III. DES PROGRÈS À POURSUIVRE</b> .....	37
A. MIEUX INFORMER LES PME.....	37
1. Se rapprocher encore et toujours des territoires.....	38
2. S'appuyer davantage sur les différents réseaux et relais d'information .....	38
B. UNE DÉBUREAUCRATISATION DES PROCÉDURES .....	39
1. La simplification des procédures et le desserrement des critères .....	39
2. Déléguer certaines procédures .....	40
C. UN CONSERVATISME ASSUMÉ PAR LA DGT À REVOIR .....	40
1. Sortir de la logique d'une analyse « contrat d'affaire par contrat d'affaire » au profit d'un accompagnement stratégique des entreprises .....	41
2. La garantie des projets stratégiques (GPS) : un décollage raté symbole d'une frilosité très française .....	41
3. Les avantages du « plan climat pour les financements export » à prolonger .....	43
4. Assumer une plus grande délégation : le rôle de Bpi AE à réaffirmer .....	43

<b>IV. ZOOM SUR LES DISPOSITIFS DE RÉASSURANCE PUBLIQUE DE COURT TERME CAP FRANCEEXPORT ET CAP FRANCEEXPORT + .....</b>	<b>43</b>
<b>A. UN DÉSENGAGEMENT SIGNIFICATIF DES ASSUREURS-CRÉDIT DÈS MARS 2020 .....</b>	<b>43</b>
<b>B. LA MISE EN ŒUVRE DES DISPOSITIFS DE RÉASSURANCE PUBLIQUE DE COURT-TERME .....</b>	<b>44</b>
1. Cap Franceexport et Cap Franceexport + : deux dispositifs rapidement lancés mais trop coûteux pour les entreprises.....	45
2. Le dispositif Cap Relais : un outil plus pertinent en temps de crise .....	46
3. Une modification des paramètres de Cap Franceexport mise en œuvre à partir du 1 <sup>er</sup> janvier 2021 qui doit permettre une montée en puissance du dispositif en remplacement de Cap Relais dont l’extinction est prévue au 31 juin .....	48
<b>EXAMEN EN COMMISSION .....</b>	<b>49</b>
<b>PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LE RAPPORTEUR SPÉCIAL .....</b>	<b>51</b>



## AVANT-PROPOS

C'est avec beaucoup d'enthousiasme que le nouveau rapporteur, Fabrice Brun, prend le relais des travaux de Nicolas Forissier dans le suivi des crédits budgétaires alloués au soutien du commerce extérieur de la France. Fin connaisseur des problématiques du commerce international et de l'écosystème du soutien à l'export français, Nicolas Forissier a, bien avant cette législature, pointé les principales difficultés des entreprises françaises à exporter à l'étranger. Au début des années 2000, il soulignait déjà la nécessité de créer un guichet public unique de soutien à l'export, intuition validée par la création de la Team France Export (TFE) dont on constate l'utilité depuis 2019.

Loin de se faire le chantre d'une mondialisation naïve sans règles économiques, sociales, ou environnementales, le rapporteur spécial n'en veut pas moins défendre les vertus d'une économie mondiale ouverte qui présentent de nombreuses opportunités pour nos entreprises françaises. **C'est l'objectif du nouveau rapporteur spécial que de faire de l'export une grande « cause nationale » à l'Assemblée nationale comme dans les territoires.**

En tant que rapporteur spécial de la commission des finances, le rapporteur sera prioritairement attentif à l'action des acteurs de soutien à l'export qui bénéficient de crédits budgétaires. Il s'agit prioritairement des directions centrales qui pilotent le soutien à l'export (la direction générale du Trésor, la direction de la diplomatie économique) et des acteurs de la TFE (Business France, les chambres de commerce et d'industrie, Bpifrance).

Mais l'écosystème du soutien à l'export est aussi composé de nombreux autres acteurs publics et privés dont il faut comprendre l'action et soutenir les initiatives : les régions, les conseillers du commerce extérieur, les réseaux d'entrepreneurs, les assureurs-crédit et le réseau bancaire, les organismes d'accompagnement à l'international en France comme à l'étranger (les chambres de commerce et d'industrie à l'international, les opérateurs spécialisés du commerce à l'international), les écoles spécialisées dans le commerce international, *etc.*

Ce n'est pas une mince affaire mais le jeu en vaut la chandelle : avec un déficit commercial de 65,2 milliards d'euros en 2020, **enregistrant une aggravation de 7,3 milliards d'euros du solde commercial par rapport à 2019, la France continue de perdre des parts de marché y compris dans des secteurs traditionnellement excédentaires comme l'agro-alimentaire<sup>(1)</sup>. Si, fort heureusement, l'agriculture et l'agro-alimentaire représentaient encore en 2019 un solde commercial positif de plus de 9 milliards d'euros**, le poids de la France dans les exportations mondiales de biens agricoles et agro-alimentaires a été divisé par deux entre 1998 et 2017. **Pour la première fois en 2019, le solde commercial de ces biens vis-à-vis du reste des pays de l'Union européenne était déficitaire**, notamment en raison de la concurrence des nouveaux États membres de l'est.

**Résorber ce déficit est donc crucial. Il en va de la croissance, de l'emploi et de l'innovation mais aussi de l'indépendance et de la souveraineté de notre pays comme la crise du Covid l'a rappelé aux yeux de l'opinion publique.**

---

(1) Cf. *Chambres d'agriculture*, La compétitivité du secteur agricole et alimentaire : ruptures et continuité d'un secteur clé de l'économie française, janvier 2021.



## SYNTHÈSE ET CHIFFRES-CLÉS

### Appréciation globale sur l'exécution

**La crise sanitaire a particulièrement affecté le solde commercial de la France, avec une aggravation de 7,3 milliards de son déficit** causé notamment par la chute brutale des commandes dans l'aéronautique. Elle constitue un coup d'arrêt après une année 2019 positive (réduction du déficit commercial, augmentation du nombre d'entreprises exportatrices).

Les acteurs de la TFE ont été sur le pont pour informer et accompagner les entreprises en développant des outils numériques intéressants avant de déployer le plan de relance à l'automne. Les crédits du plan de relance qui n'auront pas pu être consommés en 2021 en raison de la crise sanitaire doivent être sanctuarisés.

### Les procédures financières de Bpifrance pour le soutien à l'export

Bpifrance, devenue en 2017 la véritable banque publique à l'export, a su faire preuve de résilience en absorbant la gestion des garanties publiques. Bpifrance propose une panoplie très large de produits financiers qui tentent de répondre à l'ensemble des besoins des entreprises, sans pour autant empiéter sur l'offre privée.

– Bpifrance gagnerait à se rapprocher encore davantage des PME, trop peu nombreuses à recourir aux dispositifs publics. Il faut pour cela davantage mobiliser les acteurs de terrain et déléguer certains produits au secteur bancaire privé. Une plus grande flexibilité doit être apportée dans l'instruction ou le suivi des dossiers. Au lieu de seulement répondre à des besoins, les dispositifs financiers devraient inciter les entreprises françaises à exporter.

### BILAN DE L'ASSURANCE-CRÉDIT DEPUIS 2010

(en millions d'euros)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Flux	20 979	15 366	11 683	11 992	14 985	23 435	16 652	18 872	14 593	11 658	12 690
Encours (hors promesses)	59 459	64 200	63 917	61 245	65 329	75 047	68 696	69 155	65 077	59 173	59 635
Promesses	18 734	18 919	17 987	19 853	19 948	7 542	8 634	6 238	9 549	9 603	8 279
Nombre entreprises	119	108	93	82	97	94	93	125	108	114	122
Dont PME	60	53	40	44	41	37	44	66	51	55	67

Source : DGT.



## **RECOMMANDATIONS DU RAPPORTEUR SPÉCIAL**

### *Revue des dépenses :*

- sanctuariser les crédits du plan de relance qui n’auraient pas pu être consommés en 2021 en raison de la fermeture des frontières ;
- augmenter le nombre d’assurances prospection accompagnement (APA) à destination des entreprises primo-exportatrices ;
- proposer un accompagnement spécifique pour les responsables export et les dirigeants d’entreprises dans le règlement de litiges pour leurs déplacements à l’étranger dans le contexte de crise sanitaire et du Brexit.

### *Évaluation des politiques publiques :*

- multiplier les actions de communication et de formation auprès des relais d’information et des acteurs de l’export (banques, experts-comptables, chambres consulaires) ;
- rendre plus lisible les procédures financières, simplifier et réduire les démarches administratives ;
- relancer la garantie des projets stratégiques et le Pass export en assouplissant les critères d’éligibilité ;
- créer de nouveaux indicateurs de performance mesurant le nombre/la part des PME ayant recours aux procédures de Bpi AE ;
- déléguer la gestion de l’assurance-caution et des garanties de préfinancement au réseau bancaire privé.



## PREMIÈRE PARTIE : REVUE DES DÉPENSES

La crise sanitaire en 2020 a profondément affecté le commerce international. La mise sous cloche de l'économie dans de nombreux pays et la fermeture des frontières ont conduit à une baisse du commerce international estimée à 5,3 % à part l'OMC <sup>(1)</sup>, soit plus que la baisse du PIB mondial évaluée à 3,5 %.

La France a été davantage marquée encore : ses exportations de bien ont baissé de 15,9 %, soit un niveau significativement supérieur à la baisse des importations (- 13,0 %) <sup>(2)</sup>, **aggravant le solde déficitaire de la balance commerciale de 7,3 milliards d'euros. Il atteint 65,2 milliards fin 2020, soit un niveau qui n'avait plus été atteint depuis 2012 et ce, alors même que la facture énergétique a diminué de moitié.**

On en connaît les raisons : la fermeture des frontières et l'interruption brutale des vols internationaux ont heurté de plein fouet l'aéronautique dont la France dépend fortement (baisse des exportations de 35 milliards d'euros). Cette baisse compte pour la moitié de la chute des exportations françaises. L'industrie automobile et les biens d'équipement ont également été sévèrement touchés.

Cette chute est donc d'autant plus préoccupante que 2019 avait constitué une année encourageante portée par le déploiement de la Team France Export qui donnait des premiers résultats intéressants. La France ne peut pas se permettre de suspendre ses efforts au risque d'enregistrer de nouvelles pertes de parts de marché.

Les mesures d'urgence en 2020 mais surtout le plan de relance, imaginé par les acteurs publics et privés de l'export et lancé dès l'automne, étaient attendus. S'il est trop tôt pour en dresser un bilan, force est de constater que les mesures imaginées à l'été ne sont pas nécessairement adaptées à la situation sanitaire du premier semestre 2021 qui ne pouvait pas être prévue. Le rapporteur est clair : **il faudra sanctuariser les crédits du plan de relance export (247 millions d'euros en deux ans) qui n'auraient pas pu être consommés et les reporter en 2022 et 2023 si nécessaire.**

---

(1) Prévisions commerciales de l'OMC du 31 mars 2021 : [https://www.wto.org/french/news\\_f/pres21\\_f/pr876\\_f.htm](https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm).

(2) DGT, Rapport du Commerce extérieur de la France 2021 : <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/29831d1c-cc6a-4ad3-9023-6fa089f091a9/files/0403399b-08e8-4bec-9889-46b9d79bc90a>.

## I. UNE ACTION VOLONTARISTE ET PLURIELLE DE LA TEAM FRANCE EXPORT EN 2020 APPELÉE À S'AMPLIFIER AVEC LE DÉPLOIEMENT DU PLAN DE RELANCE

Alors qu'un nombre significatif d'entreprises ont cessé toute activité à l'export à l'occasion du premier confinement, les acteurs de la Team France Export (TFE) ont répondu présent pour soutenir les entreprises avant de déployer les mesures du plan de relance.

### A. UNE GRANDE DISPONIBILITÉ DES CONSEILLERS DE LA TFE ET UNE ADAPTATION NUMÉRIQUE EFFICACE

La crise sanitaire a montré l'intérêt d'une collaboration étroite au sein de la TFE, entre les chambres de commerce et d'industrie régionales qui apportent leur réseau de proximité et la connaissance des écosystèmes locaux et Business France qui met à disposition son expertise sectorielle et sa connaissance des marchés étrangers.

Les conseillers internationaux de la TFE ont su ainsi se mobiliser très rapidement pour soutenir les entreprises à l'export à partir d'avril 2020 et jusqu'au lancement du plan de relance notamment par :

– un important effort de prise de contact. Entre avril et septembre 2020, **plus de 10 000 entreprises ont été contactées** par les 240 conseillers internationaux de la TFE. Des actions de marketing e-mail ont permis d'alerter plus de 50 000 entreprises en 2020 dont 14 000 ayant pris attache avec la TFE pour la première fois à l'occasion de la crise sanitaire ;

– un **accompagnement renforcé via les outils numériques** pour 8 000 entreprises qui se sont vues proposer de nombreuses informations en temps réel sur les marchés (webinaires pays, webinaires secteurs, carte interactive « Info Live Marchés » donnant la météo des affaires, etc.).

