

**Intervention d'Anne-Marie IDRAC,
Secrétaire d'Etat chargée du Commerce extérieur
devant les Conseillers du Commerce Extérieur de la France
en ouverture des Etats généraux du Commerce Extérieur
le jeudi 22 mai 2008**

**Monsieur le Président, cher Bruno,
Mesdames et Messieurs les Conseillers du Commerce Extérieur de la
France,
Mesdames, Messieurs,**

**Merci de m'avoir conviée à cet évènement majeur qui démontre
l'ampleur et le dynamisme des Conseillers du Commerce extérieur de la
France.**

**Il est particulièrement bienvenu dans le contexte de réformes en
profondeur et de réaffirmation des ambitions françaises engagé par le
Président de la République, Nicolas Sarkozy. Ce n'est pas par hasard
qu'il a souhaité, en regrettant ne pouvoir être des vôtres, vous faire
passer un message d'encouragements.**

**Le Président est persuadé, et je suis persuadée, que le commerce
extérieur doit prendre sa part de ce nouvel élan national ; je sais que
vous voulez y prendre toute votre part car à l'image de tous les Français
de l'étranger, vous incarnez la France tournée vers l'avenir, ouverte,
audacieuse et qui a su prendre des risques !**

**Comme le disait le Premier Ministre à Davos, il y a quelques mois - j'y
étais - « *France is back* », c'est cela dont vous voulez témoigner aussi,
par l'ampleur de cette manifestation, par la qualité des travaux qui l'ont**

précédée, et je n'en doute pas le dynamisme renouvelé sur lequel vous conclurez demain votre manifestation.

Depuis mon arrivée, il y a un peu plus de deux mois, j'ai pu constater tout l'intérêt de cette institution originale, ou pour mieux dire encore ce réseau original, que sont les Conseillers du commerce extérieur : une vraie force de frappe !

A l'étranger, en rencontrant vos sections, ce que j'essaie de faire à chacun de mes déplacements, je bénéficie d'un éclairage toujours bien informé sur votre pays de résidence.

De même, en région, comme je le constate lors de mes déplacements, vous apportez le regard de ceux qui savent comment marchent les affaires du monde, vous êtes porteurs d'oxygène dans cette société française, qui a tant besoin d'ouvrir son regard sur l'international !

J'ai aussi personnellement lu avec beaucoup d'intérêt, entre autres, l'excellent rapport de la Commission PME *"Comment améliorer les performances des PME françaises à l'international ?"*, ainsi que votre récent travail sur la compétitivité des entreprises françaises ; ce dernier apporte des arguments de plus pour convaincre de la nécessité des réformes de notre économie, de notre fiscalité, de notre marché du travail, telles que nous les avons engagées depuis un an, et entendons bien les poursuivre avec détermination.

L'indispensable internationalisation de notre économie, ses succès et ses difficultés, dont beaucoup sont culturelles, méritent de vrais débats publics. Je me réjouis que les Conseillers du Commerce extérieur y contribuent, avec la légitimité de leur expérience d'entreprises, cela nous aide à donner du sens aux réformes.

Tout ce que vous ferez pour améliorer encore l'ouverture, les performances de votre réseau, vous pouvez compter sur moi pour le valoriser.

I/ En 1^{er} point de mon propos, je voudrais partager avec vous une vision large des enjeux. J'ai le sentiment que le dynamisme à l'international de l'économie française ne se retrouve que partiellement dans nos chiffres de commerce extérieur stricto sensu.

Ce qui est en jeu, c'est l'internationalisation de notre économie : bien-sûr l'import et l'export, mais aussi les investissements étrangers en France, les investissements français à l'étranger, les partenariats industriels et la formation des hommes, la maîtrise des ressources et des réseaux, la promotion des marques, bref un **COMMERCE EXTERIEUR DE NOUVELLE GENERATION** dans le monde du XXI^e siècle. Il ne s'agit pas seulement des échanges de marchandises, je pense aussi à la vente à l'export de services.

Ma conviction comme la vôtre est que la France a tout à gagner à l'ouverture internationale, que nous pouvons gagner quelque chose comme **UN DEMI-POINT DE CROISSANCE** en nous insérant encore davantage dans la mondialisation ; ma conviction, également exprimée par Bruno Durieux, est que la bataille pour le niveau de vie se gagnera largement dans une conception à la fois plus ouverte et plus offensive de nos intérêts.

L'enjeu est considérable : ce qui est en jeu, c'est la poursuite de l'appréciation de notre niveau de vie ; il ne s'élèvera plus seulement en faisant tourner l'économie domestique sur elle-même : ça c'était vrai hier.

