

# Gagner la bataille de l'exportation avec les PME

## Déclaration du groupe de la CFE-CGC

La France accuse encore un déficit croissant de sa balance commerciale et continue de perdre des parts de marché à l'exportation. Une telle situation reflète l'insuffisante compétitivité à l'exportation de la France. Une telle situation est aussi inquiétante pour la relance économique et la création d'emplois en France.

Pour remédier à cette situation, nous devons, tout d'abord, développer une culture entrepreneuriale des jeunes dès le collège et ensuite tout au long de leur parcours scolaire.

Nous devons également inciter les PME à aller encore plus à l'export, ce qui implique de sécuriser et d'accompagner les chefs d'entreprises françaises qui se lancent dans cette aventure, en détectant notamment les marchés porteurs et en facilitant le regroupement d'entreprises pour atteindre la taille critique.

Nous recommandons la poursuite des efforts accomplis pour faciliter l'accès au crédit bancaire, au marché financier et aux fonds de capital risque. Il convient ainsi de soutenir les entreprises exportatrices en renforçant les aides au développement d'activités à l'exportation pour les PME, notamment le crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale.

La France a beaucoup de PME, mais manque d'entreprises de taille intermédiaire, celles qui exportent, innovent et embauchent le plus et font le dynamisme économique d'un pays.

Les PME apparaissent comme étant le principal moteur du développement économique local. L'État doit afficher une politique volontariste par la promotion et le développement de l'industrie en s'appuyant sur les pôles de compétitivité. Les PME ont toute leur place dans ces pôles, y compris dans des grands projets structurants.

Il convient aussi de développer les réseaux locaux par une politique en faveur des systèmes productifs locaux qui concentrent sur un bassin d'emploi des PME et PMI d'une même filière organisées en réseaux pour mutualiser des fonctions diverses. Car il ne s'agit pas de juxtaposer des acteurs divers mais de les faire coopérer autour de stratégies clairement identifiées, sur un même marché, sur un même produit.

Mais il faut aussi favoriser la formation des dirigeants, tant on ne peut se lancer dans l'aventure de l'exportation sans avoir au moins suivi un cursus de formation à l'international.

Le partenariat d'entreprise doit aussi être plus soutenu. Ce partenariat d'entreprise, tant sur le plan de la participation financière que de la recherche de produits à développer, permet à des entreprises de s'établir sur de nouveaux marchés.

Le réseau des conseillers du commerce extérieur doit être conforté. Le rôle de ces conseillers auprès des entreprises est primordial.

Le volontariat international doit être une expérience professionnelle enrichissante pour les jeunes. De nombreux jeunes sortent chaque année des universités ou de grandes écoles avec des diplômes à l'international. Ils sont capables d'exercer des fonctions d'encadrement.

La transmission de l'entreprise est une occasion de croissance et non un frein au développement. La formation des dirigeants à la transmission doit être assurée, la fiscalité non pénalisante. Il ne faut pas oublier le dialogue social. C'est un levier du développement des entreprises dont la « taille humaine » peut constituer un laboratoire des bonnes pratiques en matière d'innovation sociale.

Enfin, il faut développer l'actionnariat salarié et investir dans la formation.

Le groupe de la CFE-CGC a voté l'avis.