### B. DES MESURES DU PLAN DE RELANCE QUI RENCONTRENT UN SUCCÈS INÉGAL EN RAISON DE LA CRISE SANITAIRE

Les dispositifs du plan de relance export ont été lancés dès le 1<sup>er</sup> octobre 2020. **Les entreprises saluent la simplicité et l'efficacité des mesures en cohérence avec l'objectif de relance.** Le plan de relance export est plutôt bien identifié par les acteurs économiques. Environ 10 % des exportateurs ont été contactés directement par la TFE depuis septembre 2020.

L'accompagnement numérique est aujourd'hui robuste : **l'information des marchés est sur le point d'être personnalisée pour chaque entreprise** qui le souhaite et le lancement récent de « e-vitrines France » **sectorielles** est prometteur. Il doit permettre de mettre en relation des acheteurs étrangers avec des producteurs français (interface « BtoB ») pour les vins et spiritueux, les produits agroalimentaires et les cosmétiques.

Cependant, le maintien des contraintes sanitaires, qu'on ne pouvait prévoir à l'été 2020 empêche certains dispositifs d'être pleinement efficace.

### 1. Une mesure efficace et plébiscitée : le chèque-relance export

Certaines mesures montrent leur pleine efficacité : c'est le cas des chèques-relance export. 405 organismes publics et privés ont été agréés dès l'automne pour la fourniture de prestations individuelles ainsi que les actions collectives comme celles proposées par le programme France export (650 opérations en 2021) éligibles au dispositif. **Le champ de prestations couvertes par le dispositif est large**, comprenant aussi les prestations dispensées en présentiel ou de façon digitale (salon digitalisé, mission de prospection à distance en visioconférence, *etc.*).

L'aide du chèque relance export peut être **complété par des dispositifs régionaux, comme en Auvergne Rhône-Alpes**, où l'aide qui peut atteindre 1 000 euros pour une prestation collective ou individuelle vient s'ajouter à l'offre nationale : **le rapporteur salue l'harmonisation des dispositifs régionaux et nationaux souhaitée par les entreprises**. 3 306 chèques relance export ont été délivrés au 16 avril 2021 (dont 1 681 au quatrième trimestre 2020), soit presque 1/5<sup>ème</sup> des objectifs fixés par le plan de relance en 2021.

**Le rapporteur note cependant que plus de 60 % des chèques relance export ont été accordés pour des missions individuelles plutôt que collectives**, ce qui démontre les freins toujours existants à la concrétisation des missions ou manifestations collectives. **Or ces dernières sont traditionnellement critiques pour projeter en groupe les exportateurs potentiels et générer des contacts et courants d'affaires à l'étranger**. Il faut espérer que ce ratio s'inverse au deuxième semestre 2021.

### 2. Le chèque pour le volontariat international en entreprise (VIE) : une mesure jusqu'à présent peu adaptée à la situation

**La difficulté à voyager à l'étranger est encore plus visible avec le chèque VIE (volontariat international en entreprise) qui peine à être utilisé dans un monde où les déplacements internationaux sont encore largement entravés**, et ce malgré les souplesses accordées pour faire débiter un VIE sur le territoire français. Sans surprise, les retours en mars 2021 (424) étaient en effet encore supérieurs aux départs (358). **À la fin du mois de mars 2021, seules 272 entreprises, dont 265 PME et ETI, avaient reçu des chèques relance VIE.**

La question des VIE renvoie plus largement à la question de la possibilité pour les commerciaux et responsables export de voyager. Si le rapporteur salue une digitalisation renforcée de l'accompagnement des entreprises par la TFE, un monde où les frontières sont fermées est un monde où les échanges commerciaux sont nécessairement entravés. **Certains produits ne peuvent pas se vendre par visioconférence comme le directeur général de l'entreprise Payen spécialisée dans le textile de haute technologie l'indiquait. Le commerce est aussi une affaire de rencontres et de partage.**

Alors que salons commerciaux rouvrent dans le monde, l'impossibilité pour les chefs d'entreprise et les responsables export français de se rendre à l'étranger, contrairement à d'autres, constituait jusqu'à peu un fort handicap. On peut aujourd'hui se féliciter de l'accélération de campagne de vaccination. **Mais même vaccinés, des difficultés à la frontière peuvent toujours exister pour les chefs d'entreprise et responsables export dans le contexte de crise sanitaire et du Brexit.** Le rapporteur souhaiterait ainsi qu'une cellule bien identifiée par les responsables export et les dirigeants d'entreprises en lien avec les Douanes et le Quai d'Orsay les assistent dans le règlement de litiges pour leurs déplacements à l'étranger.

**Recommandation** : proposer un accompagnement spécifique pour les responsables export et les dirigeants d'entreprises dans le règlement de litiges pour leurs déplacements à l'étranger dans le contexte de crise sanitaire et du Brexit.

## II. LE NIVEAU DE FINANCEMENT DES ACTEURS DE LA TFE À SURVEILLER

Les indicateurs de performance montraient en 2019 une vraie plus-value de la TFE : **la croissance du chiffre d'affaires export a été deux fois plus rapide pour les entreprises accompagnées par la Team France Export que pour celles qui ne le sont pas. Il faut donc garantir des moyens suffisants aux acteurs de la TFE pour fonctionner.**

### A. LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Les chambres de commerce et d'industrie ont su montrer leur résilience et leur adaptabilité durant la crise sanitaire. Les conseillers commerciaux des CCIR ont été au plus près des entreprises. Parmi les 2 841 entreprises accompagnées et les 1 859 projetées à l'international, respectivement 1 895 et 1 327 l'ont été pour les effectifs de conseillers des CCIR en 2020.

Les chambres de commerce et d'industrie (CCI) ont connu une diminution de plus de moitié des recettes de la taxe pour frais de chambres (TFC) depuis 2013. **Le plafond de cette taxe affectée est passé de 1,368 milliard d'euros en 2013 à 575 millions d'euros en 2020.** Le rapport remis par CCI France relatif à la situation financière du réseau des CCI en application de l'article 59 de la loi n° 2019-1479 de finances pour 2020 a montré la non-soutenabilité des baisses envisagées pour 2021 et 2022 (200 millions d'euros).



Grâce à la mobilisation des parlementaires, le plafond de la TFC affectée aux CCI a été rehaussé de 100 millions d'euros en 2020 par l'article 18 de la LFR 3. Suite aux annonces du ministre de l'économie, des finances et de la relance, le plafond de taxe affectée est maintenu en 2021 au niveau prévu initialement pour 2020, et la baisse est limitée à 50 millions d'euros pour 2022. Les efforts ont été consentis, il faut maintenant laisser suffisamment de moyens aux CCI pour pouvoir jouer leur rôle, en matière de relance économique et *a fortiori* pour l'accompagnement à l'international.

À ce titre, des réflexions émergent quant à la possibilité d'améliorer le partage de la valeur économique générée par la projection des entreprises à l'étranger entre Business France et les CCI. Il s'agit d'abord d'encourager le réseau des conseillers internationaux des CCI (131 ETP), historiquement spécialisés dans la préparation des entreprises, à réaliser davantage de prestations de projection pour épauler le réseau des conseillers de BF (34 ETP en région). Cela passe par une rémunération à la performance (part de TFC « performance ») des conseillers CCIR mise en place pour la première fois en 2020 (pour l'activité de 2019).

Mais c'est **le partage de la valeur entre préparation et projection qui pourrait être revu** : la mise en place d'un modèle d'intéressement croisé sur les montants facturés sur les deux activités (préparation et projection), les revenus de la préparation étant appelés à croître moins rapidement que ceux de la projection : **c'est aussi le travail de « soutier » des CCI, pour reprendre le mot du président Philippe Goguet, qu'il faut reconnaître et récompenser.**

<p><b>Recommandation</b> : améliorer le partage de la valeur ajoutée de la projection des entreprises en rémunérant davantage la préparation des CCIR.</p>
--

## B. BUSINESS FRANCE

Si Business France a résisté en 2020, l'année 2021 pourrait être plus difficile pour les finances de l'opérateur.

### 1. La bonne gestion économique de l'opérateur malgré la forte baisse des ressources propres...

Alors que le montant des recettes propres de Business France constitue presque quatre fois celui de ses financements publics, la crise sanitaire ne pouvait être sans conséquence sur les finances de l'établissement. La fermeture des frontières a conduit à une chute de 2 523 VIE en par rapport à 2019, les indemnités VIE constituant environ  $\frac{3}{4}$  des ressources de l'opérateur.

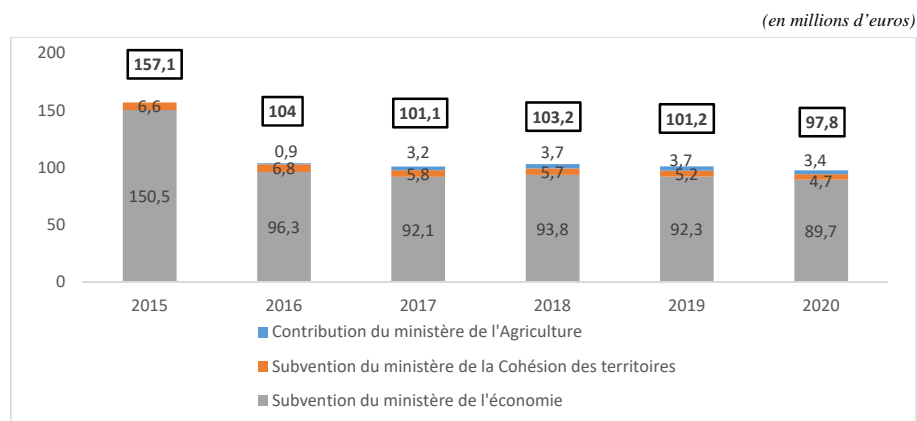
Dans sa globalité, l'opérateur enregistre une baisse de 36 millions d'euros du chiffre d'affaires. Mais cette baisse a été plus que compensée par l'attrition des dépenses liées aux charges opérationnelles (- 28 millions d'euros), des charges de fonctionnement en France et à l'étranger (- 6,5 millions d'euros) ainsi qu'au décalage des recrutements prévus (- 2,7 millions d'euros) prévus. Business enregistre ainsi un résultat d'exploitation estimé à 1,5 million d'euros avant reprise sur provisions.

**Le rapporteur note cependant que l'année 2021 s'annonce beaucoup plus difficile** : le budget rectificatif prévoit un résultat d'exploitation de – 7 millions d'euros en tablant sur la fin de la baisse des VIE à l'été. **Le rapporteur sera attentif à ce que d'éventuelles difficultés financières en 2021 n'entravent pas la capacité de l'opérateur à pleinement soutenir les entreprises qui en ont tant besoin.**

## 2. ... et poursuite de la baisse des subventions pour charges de service public

Malgré la crise, la baisse des subventions, inscrite au contrat d'objectifs et de moyens 2018-2022 des trois ministères qui ont la tutelle sur l'opérateur public, Business France atteint – 3,4 millions d'euros soit le double de la baisse enregistrée en 2019.

### SUBVENTIONS POUR CHARGES DE SERVICE PUBLIC OCTROYÉES À BUSINESS FRANCE DEPUIS 2015



Source : Commission des finances d'après les documents budgétaires.

Il est à noter qu'une enveloppe de 6,5 millions d'euros a été attribuée à l'opérateur en LFR 3 <sup>(1)</sup> sur le programme 134 afin d'enclencher le plan de relance export dès l'automne. Sur l'enveloppe octroyée, 4,7 millions d'euros ont été engagés par l'opérateur avant le 31 décembre 2020 :

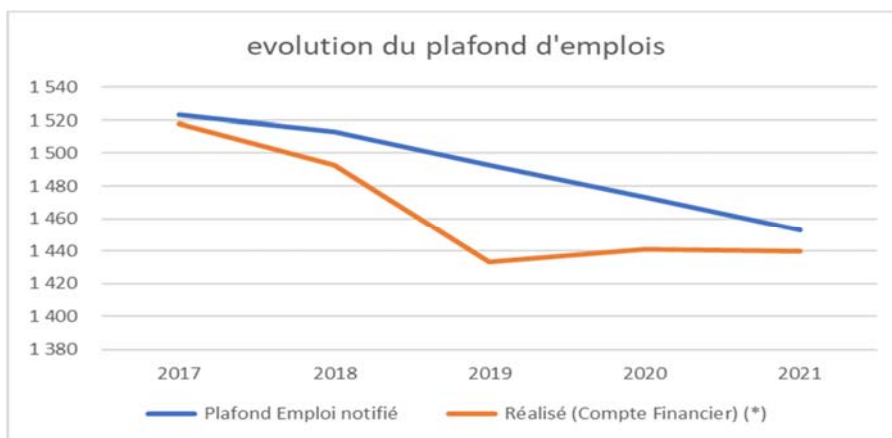
- 2,7 millions d'euros au titre du chèque relance export ;
- 0,4 million d'euros au titre du chèque relance VIE lancé au 1<sup>er</sup> décembre 2020 ;
- 0,3 million d'euros pour le développement de nouveaux outils d'information des entreprises sur les marchés export ;
- 1,1 million d'euros au titre d'actions de communication sur les mesures du plan de relance et de remobilisation des entreprises à l'export.