Aujourd'hui comme tous les pays développés, nous devons IMPORTER DE LA CROISSANCE. Beaucoup de pays émergents auront encore cette année des taux de croissance supérieurs à 5 ou 10 % et ce, malgré les incertitudes qui pèsent sur l'économie mondiale.

Pour autant, je ne suis pas naïve, en ce moment où se jouent les négociations à l'Organisation mondiale du Commerce. Je le dis aujourd'hui avec force : la France tient à la réciprocité des engagements des uns et des autres dans l'intérêt de la croissance mondiale des échanges, pour tous les acteurs. Et, aujourd'hui, il nous semble que cet intérêt mutuel global n'a pas encore été trouvé. La France étudie les nouvelles propositions de l'OMC et fera connaître ses positions dans les prochains jours.

Au niveau européen, la PFUE sera marqué par des progrès dans la loyauté des échanges, une dynamique d'accords d'ouverture des échanges et la prise en compte d'enjeux nouveaux comme ceux qui lient commerce et environnement.

II/ J'en viens maintenant au Commerce Extérieur proprement dit.

Vous le savez, nos chiffres de commerce extérieur ne sont pas satisfaisants. Chacun connaît le creusement de notre déficit commercial (40 Mds€ en 2007). Malgré un premier trimestre 2008 satisfaisant, les tendances ne sont pas très bonnes, même si chacun sait qu'il faut les apprécier en période longue.

Ce solde n'est pas nécessairement le plus important car il dépend de facteurs extérieurs, bien sûr : le prix du pétrole, dont la facture représente près de 50 milliards d'euros. Quant aux importations de biens de consommation courante, elles reflètent largement l'état de la consommation et du pouvoir d'achat domestique..., ce qui n'est

évidemment pas négatif ! En outre, comme me l'a dit le patronat allemand, les importations peuvent contribuer à la compétitivité de l'économie et donc au dynamisme des exportations. Je note aussi que certains de nos voisins connaissent des déficits commerciaux d'une toute autre ampleur que la France : l'Espagne ou le Royaume-Uni, sans parler des Etats-Unis !

Ce qui m'intéresse donc prioritairement, ce sont les exportations, qui reflètent l'évolution de la compétitivité et du dynamisme de notre pays. La baisse de notre part de marché mondiale est évidemment préoccupante : 4 % aujourd'hui, contre près de 6% dans les années 80. Mais encore faut-il affiner ce constat car cela résulte pour partie de la globalisation, en clair de la montée en puissance des pays émergents, dont la Chine.

Le plus préoccupant, et ce sur quoi nous devons à mon sens concentrer notre attention, c'est la comparaison de nos parts de marché avec celles de nos compétiteurs industrialisés et notamment européens qui, comme l'écrivait Bruno Durieux récemment dans *Les Echos*, sont nos vrais concurrents. Les chiffres sont significatifs : au cours des 10 dernières années, l'Allemagne a consolidé ses parts de marché mondiales, sa part globale passant en dix ans de 9,3 % à 9,7 %. Dans le même temps, l'Italie a perdu 0,7 point et la France, 1,3 point.

Votre première table ronde fera l'état des lieux et je resterai bien volontiers pour vous écouter.

Je sais que certains voient le verre à moitié plein : ils ont raison de souligner les succès remarquables de nos exportateurs et investisseurs à l'étranger. Grâce à eux la France est le 4^{ème} exportateur mondial, le 3^{ème} investisseur à l'étranger. Ne boudons pas notre fierté !

Certains voient le verre à moitié vide : ceux-là ont raison de relever que ces acteurs et investisseurs ne sont pas assez nombreux et que la concurrence est de plus en plus rude. Je leur dis « ne mégotons pas notre énergie pour prendre exemple sur les meilleurs ! »

Moi je dis « bravo » aux joueurs français de l'international. Et à ceux qui ne sont pas encore tout à fait dans ce jeu là : « Ayez confiance en vous. »

De mes échanges avec plusieurs économistes, notamment ceux du Conseil d'Analyse Economique que je connais bien, je retire plusieurs enseignements :

D'abord, nos faiblesses en matière de commerce extérieur renvoient à des spécificités du tissu des entreprises françaises. Nous n'avons pas assez d'entreprises exportatrices (le nombre diminue même depuis 6 ans), ces entreprises sont souvent trop petites et n'exportent pas de manière régulière. On touche là à du structurel, qui renvoie encore une fois aux efforts du gouvernement pour améliorer globalement la compétitivité de l'économie française, et notamment la capacité pour nos entreprises de dégager les marges nécessaires pour se lancer à l'international.

