



NICOLE BRICQ  
MINISTÈRE DU COMMERCE EXTERIEUR

Paris, le 22 mai 2013

**Intervention de Madame Nicole Bricq**

**Ministre du Commerce extérieur**

\*

**Lancement de bpifrance export**

Monsieur le Ministre,  
Madame et Messieurs les Directeurs,  
Madame et Messieurs,

Je souhaite, après l'intervention plus générale de Pierre Moscovici, insister sur plusieurs messages importants :

**1/ Il y avait urgence à intervenir.**

Le déficit de la balance commerciale a atteint, vous le savez, un niveau record en 2011 (74 milliards) ; la part de marché de la France est passée de 6,2% en 1990 à 3,6% aujourd'hui !

Il fallait intervenir pour nos grandes entreprises.

Seul le prononcé fait foi 1

Dans une économie mondialisée, notre pays doit soutenir ses champions nationaux. Ceux-ci, souvent avec l'appui de la puissance publique, ont su gagner de nouveaux marchés et trouver des relais de croissance hors de nos frontières.

Nous avons, avec les dispositifs votés dans le cadre de la dernière Loi de Finances rectificative, su répondre présents.

Il fallait surtout mieux soutenir nos PME et nos ETI.

Les PME et ETI ce sont 57% de nos exportations.

L'enjeu principal est de faire grandir à l'international les PME à fort potentiel et les ETI. Il s'agit aussi de leur donner les moyens de pérenniser leur présence. Chaque année 30.000 entreprises démarrent l'export ; c'est à peu près le même nombre qui s'arrête. Seulement un tiers de primo-exportateurs demeurent plus d'un an à l'export.

## **2/ Quel constat lors de mes déplacements à l'international ?**

Le Commerce Extérieur de la France dépend, évidemment, d'abord de notre compétitivité et du talent de nos entreprises. Il repose aussi, pour partie, sur notre politique d'accompagnement de ces entreprises.

Les besoins des entreprises diffèrent selon leur taille : d'une manière générale, les PME expriment de forts besoins de financement pour leur prospection et leur fonds de roulement quand les besoins des ETI sont plus liés à la couverture des risques associés à l'exécution des opérations d'exportations (risque de change, risque client).

Le rapport de l'IGF que nous avons sollicité avec Pierre Moscovici, Ministre de l'Economie et des Finances, montre que ces besoins sont globalement couverts par les différents dispositifs existants. Néanmoins, il met en avant des éléments essentiels à améliorer :

- les partenaires COFACE, UBIFRANCE, auparavant OSEO, ne travaillent pas ensemble, avec pour résultat de créer de la confusion dans les entreprises. Dans certains cas, leurs offres sont même très clairement concurrentes ;

- les entreprises soulignent la nécessité de simplifier les procédures et d'améliorer la lisibilité de l'offre. Il s'agit là de la principale attente des PME et ETI consultées par l'IGF (plusieurs centaines !) ; elles expriment leurs grandes difficultés à dégager des ressources pour identifier, remplir et suivre les dossiers de demandes. 40% des entreprises jugent le dispositif peu ou pas du tout lisible.

**C/ c'est pour répondre à ces attentes, que nous mettons en œuvre cette démocratisation des financements export au bénéfice des PME et ETI**

i) Cette réforme vise à apporter des solutions concrètes aux entreprises à l'ensemble des stades de leur développement, à savoir « prospecter ses marchés », « financer son développement international », « sécuriser son contrat export » ; « assurer son investissement à l'étranger ». Le catalogue commun montre que, pour chacun de ces besoins, il existe désormais une offre claire à destination des entreprises.

ii) Cette réforme prend en compte les principaux besoins des entreprises :

- ainsi, le financement de la prospection sera désormais exclusivement confié à la COFACE à travers l'Assurance prospection ;

- le besoin en fonds de roulement des PME et ETI exportatrices sera l'objet du « prêt de développement international » distribué par BPI France qui est aujourd'hui créé ;

- les garanties de la COFACE continueront à assurer les contrats exports. En 2012, c'est plus de 12 Mds€ de garantie qui ont été octroyés, soit près du double de la période d'avant crise, afin de soutenir nos entreprises à l'international ;

- enfin, j'ai initié un mécanisme pour les fonds propres des entreprises, par le biais par le biais d'un appel à projet « label Export » doté de 150M€ au titre de FSI France Investissement 2020.

iii) cette réforme, enfin, vise à fédérer l'ensemble des acteurs autour du projet BPI France. Quand nous avons entamé notre réflexion, les personnes consultées nous indiquaient que nous ne pourrions rien faire car les différents intervenants impliqués entretenaient des relations parfois conflictuelles... Or, je le constate, nous avons réussi à créer un label bpifrance export qui témoigne d'une unité dans les produits distribués par les acteurs (bpifrance, UBIFRANCE, Coface), et à mettre en place un catalogue commun. Enfin, et c'est certainement le plus important, nous sommes convenus de disposer au sein des Directions régionales de bpifrance non seulement des chargés d'affaires internationaux UBIFRANCE (ils seront 23 en 2013, 40 en 2014) mais aussi des développeurs COFACE.

#### **D) J'ai souhaité voir bpifrance doté d'un volet international significatif dès l'été dernier.**

Grâce à la présence de ces chargés d'affaires internationaux UBIFRANCE et des développeurs COFACE, bpifrance développera, dans son volet export, à la fois une offre de service financiers (comme toute banque) et une offre d'accompagnement à l'international. Cette approche « financement/accompagnement » est particulièrement pertinente.

Nous créons ainsi une synergie entre les offres bpifrance, UBIFRANCE et Coface afin de permettre aux entreprises françaises de trouver au sein des directions régionales de bpifrance une offre globale, intégrée et lisible. Il s'agira de répondre aux demandes des entreprises mais, plus encore, d'aller à leur rencontre.

Bien entendu, les régions auront également un rôle très important à jouer pour continuer à accompagner au mieux les entreprises à l'international. Ce matin, j'ai rencontré les Présidents de Région pour rappeler ce rôle et convenir avec eux de la mise en œuvre des Plans Régionaux d'Internationalisation des Entreprises qu'ils ont en charge.

Il est impératif d'assurer un lien avec les relais traditionnels des produits financiers : les CCI, qui sont souvent le premier contact avec les entreprises souhaitant s'informer, et les banques commerciales.

Seul le prononcé fait foi 4

C'est dans ce cadre que je pilote une mission d'évaluation sur l'internationalisation de l'économie française. Un prochain comité de pilotage se tiendra ce jeudi. Le constat des est clair : il convient de mieux coordonner les acteurs pour le bénéfice des entreprises françaises qui se portent à l'international.

\*\*\*

**C'est probablement dans l'aide à l'exploration de nouveaux marchés, pour les entreprises qui exportent déjà, que se trouve le levier le plus efficace du soutien à l'export.** Le Gouvernement s'est fixé des objectifs clairs, avec un accompagnement personnalisé et dans la durée de 1000 PME de croissance et ETI. Parallèlement, j'ai défini une stratégie avec des priorités d'actions : 47 pays et 4 familles prioritaires : « mieux se soigner », « mieux se nourrir », « mieux vivre en ville », « mieux communiquer ». Avec ce label bpifrance export et ce nouveau volet de la réforme des financements exports, nous disposons désormais des outils nécessaires pour accompagner nos entreprises sur ces priorités.

Contact presse :

Cabinet Nicole BRICQ :

Perrine DUGLET : 01 53 18 46 89 – [perrine.duglet@cabinets.finances.gouv.fr](mailto:perrine.duglet@cabinets.finances.gouv.fr)