(1) Loi n° 2020-935 du 30 juillet 2020 de finances rectificative pour 2020.

L'ensemble des mesures financées par cette enveloppe ont été à destination des entreprises.

Dans le cadre de la baisse de ses financements, Business France a opéré une forte réduction d'environ 80 ETP en 2019, confirmée en 2020 soit presque le niveau de 90 ETP fixé pour la période de 2018-2022 dans le COM.

#### ÉVOLUTION DU PLAFOND D'EMPLOIS EXÉCUTÉ PAR RAPPORT AUX PRÉVISIONS



Source : Business France.

L'opérateur rappelle que la surexécution du plafond d'emplois a été un choix stratégique décidé dès 2018 pour garantir des affectations stables d'équipes sur des territoires stratégiques et éviter ainsi la baisse permanente d'effectifs jugée déstabilisatrice. Cette baisse des effectifs a été également nourrie par le redéploiement des ressources humaines au sein des guichets uniques de la TFE en région au détriment du siège de la direction export (- 30 ETP) et réseau international (- 100 ETP).

### **3. La rationalisation du réseau à l'étranger de Business France compensée par le déploiement de la TFE à l'étranger dont il conviendra de dresser le bilan**

Depuis 2017, Business France a mis en œuvre une réduction de 17,5 % de ses implantations, de 13 % de ses ETP et de 48,7 % de ses détachés, soit une diminution de 27,7 % de sa masse salariale à l'étranger. Cette rationalisation du réseau international de Business France qui était présent en 2020 dans 56 pays via 75 implantations s'inscrit dans le déploiement de la TFE à l'international. Symétriquement à ce qui a été réalisé dans les guichets uniques en région, la TFE a en effet vocation à être représentée à l'étranger par un ou plusieurs correspondants, que ce soit Business France lui-même ou un acteur privé agissant sous la supervision de l'opérateur.

Différentes modalités de représentation de la TFE à l'étranger existent : présence Business France, concessions de service public, marchés publics de service ou référencement.

La liste des concessionnaires et des prestataires de marché publics de service dans les neuf pays concernés n'a pas changé en 2020 par rapport à 2019. On compte par ailleurs aujourd'hui 246 prestataires référencés.

Si d'après Business France, il est encore tôt pour tirer le bilan de ce retrait partiel de l'opérateur, **une attention particulière doit être portée à l'action des partenaires privés dans le cas des marchés publics de service ou des concessions de service public. Ces derniers ne sont rémunérés que par la facturation des services proposés aux entreprises.** Des risques existent ainsi :

– le partenaire privé peut être enclin à ne retenir que les prestations rentables ;

– le partenaire privé peut en raison d'une logique de limitation des coûts proposer une volumétrie fortement inférieure à celle proposée par les bureaux de Business France, et de façon liée, une moindre spécialisation.

Concernant les référencements « amorçage », dans les pays où Business France est absent et « ancrage » pour le prolongement des activités d'un bureau de Business France en vue de faciliter l'implantation des PME/ETI, une enquête a été réalisée en janvier 2021 présentant des résultats divers : 72 % des entreprises référencées « amorçage » ont reçu des demandes d'entreprises orientées par la TFE contre 43 % pour les entreprises référencées « ancrage ».

### III. L'ACTION DES ADMINISTRATIONS CENTRALES

Deux administrations jouent un rôle particulier dans l'accompagnement des entreprises à l'étranger : la direction générale du Trésor et la direction de la diplomatie économique (DE) du ministère des affaires étrangères et de l'Europe.

#### A. L'ACTIVITÉ DIPLOMATIQUE DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

La direction de la diplomatie économique (DE) composée de 73 agents est chargée de soutenir nos entreprises sur les marchés extérieurs, d'attirer des investissements directs étrangers créateurs d'emplois sur le territoire national et de peser sur le cadre normatif international dans le sens de nos intérêts. Là où la direction générale du Trésor a un rôle d'analyse macro-économique et est chargée des politiques de financement à l'export, la DE mobilise, au service des entreprises, les instruments de la diplomatie : information, mise en relation, aide à l'analyse du risque pays, assistance dans des difficultés ponctuelles avec des autorités étrangères (visas, autorisations, litiges), veille et alerte sur des législations étrangères nouvelles touchant nos entreprises, négociation de textes internationaux susceptibles d'avoir un impact sur nos intérêts économiques, *etc.*

**Le soutien aux entreprises françaises et à l'attractivité du territoire est devenu un axe majeur de l'action des réseaux diplomatiques et consulaires.** Ce rôle est de plus en plus investi par les ambassadeurs, qui ont la responsabilité de la tutelle de Business France à l'étranger. La direction de la diplomatie économique estime que les chefs de poste occupent en moyenne plus d'un tiers de leur temps à traiter de questions de diplomatie économique : le nombre de contrats pour lesquels l'implication des ambassades a été significative s'établit à 258 en 2020, davantage qu'en 2019 (222) et 2018 (203).

Les ambassadeurs sont par exemple **chargés de définir une dizaine de dossiers de diplomatie économique prioritaires**, qui donnent lieu à un suivi particulier. Ces dossiers sont de nature variée : implantations ou développement d'entreprises françaises, litiges, investissements étrangers envisagés en France, normes ou instruments d'intérêt pour la diplomatie économique. Un logiciel permet un suivi partagé, dans les postes et en administration centrale, de ces dossiers, de leur avancement, des mesures prises pour les traiter.

**Le rapporteur est attentif à l'action que la DE peut mener auprès des filières et des fédérateurs d'entreprises. La structuration des filières et la collaboration entre grands comptes et sous-traitants sont souvent considérées comme insuffisantes par les experts du commerce extérieur** à l'exception de quelques contre-exemples comme le GIFAS (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales) dans le secteur de l'aéronautique.

Le rapporteur salue dans le secteur des énergies renouvelables l'élaboration en cours d'une *Charte pour une approche collaborative des marchés à l'international par les entreprises françaises de l'écosystème de la transition énergétique*, qui a vocation à encourager les grands groupes, ETI et PME du secteur à s'associer chaque fois que cela est possible pour répondre à des appels d'offres sur des projets à l'international. Des « contreparties » sont adossées à cette charte, au bénéfice de ses signataires : pour le MEAE, un soutien renforcé au niveau politique et en termes de communication.

**Le rapporteur portera une grande attention à la mise en œuvre de cette charte qui doit permettre de « chasser en équipe » comme les industries allemande ou italienne sont accoutumées à le faire.**

## **B. LA RATIONALISATION DU RÉSEAU INTERNATIONAL DU TRÉSOR**

Dans le cadre de la rationalisation des réseaux français à l'étranger visant à baisser la masse salariale de 10 % d'ici 2020, le réseau international du trésor a consenti des efforts importants qui ont été confirmés en 2020 : la baisse des moyens du réseau (5,2 millions d'euros de crédits de fonctionnement et 62,5 millions d'euros de crédits de personnel) a été confirmée en 2020 et atteint 14 % par rapport à 2017.

Elle s'est notamment matérialisée par la fermeture de l'antenne de Djeddah rattachée au chef du service économique de Riyad et la suppression totale de 8 ETP sur l'ensemble du réseau.

#### ÉVOLUTION DES CRÉDITS (CP) À DESTINATION DU RÉSEAU INTERNATIONAL DU TRÉSOR À PÉRIMÈTRE CONSTANT

(en millions d'euros)

Exécution 2017	Exécution 2018	Exécution 2019	Exécution 2020
78,8	75,2	69,9	67,8

Source : commission des finances, d'après les documents budgétaires.

### IV. LE SOUTIEN FINANCIER À L'EXPORT

La crise sanitaire aura eu pour conséquence une dégradation du compte de commerce 915 *Soutien au commerce extérieur* qui retrace le bilan des garanties publiques à l'export et un recours renforcé aux dispositifs gérés directement par le Trésor.

#### A. UN RECOURS RENFORCÉ AUX PROCÉDURES FINANCIÈRES DU TRÉSOR.

**La DG Trésor a engagé 318 millions d'euros en 2020 pour financer de grands projets** dans les secteurs des transports, de la santé, de l'énergie et du sport en Afrique et en Asie. Ce montant est en hausse de 12 % par rapport à 2019 et de 78 % par rapport à 2018 en dépit du report de signature de plusieurs accords intergouvernementaux prévus en 2020. Pour tenir compte d'une hausse de la demande, l'enveloppe de prêts a été portée à 1 milliard d'euros en 2021.

L'enveloppe du Fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP) dotée de 25 millions d'euros a été entièrement consommée. Ce dispositif subventionnel permettant aux entreprises françaises de se positionner en amont de grands projets d'infrastructure ou de projets verts en faisant la démonstration de leur savoir-faire a été perçu comme un atout de taille.

Cette consommation élevée a été permise par une souplesse accrue que le rapporteur souhaite plus régulière : autorisation des modifications de calendrier, paiements en avance de phase, etc. Le doublement de l'enveloppe doit permettre de soutenir les entreprises françaises dans les pays en voie de développement pour faire face à la concurrence de certains pays comme la Chine dont la croissance est repartie rapidement.

## B. UNE DÉGRADATION DU COMPTE DE COMMERCE 915

Le compte de commerce 915 *Soutien financier au commerce extérieur* a été affecté par la crise sanitaire avec des dépenses mais surtout des recettes plus faibles qu'attendues.

### ÉCART ENTRE LA PRÉVISION ET L'EXÉCUTION DU COMPTE DE COMMERCE SOUTIEN FINANCIER AU COMMERCE EXTÉRIEUR EN 2021 <sup>(1)</sup>

(en millions d'euros)

Section	Recettes		Dépenses	
	Prévision PLF 2020	Exécution 2020	Prévision PLF 2020	Exécution 2020
<b>Section 1 - Assurance-crédit et assurance-investissement</b>	<b>707</b>	<b>536,9</b>	<b>644</b>	<b>537</b>
<i>Dont primes et commissions d'engagement (recettes)</i>	345	301,9		
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	362	216		
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	-	-	245	173,7
<i>Dont versement du/au budget général</i>	-	-	399	300
<i>Recettes/ Dépenses de réassurance et autres</i>		19		63,4
<b>Section 2 - Assurance-prospection</b>	<b>87,5</b>	<b>75,8</b>	<b>146</b>	<b>108,5</b>
<i>Dont primes (recettes)</i>	9	7,8	-	-
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	37	26,3	-	-
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>			146	108
<i>Dont versement du/au budget général</i>	41,5	41,5		
<i>Autres</i>				0,5
<b>Section 3 – Change</b>	<b>24</b>	<b>11,6</b>	<b>24</b>	<b>11,9</b>
<i>Dont primes (recettes)</i>	1	1,2		
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	7	6,8		
<i>Dont solde bénéficiaire/déficitaire des opérations de couverture</i>	15	3,5	15	4,4
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	-	-	-	-
<i>Dont versement du budget général (recette)</i>	1		9	1,5
				6
<b>Section 5 - Risque exportateur</b>	<b>11</b>	<b>10,5</b>	<b>5</b>	<b>6,4</b>
<i>Dont primes (recettes)</i>	4	5,2	-	-
<i>Dont récupérations (recettes)</i>	1	1,3	-	-
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>	-	-	5	0,5
<i>Dont versement du budget général (recette)</i>	6	4	-	6
<b>Section 7 – Cap Francexport et Cap Francexport+</b>	<b>0</b>	<b>0,3</b>		
<i>Dont primes (recettes)</i>		0,3		
<i>Dont récupérations (recettes)</i>		-		
<i>Dont indemnisation (dépenses)</i>		-		
<i>Dont versement du budget général</i>		-		
<b>Total (hors section 6 – Financement de la construction navale)</b>	<b>829,5</b>	<b>819</b>	<b>830</b>	<b>668</b>

Source : Compte de commerce 915.

(1) La section 4 « risque économique » est en extinction, aucunes recettes ni dépenses n'étant prévues sur ce dispositif pour 2021.

Les **recettes d'assurance-crédit** et d'assurance-investissement ont atteint 537 millions d'euros en 2020, **soit une baisse de 170 millions d'euros essentiellement en raison du moratoire sur le service de la dette pour les pays émergents décidé par le G20** qui a entraîné de moindres récupérations au titre des accords de consolidation avec les débiteurs étrangers. **Le versement au budget général a été inférieur de 99 millions d'euros aux prévisions**, le solde technique de la procédure restant positif.