Deuxième idée : l'innovation est un facteur-clé de notre compétitivité, et donc de nos exportations. Aujourd'hui, on le voit nettement dans les statistiques, une entreprise innovante à plus de chances d'exporter qu'une entreprise qui ne l'est pas. Il faut investir dans l'économie de la connaissance, miser sur le capital humain, développer les technologies de demain et les intégrer dans notre offre industrielle afin de garder une longueur d'avance, ceci dans l'esprit, d'ailleurs, de la stratégie européenne dite de Lisbonne.

Alors que faire pour chercher la croissance et l'amélioration du niveau de vie sur les marchés internationaux ?

Il faut SE RETROUSSER LES MANCHES et je souhaite que vos Etats généraux marquent un tournant pour relever ce défi collectif.

1 – La bataille de l'export se gagne d'abord en France par les actions que nous menons pour faire grossir nos entreprises et stimuler l'innovation.

Plusieurs chantiers sont engagés pour faire grossir les PME et les aider ainsi à aborder l'international : la loi de modernisation de l'économie que Christine Lagarde présentera prochainement au Parlement permettra notamment de simplifier les démarches administratives de création d'entreprises, de réduire les délais de paiement inter-entreprises et de limiter les conséquences des dépassements de certains seuils sociaux. Dans le même sens, le projet de *Small Business Act* européen, poussé par la France, et qu'elle défendra au cours de sa présidence de l'Union Européenne, prévoit d'améliorer le financement des PME et de faciliter leur accès des PME aux marchés publics.

Deuxième axe : stimuler les investissements en R&D de nos entreprises. La simplification et le triplement du crédit impôt-recherche en font l'un des systèmes les plus puissants en Europe. L'ampleur de ce dispositif n'est pas assez connu, il s'agit pourtant à mon sens de l'une des réformes les plus profondes menées par Nicolas Sarkozy, profonde par son efficacité pour les entreprises qui commencent à y avoir recours - je l'avais noté dans ma précédente mission à la tête de la SNCF – et par ce qu'elle signifie de choix structurants pour l'avenir de

notre économie. Je suis aussi frappée de voir l'impact des pôles de compétitivité : les PME qui y participent ont d'emblée comme "terrain de jeu" le monde, et se lancent dans des accords de partenariat internationaux, dont j'ai pu déjà constater l'impact.

Plus d'innovation, cela signifie pour le commerce extérieur, augmenter la valeur unitaire de nos exportations, en visant le haut de gamme, sachant encore une fois que la compétition est d'abord avec les autres pays industrialisés.

Evidemment, cette stratégie n'a de sens que si la propriété intellectuelle - les brevets, les marques, les droits d'auteur, - est protégée. C'est pour cette raison que j'ai souhaité faire de la lutte contre la contrefaçon, l'une de mes priorités, à la fois pour la présidence française de l'Union européenne et dans mes contacts bilatéraux.

2 – Ensuite, moderniser notre dispositif de soutien à l'export.

Les résultats de la modernisation en profondeur de notre économie sont de l'ordre du quinquennat ; on ne peut se contenter du statu quo. Je souhaite faire repartir à la hausse le nombre d'entreprises exportatrices. L'objectif pour les 5 prochaines années est d'au moins 10 000 entreprises exportatrices de plus. J'ai fixé cet objectif avec mon tempérament : réalisme et ambition. Cela suppose que notre dispositif de soutien à l'export change de braquet.

Sous réserve des propositions que vous me ferez, il me semble que nous avons aujourd'hui un dispositif de soutien aux exportations complet. Les défauts de ce dispositif – et votre enquête était sur ce

point particulièrement éclairante - c'est à la fois d'être mal connu, un peu foisonnant et insuffisamment utilisé.

A la lecture de cette enquête, la feuille de route qui en résulte est claire. Le message que je passe à tous les acteurs est donc : Faites simple et passez à une logique industrielle !

- J'ai noté avec intérêt dans votre enquête que les Conseillers du commerce extérieur expriment une opinion favorable sur les missions économiques et sur Ubifrance, malgré sa création relativement récente.

En cette période de réforme de l'administration - ou *Révision générale des Politiques Publiques* – RGPP -, menée sous l'impulsion du Président de la République, il est satisfaisant d'entendre les clients du service public exprimer leur considération pour son professionnalisme.

Mes diverses expériences personnelles de l'action publique me permettent d'affirmer que la réforme d'Ubifrance qui a été engagée est exemplaire.

Notre ambition est de nous doter d'une agence de promotion à l'exportation "à la pointe", suivant les pratiques de nos voisins italiens ou britanniques en particulier.

