

Gagner la bataille de l'exportation avec les PME

Déclaration du groupe de l'UNSA

Bien que la référence au tissu des PME soit courante, l'échantillon concerné reste assez flou sur beaucoup d'aspects comme la structure et la diversité des places occupées dans les chaînes de production ; le rapport de dépendance avec les grandes entreprises ; ou encore l'accès aux appels d'offre. Plus globalement, la (re)définition d'une politique industrielle, surtout en période crise, est incontournable, ce que l'avis mentionne utilement et même renforce par la référence aux deux rapports du Conseil d'analyse stratégique (CAE) de 2007 et 2011.

L'UNSA, de ce point de vue, regrette que certains aspects en aient été éludés dans l'avis, en particulier : la mise en cohérence des différents niveaux d'intervention - Europe, national et régional ; l'incitation à la cohésion des objectifs par un renforcement des coopérations (notamment européennes), ce qui implique une vision moins rigide de la concurrence.

Plus fondamentalement, les deux rapports sont extrêmement clairs : la politique allemande est ni tenable à moyen-long terme ni généralisable. Et pourtant, ils ne nient pas les faiblesses structurelles françaises et font des propositions qui eussent trouvé opportunément leur place dans l'avis, notamment, le souci d'équilibre entre marchés intérieurs et extérieurs ; entre coûts de la main d'œuvre et préservation d'un pouvoir d'achat conséquent (dont l'utilisation du levier fiscal direct et non la TVA). La nécessité de reprendre le dialogue sur ces questions aurait pu figurer dans les préconisations.

Nonobstant cette remarque, l'UNSA appuie donc l'argumentaire en faveur d'un effort supplémentaire pour identifier à la fois les marchés potentiels et définir des projets d'exportation. Il est notamment souhaitable de fournir aux PME une information stratégique sur des secteurs et des marchés porteurs, mais aussi une information réglementaire. Une politique plus efficace d'identification des entreprises et d'adaptation de leurs offres doit être renforcée notamment en proposant une offre globale plus adaptée aux marchés mondiaux et fondée sur des filières intégrées et structurées.

Par ailleurs, l'UNSA préconise d'installer une plus grande coordination des organismes d'appuis, notamment par un partage des compétences et des initiatives, et de consulter les organisations professionnelles avant toute opération collective de promotion. En outre, l'ajustement des outils aux besoins réels des PME doit se traduire par des appuis individuels. Enfin, l'UNSA partage la volonté de lister les compétences géographiques et sectorielles et d'améliorer leur visibilité.

Concernant les politiques initiées ces dernières années, l'UNSA soutient la politique de groupement en « promouvant, facilitant et sécurisant les projets d'association pour un objectif d'exportation ».

L'UNSA estime qu'une réappropriation des apports des travaux conduits tant dans notre institution que dans le cadre du Conseil d'analyse stratégique, serait particulièrement utile. Néanmoins, jugeant d'ores et déjà constructives les préconisations du présent avis, elle le votera.