La crise actuelle est susceptible de modifier pour plusieurs années le résultat financier des procédures de prise en garantie à l'export, fortement excédentaire depuis plus de 10 ans. Lors des crises précédentes, la plus forte exposition au risque ne s'est empiriquement pas traduite par une hausse du coût pour les finances publiques des dispositifs de garanties à l'export. Mais les particularités de la crise actuelle pesant fortement sur l'aéronautique amènent à penser que le résultat des procédures pourrait largement diminuer voire devenir déficitaire dès 2021 pour l'assurance-crédit mais aussi pour le risque exportateur.



## DEUXIÈME PARTIE – THÈME D'ÉVALUATION : LES PROCÉDURES FINANCIÈRES DE SOUTIEN À L'EXPORT DE BPIFRANCE

L'accompagnement financier est une composante majeure du soutien public à l'export. Au-delà des dispositifs gérés en propre par le Trésor (Fonds d'études et d'aide au secteur privé, prêts directs, etc.) ou par d'autres acteurs (Agence française de développement, SFIL) le rapporteur a porté son attention sur l'action de **Bpifrance, devenue depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017 la « banque publique de l'export »**. Principalement identifiée au titre de la gestion des garanties publiques pour l'export confiées à la filiale du groupe, Bpi Assurance Export (Bpi AE), depuis son transfert de la Coface en 2017, Bpifrance soutient également les entreprises françaises à l'export par divers dispositifs financiers et programmes d'accompagnement dédiés. Elle est aujourd'hui membre à part entière de la Team France Export (TFE).

**C'est une évidence qu'il convient de rappeler : le financement de l'export (crédits et garanties), qu'il soit privé ou public, est un facteur clé pour permettre à une entreprise de se projeter à l'international. C'est particulièrement vrai pour les entreprises françaises.** En 2015, environ 22 % des entreprises françaises non exportatrices considéraient que la sécurité des paiements constituait une barrière aux exportations contre 15 % pour les cinq premières puissances économiques de l'Union européenne<sup>(1)</sup>.

**Et c'est particulièrement vrai en temps de crise : au printemps 2020, le rapporteur a été directement interpellé par plusieurs entreprises signalant un désengagement important des assureurs-crédit privés, comme ce qui avait pu être constaté lors de la précédente crise économique de 2008-2009. Dans le contexte de crise sanitaire, ce retrait aurait pu causer, sans intervention publique, une interruption brutale des échanges et une augmentation du risque qui auraient été catastrophiques pour les entreprises françaises.** Se pencher sur les dispositifs de soutien à l'export, c'est donc aussi analyser la réponse apportée par Bpi AE et les pouvoirs publics à cette crise économique atypique.

Au-delà de la crise, **le financement public de l'export constitue dorénavant un terrain de compétition mondial** : les agences de crédit export (ACE) dans le monde et en Europe développent des dispositifs financiers et assurantiels attractifs pour permettre à leurs entreprises nationales d'être plus compétitives et de remporter des marchés.

---

(1) Cf. *Observatoire du financement des entreprises*, Financement de l'exportation et de la conquête de l'internationale, 2018.

Si le rapporteur devait résumer en quelques mots les résultats de son évaluation, **il saluerait en premier lieu l'action de Bpifrance au service des entreprises et la résilience dont la banque publique a fait preuve en absorbant la gestion des garanties publiques.** De façon globale, Bpifrance propose une panoplie très large de produits financiers qui tentent de répondre à l'ensemble des besoins des entreprises, sans pour autant empiéter sur l'offre privée. **Le produit de l'assurance-prospection notamment rencontre un vif succès depuis la réforme de 2018 et constitue un vrai atout pour les entreprises de petite ou de moyenne taille.**

Cependant, des progrès sont encore attendus. Le rapporteur retiendra trois objectifs qui restent à accomplir :

– se rapprocher des PME, qui sont encore trop peu nombreuses à recourir à Bpi pour développer une activité à l'export. Cela nécessite de se rapprocher encore davantage des acteurs de terrain (CCI, experts-comptables) de déléguer certains produits au secteur bancaire privé (garantie de cautions et de préfinancements) et rendre l'offre plus lisible ;

– débureaucratiser les dispositifs : une plus grande flexibilité doit être apportée dans l'appréciation des critères d'éligibilité, l'instruction ou le suivi des dossiers ;

– réviser l'approche politique et stratégique encadrant l'action de Bpifrance pour l'export. Au lieu de seulement répondre à des besoins, les dispositifs financiers doivent viser à inciter les entreprises françaises à exporter. La doctrine de la DG Trésor, que certains acteurs pourraient décrire comme « conservatrice », pourrait être revue.

## **I. BPIFRANCE, UNE BANQUE PUBLIQUE À L'EXPORT**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, Bpifrance opère les garanties publiques à l'export. La banque publique a également développé des dispositifs de financement de type « crédit-export » ou de prêt sans garantie, ainsi que de dispositifs d'accompagnement.

### **A. LES GARANTIES PUBLIQUES À L'EXPORT**

Bpi AE, filiale du groupe Bpifrance SA, opère les garanties publiques à l'export « au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État » en vertu de l'article L 432-2 du code des assurances depuis 2017. Cela implique un contrôle étroit de la tutelle assurée par la DG Trésor, symbolisé par les décisions d'octroi de la garantie théoriquement prises par le ministre chargé de l'économie, des finances et de la relance, même si la décision est en réalité déléguée aujourd'hui pour plus de 90 % des cas.

Elles sont opérées en subsidiarité de l'offre privée conformément au cadre de l'Arrangement OCDE de 1978. Cette convention non contraignante (*gentlemen's agreement*) lie l'Australie, le Canada, la Corée, les États-Unis, Israël, le Japon, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suisse, la Turquie et l'Union européenne.

Son objectif est d'offrir un cadre pour un usage ordonné des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public en favorisant la mise en place de règles du jeu équitables et encourager une concurrence saine entre exportateurs, fondée sur la qualité et le prix des biens et des services exportés plutôt que le soutien de l'État. Plusieurs modalités et conditions financières sont ainsi fixées portant sur les crédits à l'exportation de moyen ou long terme qui ne peuvent être pris en charge par le marché privé : délais de remboursement (supérieur ou égal à deux ans à l'exception des exportations militaires et agricoles), taux de prime minimum, taux d'intérêt minimum...

### **1. Un suivi parlementaire fondé d'abord sur le respect d'un équilibre financier et de non-concurrence de l'offre privée**

Les garanties publiques à l'export sont regroupées en quatre principales catégories dont les résultats sont retracés dans le compte de commerce 915 *Soutien au commerce extérieur* (assurance-crédit et assurance-investissement, risque exportateur, assurance prospection, garantie de change) ce qui assure aux parlementaires une bonne visibilité de leur impact financier.

Elles font l'objet de plusieurs indicateurs de performance inscrits au programme 114 *Appels en garantie de l'État*. Un certain nombre de ces indicateurs visent à assurer le bon équilibre des procédures tout en respectant le principe de subsidiarité (un indice pondéré du portefeuille de risques de l'assurance-crédit, la position nette réévaluée de la garantie de change, le pourcentage des bons risques et des moins bons risques parmi les entreprises bénéficiaires des garanties du risque exportateur) : il s'agit d'articuler l'équilibre financier des procédures dans l'esprit de l'Arrangement de 1978 tout en visant à garantir des risques que le marché privé n'est pas en mesure d'assurer.

Deux autres indicateurs visent à évaluer l'utilité et l'accessibilité des dispositifs pour les PME (taux de retour à l'export des PME en période de fin de garantie de l'assurance prospection, nombre d'entreprises ayant recours à la couverture de change).

**Le rapporteur rappelle que le transfert de l'activité des garanties publiques de la COFACE à Bpifrance, a marqué la volonté de mettre davantage l'accent sur l'accompagnement des PME et ETI à l'export, Bpifrance étant doté d'un vaste réseau territorial, avec une force de frappe commerciale censée être plus forte que celle de la Coface. Les indicateurs de performance pourraient ainsi davantage prendre en compte cet objectif en fixant par exemple une cible de PME ayant recours à l'assurance-crédit ou les procédures du risque exportateur.**

**Recommandation :** créer de nouveaux indicateurs de performance mesurant le nombre/la part des PME ayant recours aux procédures de Bpi AE.

## 2. L'assurance-crédit et l'assurance-investissement

L'assurance-crédit consiste à garantir à l'entreprise exportatrice une indemnisation en cas de défaut de paiement (factures non payées) du client, qu'il s'agisse d'une défaillance commerciale ou d'un aléa politique. Bpi AE couvre les contrats qui s'étendent sur une durée minimale de deux ans (sauf en cas de défaillance du marché privé), le risque n'étant pas pris en charge par le secteur privé. **Cela explique que certaines filières dont les contrats d'exportation sont courts comme les biens agricoles et agro-alimentaires soient peu concernées par le dispositif.**

Les tarifs des primes varient en fonction du risque pays, de la quotité garantie (jusqu'à 95 %) et de la durée du contrat. Le bonus climatique entré en vigueur en 2021 permet de bonifier les conditions financières.

L'assurance-crédit constitue par son poids financier de loin la procédure la plus importante. En 2020, **l'encours d'assurance-crédit représentait 69,635 milliards d'euros soit plus de 90 % des garanties publiques gérées par Bpi AE.** Les trois premiers secteurs d'activité : la construction navale, la construction aéronautique et l'industrie militaire correspondent à eux trois à environ 2/3 des encours.

### MONTANT DES ENCOURS D'ASSURANCE-CRÉDIT

(en millions d'euros)

Encours Secteur d'activité	ETI-PME	Grands Comptes	TOTAL
Construction navale	32	14 915	14 947
Construction aéronautique	2 072	11 058	13 129
Militaire	3 874	6 840	10 714
Travaux publics	1 451	3 293	4 744
Équipement industriel	394	3 374	3 768
Spatial	21	2 905	2 926
Mat. Électriques, électroniques, téléphoniques et médicaux	419	1 826	2 245
Mat. de manutention, mines, sidérurgie, et TP	481	1 629	2 110
Matériels de transport terrestre	741	820	1 561
Ensembles de l'Énergie	762	653	1 416

Source : Bpi AE.

Les enjeux sont connus : Bpifrance doit davantage déployer l'assurance-crédit vers les PME. Le transfert de la COFACE à Bpi n'a pas sensiblement changé la donne jusqu'à présent malgré une hausse importante du nombre de PME bénéficiaires entre 2016 et 2017.

**BILAN DE L'ASSURANCE-CRÉDIT DEPUIS 2010**

(en millions d'euros)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Flux	20 979	15 366	11 683	11 992	14 985	23 435	16 652	18 872	14 593	11 658	12 690
Encours (hors promesses)	59 459	64 200	63 917	61 245	65 329	75 047	68 696	69 155	65 077	59 173	59 635
<i>Promesses</i>	<i>18 734</i>	<i>18 919</i>	<i>17 987</i>	<i>19 853</i>	<i>19 948</i>	<i>7 542</i>	<i>8 634</i>	<i>6 238</i>	<i>9 549</i>	<i>9 603</i>	<i>8 279</i>
Nombre d'entreprises	119	108	93	82	97	94	93	125	108	114	122
<i>Dont PME</i>	<i>60</i>	<i>53</i>	<i>40</i>	<i>44</i>	<i>41</i>	<i>37</i>	<i>44</i>	<i>66</i>	<i>51</i>	<i>55</i>	<i>67</i>

Source : DGT.

Enfin, pour l'assurance-investissement, seules 4 prises en garantie sont comptabilisées depuis 2018 pour un montant garanti de 5,5 millions d'euros.

### 3. L'assurance-prospection

Si les montants d'encours sont relativement faibles par rapport à l'assurance-crédit, la procédure d'assurance-prospection constitue le **produit phare de Bpi AE notamment auprès des PME**. En effet, sur les 10 000 PME suivies par Bpifrance Assurance Export, 9 300 le sont au titre de l'assurance-prospection.

Elle consiste à financer une partie des dépenses consacrées par les entreprises, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 millions d'euros, pour se projeter à l'étranger : voyages d'affaires, dépenses marketing, participation à un salon, création d'un service export, etc. **La nouvelle formule de l'assurance-prospection est entrée en vigueur en 2018**. Les dépenses couvertes par l'assurance prospection représentent 65 % des dépenses engagées et l'assurance prend dorénavant la forme d'une avance qui correspond à 50 % du budget garanti. Cette avance est complétée *a posteriori* sur présentation des factures.

Le remboursement a lieu après la période de prospection (deux à trois ans) suivie d'une période de franchise de deux ans : il est composé d'un remboursement forfaitaire minimum de 30 % (qui s'applique même en cas d'échec) et d'un remboursement complémentaire sur la base du chiffre d'affaires généré dans les pays visés par l'assurance prospection. **Certaines contraintes sont cependant à noter, notamment l'impossibilité de bénéficier d'une assurance-prospection pour un pays déjà visé dans le passé, ce qu'ont regretté plusieurs entreprises rencontrées par le rapporteur.**

**BILAN DE L'ASSURANCE-PROSPECTION DEPUIS 2014**

(en millions d'euros)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Flux</b>	361	320	289	270	296	276	233
<b>Encours</b>	-	-	-	-	-	-	1 870
<b>Nombre entreprises</b>	3 314	2 626	2 289	2 044	1 828	1 784	1 226

Source : DGT.

