

COMMUNIQUÉ

Les incitations au développement des capacités exportatrices des PME franciliennes dans le contexte de l'Union européenne

La diminution du chômage étant liée à l'augmentation de l'activité, toutes les mesures qui permettent d'augmenter l'activité peuvent être considérées comme favorables à l'emploi. Dans la note de l'INSEE d'octobre 1998, on constate que le taux de croissance pour 1998 (+ 3,1 %) est dû, pour une part non négligeable, à l'augmentation importante des exportations en 1997 (+ 12,5 %). Aussi, le CESR a-t-il estimé nécessaire d'accroître l'ouverture internationale, en particulier celles des PME franciliennes, au sein du Marché unique européen ou hors de l'Union européenne.

Le 10 décembre il a adopté le rapport et l'avis présentés sur ce thème par M. Jean-Michel Andrassian.

Beaucoup de PME franciliennes exportent, mais beaucoup plus encore pourraient le faire si l'on parvient à motiver les chefs d'entreprise et ce, notamment, en leur apportant les nouvelles compétences dont ils ont besoin pour réussir le challenge d'une internationalisation.

LES CONDITIONS À REMPLIR POUR EXPORTER

Le facteur humain et la volonté du chef d'entreprise sont indispensables pour mener une stratégie d'export. Le chef d'entreprise doit s'impliquer et, en même temps, évaluer les compétences dont il aura besoin grâce à un diagnostic export.

Le facteur technique, élément également primordial, montre qu'il est vain pour une PME de vouloir exporter si le produit qu'elle veut vendre n'est pas parmi les meilleurs sur le marché. Le rapport qualité/prix prime encore davantage à l'export. Mais ce facteur technique n'est pas suffisant si la technique commerciale n'est pas à la hauteur. Pour les PME franciliennes d'ailleurs, le problème commercial est primordial.

Enfin, **le financement** d'une démarche export est lourd pour une PME puisqu'il s'agit d'un financement immatériel.

Après avoir passé au crible les dispositifs d'incitation à l'exportation en Ile-de-France, les actions menées par tous les acteurs du soutien à l'export, les interventions du Conseil régional et les dispositifs franciliens de coordination, le CESR a étudié les dispositifs des autres régions et des pays européens voisins, afin d'être en mesure d'émettre des propositions efficaces.

La Région a développé toute une série de dispositifs d'appui à l'exportation portant tant sur l'aide au conseil à l'export (AREX-Conseil) que sur le soutien au recrutement d'un collaborateur export (AREX-emploi) ou encore destiné plus particulièrement aux entreprises artisanales. Elle a aussi organisé de nombreuses missions économiques afin d'aider des PME franciliennes à prospecter des marchés étrangers.

La multiplication des acteurs et le foisonnement des dispositifs rendent paradoxalement l'accès des PME à l'exportation plus difficile. Ce qui a conduit les principaux intervenants régionaux à tenter une mise en réseau de tout ce qui existe. Cela a débouché sur la charte régionale de l'exportation, le réseau REFLEX et la création de points-export et enfin, très récemment, sur la mise en place d'un comité régional de l'exportation (COREX).

Une seconde approche, partant d'une autre logique, apparaît davantage pertinente au regard des besoins et des attentes des PME franciliennes susceptibles d'exporter : l'approche par la demande, tendant à expertiser en amont leurs besoins et à mettre à leur service ce qui correspond exactement à leur attente.

LES PROPOSITIONS DU CESR

* Fort de ce constat le CESR propose d'organiser un centre régional d'accueil des PME qui permette d'orienter celles souhaitant engager un développement international vers les interlocuteurs les mieux adaptés à leurs besoins en matière d'exportation.

* Il demande notamment que les actions du comité régional d'exportation (COREX) soient renforcées et développées afin de permettre une coordination des comités départementaux existants et de favoriser une meilleure efficacité des actions de soutien à l'export menées en Ile-de-France.

Dans cette perspective, il souhaite une harmonisation pour les PME des critères d'éligibilité aux aides et appuis à l'exportation des différents intervenants.

* Il estime indispensable qu'un pré-diagnostic gratuit puisse être proposé à toute PME porteuse d'un projet à l'exportation dans l'esprit de ce qui a été initié avec l'opération "nouveaux exportateurs".

* Le CESR suggère par ailleurs, qu'une programmation pluriannuelle des appuis à l'exportation soit présentée dès que possible Il propose la définition de cibles d'entreprises auxquelles l'attribution d'une aide régionale à l'export serait conditionnée. La définition de ces cibles pourrait être réalisée grâce à des critères comme :

==> la part du volume des exportations dans le chiffre d'affaires ;

==> le type de production réalisée par les PME ;

==> l'appartenance à une zone d'activité localisée.

* Le CESR, constatant que les PME, qui cherchent à s'engager dans une démarche exportatrice sont souvent handicapées par la complexité des procédures demande que le Conseil régional favorise le développement de modules de formation.

* Le CESR est très favorable à tout dispositif utilisant le procédé des avances remboursables qui rend nécessaire un suivi de la manière dont l'aide a pu être utilisée et permet d'en mesurer l'efficacité.

* Le CESR demande que le volet consacré à l'exportation dans le Contrat de plan Etat-Région 2000-2006 soit renforcé.

* Le CESR demande, qu'à l'instar de la plupart des autres Conseils régionaux, le Conseil régional d'Ile-de-France soutienne financièrement les deux Euro-Info-Centres franciliens.