Emmener encore plus d'entreprises à l'international, améliorer notre présence sur les salons, à l'instar de ce que font nos concurrents, et développer les VIE, visera à réduire les coûts de structure, pour consacrer l'essentiel des efforts budgétaires aux actions d'accompagnement des PME sur les marchés prioritaires, ciblés en termes de produits ou en termes géographiques telles seront les priorités du projet d'entreprise ambitieux et pragmatique auquel

travaille le directeur général d'Ubifrance, Christophe Lecourtier. Notre mission est de vendre la compétitivité française, soyons nous-mêmes compétitifs ! C'est ce que j'ai dit avec confiance aux salariés d'Ubifrance lors de mes premières rencontres avec eux (comme aux agents de l'AFII pour ce qui les concerne sous l'autorité de Philippe Favre).

- Nous voulons aussi travailler main dans la main avec le réseau des chambres de commerce et d'industrie. L'idée maîtresse est d'utiliser au mieux les atouts compétitifs de chacun des acteurs. J'ai accepté bien volontiers d'être la "marraine" en quelque sorte, de l'accord de partenariat conclu le 23 avril dernier entre Ubifrance, sous l'égide de la DGTPE, l'ACFCI et l'Union des chambres de commerce françaises à l'étranger et qui doit être décliné localement dans chaque région et dans chaque pays, en fonction des spécificités locales et avec pragmatisme.

Je serai très attentive à ce que ce bel accord-cadre – qui se fixe des objectifs très ambitieux – ne reste pas au stade de la déclaration d'intention. A l'étranger, je suis sûre que vous pourrez apporter aussi votre expérience à l'objectif de bonne utilisation des forces de l'équipe de France, certainement de manière différenciée selon les lieux.

- C'est dans le même esprit que j'ai demandé à la COFACE d' "industrialiser" les méthodes de l'assurance prospection, comme elle l'a fait pour ses activités privées. C'est pourquoi j'attends beaucoup des accords de la Coface avec OSEO et avec les banques. L'enjeu aujourd'hui me semble en effet moins de créer de nouveaux mécanismes que de faire connaître notre dispositif et les mesures de modernisation adoptées récemment. Je serai néanmoins intéressée par les propositions de simplification de l'assurance-prospection que doit me transmettre prochainement la Coface.

- Enfin, les acteurs privés ont leur rôle à jouer dans cette bataille de l'export. Je tiens à exprimer à nouveau le message que j'ai transmis aux représentants de l'OSCI, l'Organisation des opérateurs spécialisés du commerce international, lors de notre rencontre il y a 15 jours : il y a du travail pour tout le monde ! Le seul critère qui compte est le professionnalisme et la satisfaction des clients, c'est-à-dire les entreprises exportatrices.

3 – le soutien des grands contrats à l'international est une priorité nationale.

Il faut s'appuyer sur nos atouts comparatifs : or vous le savez, nos très grandes entreprises assurent aujourd'hui une large part des exportations françaises. Sur les 100 000 entreprises qui exportent chaque année, les 1 000 premières réalisent plus des deux tiers de nos exportations. Les grands groupes français sont très bien placés à l'international ; et ce depuis les années 80 et 90. Leur « terrain de jeu » n'est plus seulement l'Europe, qui est désormais un marché domestique, c'est le monde entier.

Ces entreprises, dont j'ai rencontré beaucoup des dirigeants ces deux derniers mois, signent aux quatre coins de la planète des grands contrats qui leur permettront d'assurer leur développement, tant interne qu'externe, et de conforter leur position de leaders mondiaux dans des secteurs phares et d'avenir. Je pense à l'énergie pétrolière et nucléaire notamment, en plein renouveau, à l'aéronautique, au BTP, aux équipements de transports, au traitement de l'eau, ... mais aussi à l'agro-alimentaire ou encore la pharmacie.

L'appui des pouvoirs publics est particulièrement important pour répondre au *boom* des grands projets d'infrastructures dans les pays émergents, en Asie et dans les pays producteurs de pétrole. En 2007, presque 40 Mds d'euros de « grands contrats » ont ainsi été signés dans les pays émergents par des entreprises françaises [recensement effectué par les Missions Economiques] : c'est un record historique, dans lequel le Président de la République lui-même s'est fortement impliqué. Cela représente quelque 10% de nos exportations en quelques dizaines de contrats !

Et toutes les entreprises françaises, notamment les sous-traitants de ces entreprises, bénéficient de ces contrats gagnés. Un grand contrat, c'est parfois un an de plan de charge d'une usine en Région sur 3 ou 5 ans !!