L'efficacité du dispositif a été renforcée grâce à une formule à la fois plus attractive (avance de trésorerie) et plus responsabilisante (remboursement forfaitaire) comme le montre l'évolution du taux de retour (montant des versements à Bpi AE/ montant des indemnités versées à l'entreprise) qui permet d'évaluer si les entreprises ont atteint les objectifs d'export sur les zones ciblées.

#### TAUX DE RETOUR DES ENTREPRISES AYANT BÉNÉFICIÉ DE L'ASSURANCE-PROSPECTION

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
22,8 %	24,2 %	25,9 %	50,5 %	54,7 %	54,7 %	49,2 %

Source : DG Trésor.

Dans le cadre du plan de relance, le budget consacré à l'assurance-prospection, structurellement déficitaire pour l'État (900 millions d'euros en trois ans), a été renforcé dans l'objectif d'atteindre 1 500 PME bénéficiaires par an. **L'avance est passée de 50 à 70 % du budget couvert et la durée de prospection a été allongée de 12 mois. Le rapporteur salue ce coup de pouce qui va dans le bon sens** : il faut immédiatement remettre les entreprises à l'étrier de l'export et l'assurance-prospection est l'outil indispensable. Les budgets accordés à l'assurance-prospection ont trop souvent été limités empêchant de répondre à l'ensemble des demandes.

Il est à noter depuis février 2021, le lancement de l'APA (assurance prospection accompagnement) à destination des entreprises exportatrices et fondées sur un accompagnement obligatoire des entreprises par un acteur certifié. **Le budget accordé à Bpi AE doit permettre d'accorder environ 300 APA par an. Le rapporteur pense que le chiffre de 300 APA pourrait se révéler insuffisant à répondre à l'ensemble des besoins des entreprises qui souhaitent se lancer à l'export** même si le contexte économique n'incite pas nécessairement les entreprises à se projeter immédiatement à l'étranger.

**Recommandation** : augmenter le nombre d'assurance prospection accompagnement (APA) pouvant être accordées.

#### 4. La garantie des préfinancements et l'assurance caution export

**La compétition accrue sur les marchés internationaux incite les fournisseurs à proposer des modalités de financement de plus en plus avantageuses** aux entreprises clientes. Les banques des entreprises sont parfois amenées à déposer des « cautions » auprès du client (caution de soumission pour répondre à un marché, caution de restitution d'acompte, caution de bonne fin, etc.) ou à proposer des « préfinancements » à leur entreprise pour compenser des paiements tardifs ou des acomptes insuffisants lorsque les opérations atteignent des montants importants et les paiements s'étalent dans la durée.

Bpi AE propose ainsi les préfinancements et les cautions aux banques des entreprises exportatrices (principalement PME) pour une quotité garantie de 80 % (quotité relevée à 90 % en raison de la crise sanitaire) ou de 50 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires excède 150 millions d'euros (quotité relevée à 70 % en raison de la crise sanitaire). Retracer sous la dénomination de risque exportateur au sein du compte de commerce 915, le niveau d'encours des deux procédures atteint 1,656 milliard d'euros en 2020 soit un niveau relativement stable depuis plus de 10 ans. Certains réseaux bancaires remontent des difficultés concernant les déclarations trimestrielles et les facturations de Bpi.

### BILAN DU RISQUE EXPORTATEUR

(en millions d'euros)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Flux	1 200	786	738	561	902	778	556	736	685	727	1 088
Encours	1 944	2 000	1 950	1 684	1 724	1 787	1 559	1 622	1 457	1 422	1 656
Nombre entreprises	284	270	341	291	339	319	312	346	339	337	364
Dont PME	233	228	267	281	307	297	300	326	317	326	343

Source : DGT.

### 5. L'assurance-change négociation

Le dispositif d'assurance-change négociation permet d'assurer une entreprise à 100 % en cas de variation du taux de change durant la période de négociation pour les entreprises françaises en situation de concurrence avérée sur des projets d'exportation ponctuels. Il s'agit d'une procédure relativement confidentielle, moins de 100 entreprises ayant eu recours à la procédure en 2020, après avoir connu une forte activité au début des années 2010 en raison de son rôle contra-cyclique lorsque la situation économique est dégradée.

#### PRINCIPALES DONNÉES DE L'ASSURANCE-CHANGE DE 2010 À 2020

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Encours (millions d'euros)	1 400	1 880	970	900	941	629	423	457	465	334,5	417,3
Nombre d'entreprises bénéficiant de la procédure	113	118	96	76	73	68	58	58	72	75	85
<i>Dont PME</i>	23	21	14	10	16	13	12	19	40	47	62

Source : DG Trésor.

On note cependant une augmentation du recours aux PME depuis 2018 date du transfert à Bpi AE.

## B. LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT EXPORT

En complément des garanties publiques à l'export gérées au nom et pour le compte de l'État, Bpifrance a également développé ses propres dispositifs de financement export (crédit export, prêt croissance international, garantie des projets à l'international)

### 1. Le crédit export

Le crédit export (acheteur ou fournisseur) a été développé par Bpifrance à partir de 2015 en vue d'accompagner les entreprises françaises notamment les PME qui n'étaient peu accompagnées par les banques privées vers certaines destinations ou en raison de montants trop faibles.

#### **Le crédit export**

Le crédit export porte sur des contrats commerciaux d'exportation de biens d'équipement d'une durée relativement longue nécessitant une offre de financement incitative pour le client de l'entreprise qui doit être réglée rapidement. Il est composé du crédit acheteur et du crédit fournisseur :

- le crédit acheteur consiste pour la banque de l'entreprise exportatrice de consentir un crédit au client étranger de l'entreprise exportatrice, qui paie ainsi comptant l'entreprise exportatrice ;
- le crédit fournisseur consiste pour l'exportateur à accorder un crédit à son client, immédiatement rattaché par la banque de l'exportateur.

Dans les deux cas, ces offres de financement peuvent s'avérer déterminantes pour remporter de grands contrats d'export d'envergure s'étalant sur plusieurs années (biens d'équipement, infrastructures, etc.), en proposant une offre de financement intéressante pour le client et en soulageant la trésorerie de l'entreprise.

Bpifrance a ainsi développé ses propres offres de crédit-export pour des durées de contrats de 3 à 10 ans, ces procédures étant à chaque fois couvertes par l'assurance-crédit de Bpi AE.

Dans le cas du crédit-acheteur, Bpifrance accompagne les PME pour des montants allant de 5 à 25 millions d'euros et jusqu'à 75 millions d'euros en cofinancement. Dans le cas du crédit fournisseur, les contrats financés varient entre 1 et 25 millions d'euros. Sur les contrats de 5 à 25 millions d'euros, l'offre crédit-acheteur de Bpifrance présente un rare cas de concurrence avec l'offre bancaire privée, ce qui a pu susciter certaines tensions par le passé. Le rapporteur comprend de ses échanges que le dialogue est aujourd'hui apaisé entre les banques privées et la banque publique. Bpifrance joue un rôle important notamment pour les PME présentant des petits projets à l'export ou souhaitant exporter vers des pays émergents plus risqués. Le seuil de 1 million d'euros demeure cependant encore trop élevé pour certaines PME.



## BILAN DU CRÉDIT EXPORT ET RACHAT DE CRÉDIT FOURNISSEUR DEPUIS 2018

	2018	2019	2020
<b>Nombre d'opérations soutenues</b>	16	13	22
<b>Nombre d'entreprises soutenues</b>			15
<b>Volume de crédits accordés (en millions d'euros)</b>	299	172	217

Source : Bpifrance.

Les chiffres montrent le caractère encore confidentiel du dispositif, seules 15 entreprises ayant bénéficié du dispositif en 2020.

### 2. Le Prêt croissance international (PCI)

Le prêt croissance international est un prêt à destination des PME et ETI qui ne sont pas en mesure de bénéficier de garanties publiques à l'export. Il est compris entre 30 000 et 5 millions d'euros et offre un effet levier important pour l'entreprise (un euro de Bpifrance s'accompagne en moyenne de 6 euros de co-financements privés en 2017 <sup>(1)</sup>). Il peut financer des dépenses immatérielles (ou corporelles à faible valeur de gage), une opération de croissance externe ou une augmentation du besoin de fonds de roulement générée par le projet de développement à l'étranger. D'une durée maximale de 7 ans, il est remboursable à partir de la 3<sup>ème</sup> année.

## BILAN DU PCI DEPUIS 2017

Prêts Croissance International	2017	2018	2019	2020
<b>Nombre d'opérations</b>	663	623	578	302
<b>Nombre d'entreprises soutenues</b>	636	596	554	293
<b>Volume de crédits accordés (en millions d'euros)</b>	614	682	629	438
<b>Encours en milliards d'euros (fin d'année)</b>	2,1	2,5	2,6	2,7

Source : Bpifrance.

La baisse significative marquée en 2020 est liée au déploiement du PGE vers lequel les entreprises se sont massivement tournées pour anticiper une éventuelle crise de trésorerie. Cet arbitrage entre sécurisation de la trésorerie et report des projets à l'international a limité le recours au PCI

### 3. Les autres dispositifs

Avance + Export constitue une offre d'avances en devise : lorsqu'une opération d'export est libellée en devise étrangère et que des délais de paiement (entre 30 et 90 jours) importants doivent être consentis au client, Bpifrance propose une avance de trésorerie en contrepartie de la cession des créances (factures ou documentation).

(1) *Observatoire du financement des entreprises*, Financement de l'exportation et de la conquête de l'international, septembre 2018, p. 29.

La **garantie des projets à l'international** (GPI permet de soutenir des projets de création et/ou de renforcement de filiale sur une trentaine de pays). **Le nombre d'opérations est en baisse depuis 2018 (passé de 140 à 106 en 2020). Bpi AE souhaite ouvrir la garantie à l'Union européenne, ce que le rapporteur encourage.**

Enfin, le dispositif de mobilisations de créances nées à l'étranger (MCNE) n'est plus aujourd'hui opérationnel au regret de certains acteurs rencontrés par le rapporteur.

## **II. UNE SAGE GESTION BUDGÉTAIRE DES GARANTIES PUBLIQUES À L'EXPORT**

La gestion des garanties publiques à l'export est aujourd'hui caractérisée par une certaine prudence de la part de la direction générale du Trésor (DGT)

### **A. LE TRANSFERT DE LA COFACE À BPI AE DES GARANTIES PUBLIQUES À L'EXPORT S'EST ACCOMPAGNÉ D'UNE FORTE BAISSÉ DES COÛTS DE GESTION**

Le transfert de Coface réalisé le 31 décembre 2016 peut être considéré comme une réussite du point de vue opérationnel après les transferts d'environ 240 agents, soit une opération relativement lourde. La continuité de l'activité et des dossiers en cours a été assurée, aucune rupture dans la gestion des garanties publiques à l'export semble n'avoir été constatée.

Par ailleurs, les coûts de gestion pour les garanties export ont fortement baissé. COFACE a ainsi déclaré une rémunération de 60 millions d'euros en moyenne entre 2013-2015 dans le protocole signé en 2016, hors frais spécifiques et investissements exceptionnels. **À périmètre égal, la rémunération de Bpi Assurance Export 2020 (part fixe et variable) s'est élevée à 46,2 millions d'euros en 2020 soit une baisse de 23 % par rapport à la rémunération de la COFACE (- 14 millions d'euros) en 2016.**

Plusieurs raisons expliquent cette baisse :

- une réduction très forte des moyens facturés au titre des fonctions mutualisées au moment du transfert ;
- des gains de productivité (revue du temps de travail et du statut social, non-renouvellement d'environ un agent sur deux après départ à la retraite, effet noria) ;
- une réduction de la marge facturée par l'opérateur.

**Aujourd'hui, Bpi AE constitue des agences de crédit export présentant le ratio coûts de gestion/primes les plus faibles de l'OCDE** (autour de 7 % contre 14 % pour Euler Hermès en Allemagne, 12 % pour la SACE en Italie, ou 22 % pour

UKEF au Royaume-Uni) selon les données de l'agence. Les efforts consentis ont donc été très significatifs alors même que Bpi AE a entrepris un lourd travail de rationalisation et de mise en ordre dans la gestion des procédures après le transfert des garanties en 2017.

Cependant, plusieurs points sont à apporter :

– **l'activité de Bpi Assurance Export est quasiment inexistante pour l'assurance-crédit de court terme**, fortement consommatrice de ressources humaines, contrairement à certaines de ces homologues (Italie, Royaume-Uni, Allemagne). **Des interrogations demeurent pour le rapporteur quant à l'opportunité d'investir le champ de l'assurance court-terme, dont certains secteurs sont fortement consommateurs (agro-alimentaire, vins et spiritueux) ;**

– les moyens accordés Bpi Assurance AE notamment pour leurs investissements informatiques ont souvent été inférieurs aux besoins, alors que ces investissements sont cruciaux pour avancer concernant la digitalisation des procédures. Dans ce cadre, **l'enveloppe supplémentaire de 4,3 millions d'euros de CP accordée en 2021 dans le cadre du plan de relance (action n° 3 du programme 363) pour les investissements informatiques est plus que la bienvenue après plusieurs recommandations en ce sens de l'ancien rapporteur spécial Nicolas Forissier.**

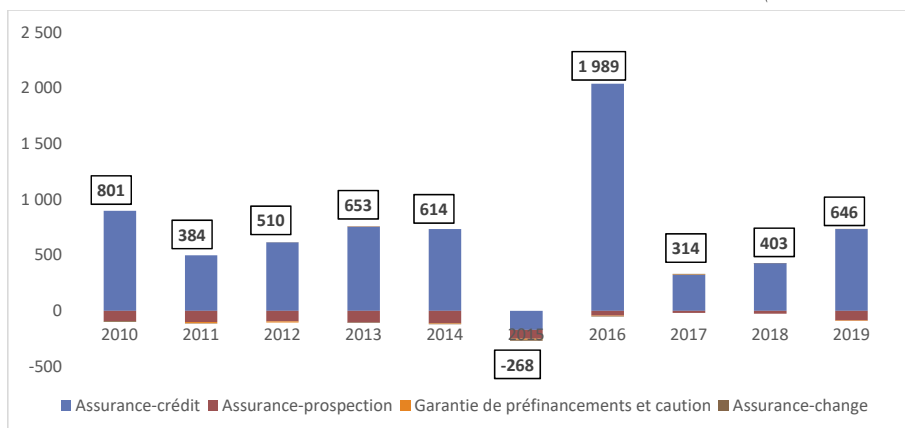
Bpi AE repose aujourd'hui sur une **équipe relativement réduite** en administration centrale, renforcée dans le cadre du plan de relance (+ 1,8 million d'euros en 2020) pour gérer le surcroît d'activité habituel en cas de crise économique (utilisation renforcée des procédures publiques, gestion des sinistres). **Développer l'export par des solutions innovantes** comme la SACE le fait en Italie au moyen de la « **Push strategy** » qui vise à proposer à des clients étrangers potentiels des offres de financement attractives tout en les mettant en relation avec des entreprises italiennes **paraît ainsi impossible en raison du dimensionnement des équipes.**

Le rapporteur rappelle qu'en la matière, il ne faut pas oublier la vue d'ensemble : **une dépense qui renforce effectivement les exportations améliore la croissance, l'emploi ou l'innovation. In fine, elle est source de retombées fiscales et peut s'avérer finalement pertinente d'un point de vue budgétaire. C'est ce calcul global, certes difficile à réaliser, qu'il faut effectuer.**

## B. UNE GESTION DES PROCÉDURES RÉMUNÉRATRICE

### RÉSULTAT NET CUMULÉ DES DIFFÉRENTES GARANTIES PUBLIQUES À L'EXPORT DE 2010 À 2019

(en millions d'euros)



Source : DG Trésor.

Les différentes garanties publiques à l'export présentent des résultats variables :

– l'assurance-prospection est structurellement déficitaire puisqu'elle prend la forme d'une avance financière qui n'est remboursée que partiellement au prorata des courants d'affaires générés. Elle a ainsi coûté au budget général de l'État 758 millions d'euros de 2010 à 2019 ;

– les garanties de caution et de préfinancement et l'assurance-change sont conçues pour être à l'équilibre. Un déficit modéré de 38 millions d'euros pour le risque exportateur et 18 millions d'euros pour l'assurance change est constaté sur la période 2010-2018 ;

– l'assurance-crédit est structurellement bénéficiaire depuis le début des années 2000 rattrapant les déficits cumulés à la fin du XX<sup>e</sup> siècle en effet. Ces résultats s'expliquent par :

- un faible taux d'indemnisation sur les prises en garantie depuis 2000 ;
- un rythme élevé de récupérations auprès des débiteurs publics (sur des sinistres des années 1990) lié à aux restructurations des dettes souveraines dans les années 1980-1990 dans le cadre du Club de Paris, permettant un flux annuel entrant de 300 à 500 millions d'euros.

**L'assurance-crédit a ainsi enregistré des résultats nets positifs cumulés de 6,86 milliards d'euros entre 2010 à 2020, écrasant ainsi les pertes mineures des autres procédures. Ces résultats sont très significatifs** même si les surplus liés aux récupérations des dettes souveraines ont vocation à diminuer progressivement les prochaines années, hors prise en compte du moratoire sur le service de la dette décidé dans le cadre du Club de Paris à l'été dernier.

L'assurance-crédit à l'export représente une recette budgétaire non négligeable pour l'État, ce dont on peut se réjouir. Le rapporteur rappelle seulement que les règles de l'OCDE obligent à maintenir un équilibre et non un excédent sur les procédures de soutien à long terme. **La question doit donc se poser du réinvestissement de ces gains pour l'export.** C'est ce qui avait été envisagé pour 2020 : pour la première fois, une partie des bénéfices de l'assurance-crédit devait servir à financer le déficit de l'assurance-prospection, dans une logique de réinvestissement des bénéfices pour le soutien à l'export. Formellement, cela ne changeait rien *a priori* à l'investissement réel de l'État mais témoignait d'une nouvelle approche à laquelle le rapporteur souscrit.

La question se pose pour le rapporteur : **les procédures publiques de soutien à l'export doivent-elles être source de revenus pour l'État ? Ce questionnement n'est malheureusement plus d'actualité : les résultats des garanties pourraient être durablement déficitaires en raison de la nouvelle crise sanitaire.** Mais à terme, la question devra être reposée.

### III. DES PROGRÈS À POURSUIVRE

Le rapporteur en vient maintenant aux principales recommandations : une meilleure communication auprès des PME, un assouplissement des procédures et la relance de produits prometteurs (la GPS et le Pass Export).

#### A. MIEUX INFORMER LES PME

Le rapporteur l'a constaté à plusieurs reprises : les dispositifs financiers de soutien à l'export, notamment public, sont plus naturellement pensés et adaptés pour les grands comptes. À l'exception de l'assurance-prospection, les TPE-PME ont longtemps été peu concernées par les procédures de Bpi AE. C'est d'ailleurs tout le sens du transfert des garanties publiques à l'export de la COFACE à Bpi Assurance AE : rapprocher le financement export des PME, grâce au réseau d'agences de Bpi sur les territoires et sa capacité de communication.

Matthias Fekl, membre du comité exécutif de la CPME en charge des affaires internationales, l'indiquait au cours d'une audition : Bpifrance a beaucoup fait ces dernières années pour se rapprocher des PME, alors que sa pente naturelle est de cibler les ETI bien installées dans le paysage économique. Un mouvement a été enclenché : il faut maintenant l'amplifier.

## 1. Se rapprocher encore et toujours des territoires

Pour de nombreuses PME, qu'il s'agisse de l'export ou non, Bpifrance dispose d'une panoplie de financements et de garanties export très étoffée, dont le rapporteur a pu donner un aperçu (voir *supra*). Si elle a le mérite d'apporter des réponses à des besoins divers, il est difficile pour les entreprises de s'y retrouver. Un effort de lisibilité est donc encore à réaliser. Le rapporteur reprend ici l'expression de Pedro Novo, directeur exécutif en charge de l'export chez Bpifrance : il s'agit de « faire tomber la couture » pour que les PME ne soient pas noyées sous les offres mais puissent accéder rapidement à la procédure qui correspondra parfaitement à leurs besoins. Une relation de proximité doit donc être nouée avec les entreprises.

Le rapporteur note que le nombre de conseillers internationaux de Bpifrance est faible : son département, l'Ardèche, était couvert jusqu'à peu pour les questions d'export par un délégué régional basé à Grenoble. Dans ces conditions, la capacité pour Bpifrance à identifier et chercher les entreprises du département pour les inciter à exporter ou les soutenir dans leur démarche d'internationalisation est limitée.

**Ces efforts pour se rapprocher des territoires doivent être encouragés et il salue la présence depuis peu d'un conseiller international basé à Valence pour les départements de la Drôme et de l'Ardèche, même si cet effort est certainement encore insuffisant au vu de la densité et de la diversité du tissu de TPE et PME dans ces territoires dynamiques.**

## 2. S'appuyer davantage sur les différents réseaux et relais d'information

Aujourd'hui encore, de trop nombreuses entreprises méconnaissent les outils de Bpifrance. La direction générale du Trésor admet qu'il faille « faciliter l'accès aux informations et renforcer les actions à visée informative auprès de la communauté export ». Le rapporteur souligne la nécessité pour Bpifrance de se rapprocher davantage **des relais d'information que sont les banques, les experts-comptables, les organisations professionnelles mais également les réseaux consulaires.**

Les banques devraient être, avec les entreprises, considérées comme une cible prioritaire. Or, elles ont peu recours aux outils qui leur sont destinés. Dans certaines régions, le groupe Crédit Agricole, dont l'activité de sa filiale CACIB à l'export est très significative, signale par exemple une **absence de formations ou de présentations par Bpifrance auprès des commerciaux/experts de la banque**, ce qui n'est pas le cas dans d'autres, où les conseillers de Bpi organisent des réunions mensuelles de présentation des produits. Les webinaires et sessions de formation approfondies laissant la place aux échanges pour permettre une appropriation des produits et des procédures, souvent considérés comme complexes par les chargés d'affaires en banque, doivent donc être renforcés. La création de communautés régionales des banques à l'international animées par Bpi va dans le bon sens. Réciproquement, le rapporteur invite les acteurs bancaires à mieux animer leurs réseaux et renforcer la connaissance des produits de soutien à l'export proposés par Bpifrance.

Au-delà des banques, d'autres acteurs pourraient être davantage sollicités. C'est le cas des **experts-comptables** dont la proximité avec les entrepreneurs est à souligner. Si au sein de la TFE, Business France est déjà étroitement lié à Bpifrance – les conseillers internationaux de Business France détectent en amont les besoins de financement et de couverture des entreprises pour les orienter vers les conseillers de Bpifrance – **la relation avec les CCI est encore à parfaire, alors que les chambres sont au plus près des acteurs de terrain**. La DGT souhaite également que les campagnes d'information et de formation soient davantage ciblées vers les fédérations professionnelles.

**Recommandation** : multiplier les actions de communication et de formation auprès des relais d'informations et des acteurs de l'export (banques, experts-comptables, chambres consulaires).

## B. UNE DÉBUREAUCRATISATION DES PROCÉDURES

L'ensemble des acteurs privés le réclament et les pouvoirs publics le reconnaissent : souplesse, simplicité et lisibilité dans l'instruction comme dans le suivi de l'exécution des contrats doivent être les maîtres mots des dispositifs financiers publics.

### 1. La simplification des procédures et le desserrement des critères

Pour de nombreuses entreprises et certaines banques, **les procédures de Bpi AE sont encore trop complexes, l'instruction et le suivi trop lourds**.

Plusieurs exemples de lourdeur ont été transmis au rapporteur concernant aussi bien l'instruction des dossiers (nombreuses pièces exigées) que le suivi des garanties (reporting rigide) : la garantie de préfinancement nécessite par exemple un processus d'instruction lourd et de nombreux aller et retours entre les banques privées et Bpifrance. Le suivi est lui-même anxiogène : en cas de décalage des flux de trésorerie du contrat export même minimes, l'information de Bpifrance est impérative sous peine de perdre la garantie. Un autre exemple peut être donné : l'obligation pour une entreprise de transmettre les trois derniers bilans d'une filiale à l'étranger pour mettre en place une simple garantie de 10 000 euros sur une lettre de crédit.

La DGT rétorque quant à elle que la prise en garantie de dossiers nécessite une instruction préalable assez poussée afin d'identifier les risques financiers, politiques et de conformité sur les dossiers pour lesquels la garantie de l'État est engagée. Un certain nombre de documents sont demandés par Bpi AE aux assurés, la DG Trésor soulignant particulièrement les **diligences de conformité**, découlant d'obligations légales, pouvant s'avérer assez lourdes et retarder les délais d'instruction pour une géographie **souvent lointaine et complexe du point de vue des vérifications à accomplir**. Elle fait également remarquer la réduction du délai d'instruction des procédures depuis leur transfert à Bpi AE grâce à la mise en place **d'indicateurs de performance sur le nombre de jours pour le traitement des dossiers, intégrés dans le calcul de la marge variable de Bpifrance AE**.