Il est aussi très important que l'Etat soit en parfait "ordre de bataille" pour aider les entreprises dans les grands contrats, y compris en anticipation amont. J'ai formulé des propositions en ce sens au Président de la République et au Premier Ministre, en me fondant sur la réflexion qu'a menée, à la demande du Président de la République, un grand connaisseur du sujet, François David.

4 – La réussite à l'international de nos grands groupes doit aussi profiter à nos PME.

Au cours de mes entretiens avec des chefs d'entreprise français, j'ai noté de nombreuses initiatives à propos du « portage ».

J'ai donc demandé à Henri LACHMANN, Président de Schneider Electric de faire le point avec ses collègues chefs d'entreprise des pratiques existantes et des moyens opérationnels de progresser, dans une optique gagnante.

C'est aussi l'une des ambitions sur lesquelles, vous, Conseillers du commerce extérieur, pouvez le plus apporter à la mobilisation de la Maison France, en accueillant les nouveaux venus, en leur facilitant la tâche et en leur donnant confiance.

5 – Enfin, je veux faciliter la vie des exportateurs

Je suis frappée depuis mon arrivée par le fait que les entreprises demandent d'abord à l'Etat d'éviter de leur compliquer la tâche.

J'ai aussi pris connaissance du rapport qu'avait commandé à l'Inspection des Finances mon prédécesseur Hervé NOVELLI sur la simplification des procédures du commerce extérieur et qui a été rédigé par Bruno DURIEUX et plusieurs de ses collègues.

Je compte proposer au Premier Ministre que ce rapport soit examiné, en m'inspirant de la démarche qui a été adoptée il y a quelques années pour l'attractivité du territoire français, c'est-à-dire procéder à une méticuleuse étude d'impact pour vérifier que chaque procédure, chaque contrôle, est proportionné à l'objectif poursuivi et, à chaque fois, viser la simplification.

Je crois qu'en ces temps de réforme de l'Etat, l'objectif d'une administration moderne, "*client-oriented*", mérite d'être poursuivi.

Dans le même ordre d'idée, je souhaite accélérer la dématérialisation des procédures du commerce extérieur pour que la France ne rate pas le train du "zéro papier douanier", qui se développe à une vitesse

fulgurante notamment en Asie. J'ai eu l'occasion d'en parler avec le vice premier ministre de Hong Kong et j'espère avoir le temps la semaine prochaine de voir sur place ce système, à l'occasion de mon déplacement à Hong-Kong.

Avec Eric Woerth et Christine Lagarde, notre idée est de progresser sur la dématérialisation des procédures administratives requises pour une opération d'exportation, de manière à pouvoir dialoguer avec les plateformes électroniques qui se développent à l'étranger, notamment en Asie. Ce projet s'appuie sur les récents progrès très positifs que les Douanes ont réalisés en matière de dématérialisation. ~~De~~ initiative sera lancée en ce sens dans les prochains jours.

* * *

Mesdames et Messieurs,

Ma conclusion sera un encouragement et le témoignage de ma considération. Je voudrais vous demander, si vous le voulez bien, de vous engager encore davantage.

Sans anticiper sur vos travaux de demain et *a fortiori* sans vouloir en aucune manière les préempter, je voudrais vous dire à quel point je compte sur vous en tant que professionnels.

D'abord pour développer l'activité de vos entreprises, qui sont déjà dans le jeu mondial, pour continuer à apporter éclairages, alertes, et stimulation aux pouvoirs publics dans un fonctionnement en réseau. Et aussi pour être des acteurs d'entraide pour les nouveaux venus.

L'occasion de vos Etats Généraux pourrait être, entre autre, l'occasion de relancer vos contributions de terrain à cette priorité qu'est le nécessaire "changement de braquet" de la projection à l'extérieur, par l'élargissement du nombre de joueurs dans l'équipe de France.

Serait-il possible d'envisager avec vous une sorte de programme d'action, des partenariats, dans lequel nous conjuguerions nos efforts ? Faire la promotion du Volontariat international en entreprise – et la meilleure promotion, c'est d'employer des VIE. Accueillir des entreprises, faire du portage, accompagner les débutants. Voilà deux axes sur lesquels chacune de vos sections pourrait par exemple engager un programme, une initiative, selon ses moyens et les contextes locaux. En seriez-vous d'accord ?

Je voudrais faire mentir l'idée que les Français ne sont pas capables de "jouer groupés" à l'export et je suis persuadée que vous êtes les mieux à même de vous mobiliser en ce sens. Jouons groupés, jouons collectif !

Je suis convaincue que je peux espérer beaucoup de vos travaux.

Je vous remercie.