**Selon la DGT, les taux d’octroi des garanties publiques ne sont pas plus élevés à l’étranger qu’en France, ce que le rapporteur souhaiterait davantage expertiser.** Les critères d’éligibilité aux procédures financières sont souvent strictement définis là où les autres agences de crédit semblent laisser plus de cas à l’appréciation au cas par cas. Pour toutes ces raisons et même s’il entend les remarques légitimes de l’administration, le rapporteur estime qu’il est possible de poursuivre la simplification des processus.

**Recommandation :** rendre plus lisible les procédures financières, simplifier et réduire les démarches administratives.

## 2. Déléguer certaines procédures

Une délégation au secteur bancaire des procédures de garanties qui s’adressent directement à elles, à savoir les garanties de préfinancement et de caution, doit pouvoir être envisagée. Elle est souhaitée par les banques privées et envisagée par la DGT. Les banques pourraient ainsi attribuer elles-mêmes les garanties de caution en respectant un certain nombre de critères et règles sous la supervision de Bpi AE.

La DGT y travaille indiquant qu’un pilotage financier fin serait nécessaire pour que l’impact d’une telle délégation sur les finances publiques soit maîtrisé, alors même que les banques demandent l’assurance de l’État principalement pour les dossiers les plus risqués.

**Recommandation :** déléguer la gestion de l’assurance-caution et des garanties de préfinancement au réseau bancaire privé.

## C. UN CONSERVATISME ASSUMÉ PAR LA DGT À REVOIR

Pour la plupart des acteurs, Bpifrance est largement compétitive face aux autres grandes agences de crédit export « sur le papier » : des procédures nombreuses, des niveaux de couverture et de tarifs relativement comparables, *etc.*

Mais en même temps, la France adopte une position souvent « conservatrice », en termes de financement export avec un objectif d’impact minimum sur le budget de l’État et de respect strict des règles de l’OCDE plutôt qu’incitatif. Les nouveaux dispositifs créés en 2018 (Pass export, GPS) allaient dans le bon sens, mais leur portée a malheureusement été réduite.



## **1. Sortir de la logique d'une analyse « contrat d'affaire par contrat d'affaire » au profit d'un accompagnement stratégique des entreprises**

De nombreux acteurs soulèvent une gestion des garanties publiques à l'export « contrat par contrat », à chaque fois individuelle et circonstanciée nécessitant des déclarations détaillées de part française opération par opération, à l'inverse de ce qui peut avoir lieu dans d'autres pays européens qui privilégient un accompagnement « par enveloppe » et de long terme. Cela peut entraîner une **répétition de démarches administratives pour des entreprises ayant une activité fréquente à l'export ou certains blocages pour des opérations qui, considérées individuellement, ne remplissent pas tous les critères là où une vision plus large permettrait de rendre compte de son caractère stratégique pour les intérêts français et l'export.**

C'était notamment l'intérêt du « Pass export » lancé en 2018 suite aux annonces du Premier ministre pour la refonte du système public de soutien à l'export. Ce dispositif qui dure 3 ans est pensé comme un « contrat de confiance » entre l'État et l'entreprise qui en bénéficie. Le Pass export destiné aux grosses PME et ETI industrielles permet de flexibiliser et de simplifier les démarches des entreprises, en « moyennisant » l'exigence de part française sur leurs contrats en échange d'engagements économiques sociaux ou environnementaux. Un allègement des démarches est ainsi opéré en remplaçant le contrôle *a priori* par une analyse globale de l'intérêt de l'entreprise pour l'économie française.

**Le résultat pour le rapporteur est insuffisamment satisfaisant : 10 entreprises seulement ont pu en bénéficier depuis 2018, malgré une légère accélération en 2019 stoppée par la crise sanitaire. La DGT assume en faire un dispositif restrictif « sur-mesure » tout en admettant, paradoxalement, qu'il faille renforcer la communication autour du dispositif. Il paraît au contraire nécessaire qu'un tel dispositif devienne central dans la stratégie française pour l'export. Il serait regrettable de réduire la portée d'un tel dispositif incitatif.**

**Recommandation :** élargir le nombre d'entreprises éligibles au Pass Export en assouplissant les critères d'éligibilité (part française et engagements spécifiques sociaux et environnementaux).

## **2. La garantie des projets stratégiques (GPS) : un décollage raté symbole d'une frilosité très française**

Il est logique que les garanties publiques à l'export servent en premier lieu aux contrats export de biens fabriqués sur le territoire national. De nombreuses agences de crédit export ont cependant développé des produits permettant de financer des projets d'entreprises nationales sans obligation de part nationale. Certains projets sont d'utilité nationale. Leur contribution au renforcement de l'export peut être indirecte et se matérialiser à moyen terme. Par ailleurs, les chaînes de valeur sont de plus en plus fragmentées, le seuil de part nationale peut rapidement être trop élevé pour certains produits.

### La GPS

**la GPS est une garantie dont la spécificité est de ne pas être conditionnée à un contrat d'export et au seuil de 20 % de part nationale dans le contrat assuré, comme c'est le cas dans le cas pour l'assurance-crédit traditionnelle.**

Bpifrance peut alors apporter ses garanties à des projets qui « valorisent la contribution de l'entreprise à l'intérêt national pour la France » :

- sécurité nationale et approvisionnement ;
- risque économique pour un secteur ou une filière économique nationale ;
- générer un avantage compétitif pour le pays ;
- développer l'activité des entreprises françaises ;
- pénétration d'un marché sectoriel ou géographique à fort potentiel de croissance.

Ainsi le projet (contrat commercial, prêt bancaire ou prêt d'entreprise) d'une entreprise française ou de sa filiale est couvert pour des risques de type politique, commercial ou catastrophique pour une quotité de 80 %.

La France a lancé son propre produit en 2018 pour répondre à l'époque à un besoin bien identifié et s'aligner ainsi sur les autres grandes agences de crédit export. **Le résultat est extrêmement décevant : pourtant attendue par les entreprises, aucune GPS n'a pour l'instant été signée, symbole de ces procédures séduisantes « sur étagère » mais inopérables dans les faits.** La DGT rétorque que plusieurs accords de principe ont été actés. La concrétisation de ces GPS dépendrait de l'avancée des projets menés par les entreprises.

**Sans connaissance précise des dossiers et demandes adressées à Bpi Assurance Export, il est difficile d'exprimer un jugement tranché. Néanmoins, plusieurs points pourraient expliquer ce phénomène :**

- une exigence de part française maintenue ;
- une liste de critères d'octroi rigides sans possibilité d'adaptation ;
- un niveau de quotité garantie inférieur à ce que proposeraient d'autres agences de crédit export européennes.

Il est donc urgent de relancer la GPS qui pourrait être un outil clé de soutien compétitif à des filières stratégiques post-crise notamment dans le domaine des projets durables (ex : énergies renouvelables).

**Recommandation :** relancer la GPS en faisant de la procédure un véritable outil délié particulièrement favorable aux projets durables et supprimer les critères d'octroi pour proposer une analyse au cas par cas.

### **3. Les avantages du « plan climat pour les financements export » à prolonger**

Au-delà de la GPS, le rapporteur note l'existence de nombreux avantages accordés aux projets durables dans le cadre du « Plan climat pour les financements export » qui vont dans le bon sens et lui paraissent bien plus pertinents que les malus imposés aux industries exportatrices polluantes : élargissement des dépenses éligibles pour l'assurance-prospection, augmentation des quotités garanties, assouplissement des exigences de part française. Des marges de manœuvre existent pour aller encore plus loin.

### **4. Assumer une plus grande délégation : le rôle de Bpi AE à réaffirmer**

La tutelle exercée par la DG Trésor sur Bpi AE concernant les garanties publiques à l'export semble importante (nombreux reporting, gestion directe des dossiers, *etc.*) Il paraît logique que pour les gros contrats atteignant des montants très significatifs et/ou incluant une dimension politique non négligeable (contrats militaires), la tutelle ait un rôle important particulier à jouer.

Pour le reste, une plus grande confiance doit être accordée à l'opérateur dans l'appréciation des critères, l'instruction des dossiers et le suivi des contrats. Le rapporteur comprend que c'est en donnant davantage de souplesse à Bpi AE que les lourdeurs, rigidités et complexités des procédures pourraient être limitées au profit et de l'attractivité des procédures publiques.

## **IV. ZOOM SUR LES DISPOSITIFS DE RÉASSURANCE PUBLIQUE DE COURT TERME CAP FRANCEEXPORT ET CAP FRANCEEXPORT +**

Dans le cadre de la crise sanitaire, un dispositif de réassurance-crédit publique de court terme a été créé pour l'export, à l'instar de ce qui avait été fait à la fin des années 2000. Ces dispositifs dits Cap Franceexport (garantie complémentaire) et Cap Franceexport + (garantie intégrale) ont été confiés à Bpi AE.

### **A. UN DÉSENGAGEMENT SIGNIFICATIF DES ASSUREURS-CRÉDIT DÈS MARS 2020**

La crise sanitaire a profondément ébranlé les échanges internationaux. Dans ce contexte de crise économique, les entreprises exportatrices françaises ont été rapidement confrontées à une réduction de leur couverture de risques voire parfois à un retrait pur et simple de la garantie pour certaines filières (automobile, transport, distribution) ou certaines zones géographiques (Afrique, Turquie, Argentine, Inde).

**Les assureurs-crédit récuse la notion de « défaillance » du marché privé. En la matière, il faut admettre des pratiques différentes : une analyse des risques ajustée à la situation pour apporter une réponse individualisée aux entreprises (résiliation ligne à ligne) a pu être déployée alors que dans d'autres cas, une politique plus « brutale » de retrait automatique et moins différencié**

**en fonction des secteurs**, des zones géographiques et des probabilités de défaut des entreprises clientes concernées, est observée. L'activité d'assurance-crédit affiche un biais « procyclique » affirmé : les entreprises confrontées à une baisse de la demande et à une crise économique généralisée peuvent se voir retirer très rapidement les couvertures d'assurance-crédit sur les contrats en cours alors que c'est précisément le moment où elles en ont le plus besoin.

#### ENCOURS BRUTS GARANTIS SUR LES OPÉRATIONS RÉALISÉES EN DEHORS DU TERRITOIRE NATIONAL PAR LES ASSURÉS SITUÉS EN FRANCE

(en milliards d'euros)

déc-19	mars-20	juin-20	sept-20	déc-20
115,25	109,29	100,14	96,86	94,06

Source : Banque de France.

La baisse des encours d'assurance-crédit à l'export atteint 13 % entre décembre 2019 et juin 2020. Il est difficile de distinguer précisément, la baisse des encours liée à une baisse de couverture de la part des assureurs-crédit de celle liée à la baisse d'activité, le recul de l'activité commerciale ayant conduit les entreprises à « rendre les limites » (baisser le niveau de chiffre d'affaires maximal déclaré).

Il était crucial que l'État réagisse rapidement à ce qui pouvait constituer un risque majeur pour les entreprises exportatrices françaises : une interruption brutale de leur activité à l'export ou un maintien très risqué d'une activité export sans couverture en cas d'impayé et de défaillance de leur client.

#### **B. LA MISE EN ŒUVRE DES DISPOSITIFS DE RÉASSURANCE PUBLIQUE DE COURT-TERME**

Normalement réservée aux contrats à destination de pays risqués (contexte macro-économique et/ou politique dégradé), la LFR 3 du 25 avril 2020 a permis d'étendre le dispositif de réassurance public de court terme à la totalité des pays, tout en augmentant le plafond d'encours d'assurance-crédit de 2 milliards à 5 milliards d'euros. Le dispositif a pu être rapidement activé avec la participation des cinq principaux assureurs crédit-privé (Coface, Euler Hermes, Atradius, Groupama, AXA), en s'appuyant sur le précédent dispositif Cap Export lancé à la fin des années 2000. Le dispositif est composé de deux procédures :

– la garantie Cap Franceexport (garantie « complémentaire ») dans le cas où l'assureur-crédit privé souhaite se désengager partiellement d'une opération. L'État peut réassurer jusqu'au double de la garantie dite « primaire » qui est la garantie émise par l'assureur-crédit privé et ainsi assurer jusqu'à 2/3 tiers des risques de l'opération. En cas de sinistre, la garantie complémentaire de l'État n'intervient que lorsque la garantie primaire a été « épuisée » ;

– la garantie Cap + Francexport (garantie « intégrale ») dans le cas où l'assureur-crédit privé souhaite se désengager totalement d'une opération. L'État peut alors réassurer intégralement l'assureur-privé, à l'exception d'une part résiduelle minimale qui reste à la charge des assureurs-crédit privés (5 %).

### **1. Cap Francexport et Cap Francexport + : deux dispositifs rapidement lancés mais trop coûteux pour les entreprises**

Il a fallu environ un mois pour mettre en place les deux garanties de couverture complémentaire et intégrale (Cap Francexport), ce qui paraît relativement court compte tenu des délais incompressibles de négociation entre l'ensemble des parties prenantes.

**Par rapport à la version de 2009, le dispositif lancé en avril 2020 présentait des améliorations substantielles :** éligibilité des entreprises au chiffre d'affaires inférieur à 1,5 milliard d'euros, éligibilité des sociétés d'affacturage, élargissement à tous les pays ouverts à l'assurance-crédit moyen-terme, élargissement de la liste des assureurs-crédit participants, hausse du niveau du plafond d'encours maximal, possibilité de consulter un autre assureur-crédit en cas de refus de ce dernier, *etc.*

**Malgré tout, le dispositif a continué à présenter certaines limites avec un périmètre d'application incomplet :**

- un plafond d'indemnisation limité à 3 millions d'euros ;
- l'absence de prise en compte des contrats individuels présentant un montant unitaire relativement élevé (single risk) ;
- des conditions restrictives pour les couvertures complémentaires (existence minimale de deux ans pour l'acheteur) ;
- et surtout un niveau de primes trop élevé pour les entreprises.

#### **TAUX DES PRIMES APPLIQUÉES À L'ENCOURS MAXIMUM MENSUEL (90 JOURS) D'AVRIL À DÉCEMBRE 2020**

<b>Catégories OCDE (risques pays)</b>	<b>Cap Francexport</b>	<b>Cap Francexport +</b>
<b>Catégorie OCDE 0</b>	0,5	0,875
<b>Catégorie OCDE 1 à 4</b>	0,584	0,968
<b>Catégories OCDE 5 et 6</b>	0,707	1,105
<b>Catégorie OCDE 7</b>	0,958	1,383

Source : DG Trésor.

Il faut souligner que pour l'entreprise, **les primes du dispositif public s'ajoutent au montant des primes payées à l'assureur-crédit privé (« garantie primaire ») qui n'ont pas baissé malgré la réduction de la couverture proposée.** Dans le modèle de l'assurance-crédit, le montant de la prime payée à l'assureur-crédit est calculé en fonction d'un chiffre d'affaires plafond annoncé par l'entreprise et non du montant des limites effectivement accordées. **Si la couverture est ajustée à la baisse ou à la hausse en fonction de l'évolution du risque, le montant de primes payées n'évolue pas nécessairement dans le même sens.**

Cette réalité renvoie au modèle économique de l'assurance-crédit où l'objet garanti est par définition mouvant, contrairement à celui de la plupart des assurances dommages qui portent sur un objet défini à l'avance : l'assurance-crédit ne porte pas sur une opération particulière mais sur l'ensemble du courant d'affaires de l'assuré, ce qui nécessite un ajustement permanent de l'évaluation du risque. **En temps de crise, les entrepreneurs sont confrontés à une forme de double peine : maintien d'un niveau des primes jugé élevé et baisse de la couverture.**

**Il était donc crucial que le dispositif de réassurance publique de court terme présente un niveau de primes attractif pour pouvoir être supporté par les entreprises. Ce n'est pas le choix qui a été fait en avril 2020. À rebours du « quoiqu'il en coûte » présidentiel, le ministère de l'économie et des finances a souhaité déployer un dispositif autofinancé, ce qui exigeait un niveau de primes trop élevé pour pouvoir être massivement utilisé par les entreprises sur l'ensemble de leurs opérations d'export. Même si le droit européen oblige à adopter une tarification supérieure à celle du marché, le rapporteur estime que l'équilibre financier de la procédure a primé alors qu'une action contracyclique forte est attendue en temps de crise.**

**Au 31 décembre 2020, le montant des encours garantis par les deux dispositifs atteignait 305 millions d'euros, soit un montant très éloigné du plafond autorisé par la LFR 3 de 5 milliards d'euros pour un total de 630 entreprises bénéficiaires de la garantie complémentaire et 693 entreprises bénéficiant de la garantie intégrale.**

## **2. Le dispositif Cap Relais : un outil plus pertinent en temps de crise**

Au regard de la faible montée en puissance des dispositifs de réassurance ligne à ligne, l'État **a décidé de mettre en place un mécanisme de réassurance de portefeuille, CAP Relais, couvrant le stock d'encours des assureurs-crédit** pour l'activité domestique et d'export en contrepartie d'une obligation du maintien du niveau global d'encours, tel que constaté au lancement du dispositif le 1<sup>er</sup> juin 2020. D'abord opéré pour l'assurance-crédit domestique, le dispositif a été élargi à l'export début septembre 2021 avec rétroactivité (les factures à partir 15 mars étant couvertes par le dispositif). **Le rapporteur regrette le délai de plus de cinq mois entre le déclenchement de la crise sanitaire et le déploiement du dispositif** même si les acteurs s'accordent à dire qu'un tel mécanisme inédit de partage des pertes et des risques entre l'État et les assureurs-privés ne pouvait faire l'économie d'une élaboration conjointe discutée nécessitant un temps de négociation incompressible

Là où le dispositif de réassurance publique ligne à ligne Cap Francexport devait nécessiter une renégociation au cas par cas *via* des avenants, **le dispositif CAP Relais s’est révélé indolore pour les entreprises, sans coût supplémentaire ni démarche administrative**. Cap Relais constitue une forme de « nationalisation des pertes et des gains ». Le schéma de réassurance en quote-part négocié entre l’État qui souhaitait minimiser ses pertes et les assureurs-crédit qui souhaitaient se défaire du risque : une répartition proportionnelle des pertes (indemnisation en cas de sinistre) et des gains (primes et recouvrement) à 75 % pour la Caisse centrale de réassurance et 25 % pour les assureurs-crédit.

Le plafond de prise en charge par le réassureur public, défini par la LFR 3, est équivalent à cinq fois le montant des primes cédées par les assureurs-crédit pour éviter un emballement coûteux pour les finances publiques. La gestion opérationnelle (encaissement des primes, gestion des sinistres et recouvrement) reste à la charge de l’assureur qui est rémunéré par une commission égale à 35 % du montant des primes, la CCR se concentrant sur le contrôle du respect des obligations contractuelles des assureurs. En contrepartie de la couverture CAP Relais, les assureurs devaient maintenir le niveau global de leurs encours et les encours ligne à ligne selon un échéancier : les risques les plus dégradés pouvant être réduits plus rapidement que les risques les moins bien notés.

C’est cette simplicité et l’absence de coût pour les entreprises qui expliquent le succès du dispositif. Le dispositif pourrait s’avérer *in fine* peu coûteux. Au printemps 2020, les prévisions étaient pessimistes : certains assureurs estimaient que cette crise serait 2,5 fois plus intense que celle de 2008, ce qui aurait abouti à un ratio sinistre sur primes de 250 %. En réalité, le ratio serait sensiblement moindre que ce qui était craint (autour de 10 %), qu’on explique par les soutiens massifs apportés aux entreprises en France et dans le monde. Ce très faible niveau de sinistralité pourrait d’ailleurs se maintenir en 2021 même s’il convient de rester prudent.

#### BILAN DU DISPOSITIF CAP RELAIS AU 31/12/2020

(en millions d’euros)

Assureur-crédit	Primes	Indemnisations	Récupérations
Euler Hermes	98,4	3,7	0,2
Coface	66,5	10,4	0,4
Atradius	39,2	4,3	0,2
Groupama	16,2	0,2	0
Axa	9,3	0,2	0
<b>TOTAL</b>	<b>229,6</b>	<b>18,8</b>	<b>0,8</b>

Source : Caisse centrale de réassurance.

Constatant ce manque à gagner, les assureurs-crédit ont souhaité fortement limiter le dispositif Cap Relais et n'ont accepté de le renouveler pour 6 mois au 1<sup>er</sup> janvier 2021 qu'en inversant le partage des risques et des gains : les assureurs-crédit privés conservant dorénavant 80 % des primes et prenant en charge 80 % des indemnisations contre 20 % pour le réassureur public. Cela permet une transition en douceur avec les dispositifs Cap Francexport appelés à prendre le relais.

**Le rapporteur tient à exprimer sa vigilance : si les défaillances en France et dans le monde ont pour l'instant été repoussées, le dispositif devrait être réactivé si la vague de faillites tant redoutée se matérialisait.**

**3. Une modification des paramètres de Cap Francexport mise en œuvre à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021 qui doit permettre une montée en puissance du dispositif en remplacement de Cap Relais dont l'extinction est prévue au 31 juin**

Au regard de son relatif échec, le dispositif de réassurance publique Cap Francexport, appelé à monter en puissance après l'extinction de Cap Relais, a été amélioré au 1<sup>er</sup> janvier 2020 :

– les conditions d'éligibilité ont été assouplies (ouverture aux grandes entreprises, suppression de la condition de 2 ans d'existence de l'acheteur, application aux contrats d'assurance portant sur un risque unique, *etc.*) ;

– les plafonds de couverture sont rehaussés ;

– les niveaux des primes publiques ont été revus à la baisse.

Le rapporteur espère que le niveau des primes publiques permettra aux entreprises de recourir beaucoup plus massivement au dispositif. Il n'y a rien de pire pour une entreprise que d'exporter sans être couvert : **le rapporteur rappelle qu'en France, 20 % des faillites sont dues à des factures impayées.**



## EXAMEN EN COMMISSION

*Lors de sa réunion de 15 heures, le jeudi 3 juin 2021, la commission des finances, réunie en commission d'évaluation des politiques publiques, a entendu M. Fabrice Brun, rapporteur spécial, sur les crédits de la mission Économie : commerce extérieur.*

*[La vidéo](#) de cette réunion est disponible sur le portail dédié de l'Assemblée nationale. Le compte rendu sera prochainement lisible en ligne.*

\*

\* \*



## PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LE RAPPORTEUR SPÉCIAL

### Table ronde des représentants d'entreprises :

– MEDEF international \* : M. Philippe Gautier, délégué général, Mme Stéphanie Tison, directrice adjointe du pôle économie, M. Antoine Portelli, chargé de mission senior à la direction des affaires publiques

– Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME) \* : M. Matthias Fekl, vice-président chargé des Affaires internationales, et Mme Béatrice Brisson, directrice des affaires européennes et internationales

– Conseillers du commerce extérieur (CCE) \* : M. Alain Bentéjac, président, et M. Emmanuel Montanié, directeur général

### Table ronde assureurs-crédits privés :

– COFACE : M. Antonio Marchitelli, directeur général France et Europe de l'Ouest

– Euler Hermes : M. Éric Lenoir, président, et Mme Alice de Brem, M. Hubert Leman, Mme Anne-Sophie L'Huillier et Mme Frédérique Vernerey Alliaume, membres du comité exécutif

– Atradius : M. Yves Poinot, directeur général

**Crédit Agricole** \* : M. Xavier Musca, directeur général délégué, M. André Gazal, responsable du financement des exportations à CACIB (Crédit Agricole Corporate and Investment Bank), M. Jean-Luc Estrade, chargé des partenariats (dont ceux avec Bpifrance et Business France) au sein du Pôle d'Accompagnement à l'International de CACIB, M. Alban Aucoin, directeur des affaires publiques du groupe Crédit Agricole

**Caisse centrale de réassurance (CCR)** : M. Pierre Blayau, président, M. Bertrand Labilloy, directeur général

**Bpifrance** \* : M. Pedro Novo, directeur exécutif en charge de l'export

**Direction générale de la mondialisation, de la culture, de l'enseignement et du développement international** : Mme Hélène Dantoine, directrice de la diplomatie économique, et M. Martin Juillard, directeur adjoint de la diplomatie économique

**CCI France** \* : M. Pierre Goguet, président, et M. Philippe Bagot, directeur, responsable du pôle International

**Business France** : M. Christophe Lecourtier, directeur général

**Direction générale du Trésor** : M. Gabriel Cumenge, sous-directeur Financement international des entreprises

### **Déplacement en Ardèche les 11 et 12 mars 2021**

– **Medef Drôme-Ardèche \*** : M. Patrick Gonnin, président et, M. Franck Liotier, directeur général

– **CPME Ardèche** : M. Christophe Rey, président CPME Ardèche \*, M. François Turcas, président CPME Auvergne Rhône-Alpes \* et, M. Cyril Amprino, secrétaire général

– **Team France Export** : M. Jean-Paul Poulet, président de la CCI Ardèche, M. Luc Villaret, directeur et, M. Marc Cagnard, directeur international Team France Export CCI AURA

– **Vignerons Ardéchois** : M. François Guigon, président, M. Philippe Dry, directeur, M. Valentin Pellegrinelli, directeur Export et, M. Jérôme Volle, vice-président

– **Domaine viticole de la Selve** : M. Benoit Chazalon, viticulteur

– **Entreprise Payen** : M. Bernard De Buhren, directeur général

– **Bpifrance \*** : Mme Emilie Vidal, déléguée territoriale BPI France Valence et, M. Antony Morgand, délégué international

*\* Ces représentants d'intérêts ont procédé à leur inscription sur le registre de la Haute Autorité pour la transparence de la vie publique.*