

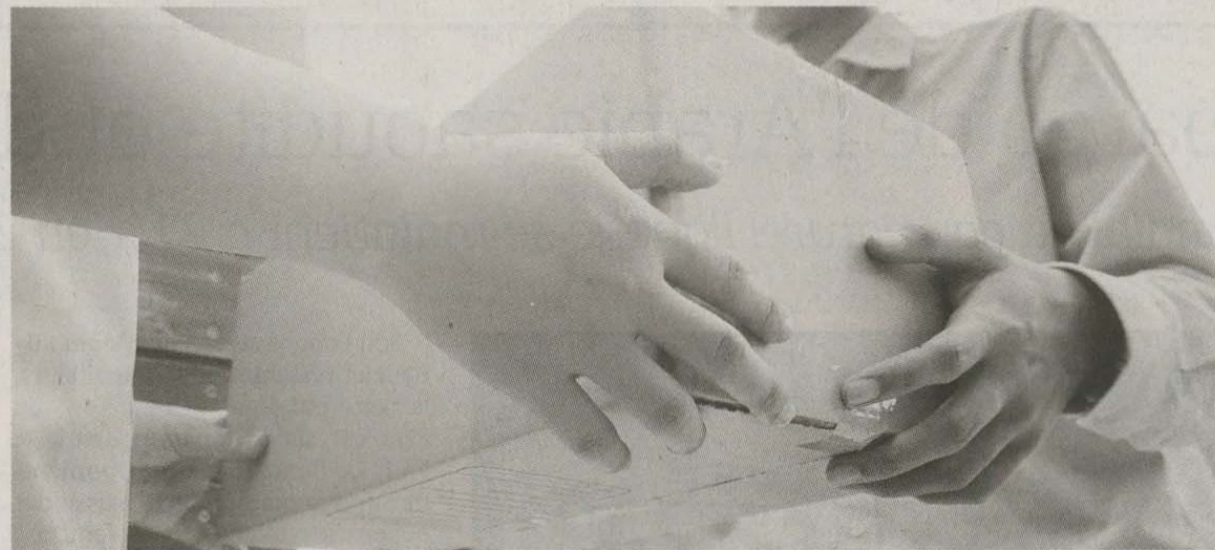
Les PME ne coopèrent pas assez pour exporter

La France gagnerait à s'inspirer des pays voisins, et notamment de l'Italie du Nord.

EXCLUSIF

EXPORT Les chiffres sont sans appel : 15 % des ETI (entreprises de taille intermédiaire) et PME françaises sont exportatrices, quand cette part grimpe à 51 % en Allemagne, 46 % en Espagne, 17 % en Grande-Bretagne et 12 % en Italie. Si ce constat n'est pas nouveau, une étude sur l'internationalisation des PME, que *Le Figaro* dévoile en exclusivité avant sa présentation ce mercredi à Bruxelles, donne plus de clés pour comprendre le retard français. Cette enquête commune a été menée par les banques et institutions nationales de développement de France (Bpifrance), d'Espagne (ICP), d'Italie (CDP), d'Allemagne (KWF) et du Royaume-Uni (British Business Bank).

L'étude souligne que nos voisins sont des champions car ils ont une vraie stratégie d'internationalisation. Ainsi, si l'Italie a moins de PME et ETI exportatrices que la France, la valeur de leurs ventes à l'étranger est supérieure. Et le solde commercial du pays est excédentaire. Les districts italiens du Nord fonctionnent sur le système de la chasse en meute : des PME en théorie concurrentes deviennent parte-



Selon les Douanes françaises, sur 100 entreprises exportatrices en 2004, il en restait dix en 2014.

naires. Elles envisagent l'international dans une attitude de coopération intelligente, qui leur permet de répondre à des offres à l'étranger plus importantes. Seules, elles n'auraient pas eu la taille suffisante pour concourir.

Les PME et ETI françaises sont en revanche beaucoup plus individualistes et opportunistes. Lorsqu'elles vont à l'international, c'est bien souvent parce qu'elles bénéficient d'un soutien public, sont emmenées par les régions, ou parce qu'elles ont un donneur d'ordre qui propose de les accompagner. Elles

y vont sans préparation stratégique et ne sont pas capables de rester. Selon les Douanes françaises, sur 100 entreprises exportatrices en 2004, il en restait dix en 2014.

Promouvoir le marché intra-européen

Parmi les obstacles à l'internationalisation cités par les PME des cinq pays, et particulièrement par les françaises, figure le manque de financement. Pourtant, il existe dans l'Hexagone une large gamme de prêts et d'assurances. Les PME et ETI tricolores ont donc une réel-

le méconnaissance des dispositifs existants. Le guichet unique, annoncé par le gouvernement fin février, devrait en cela les aider.

Les entreprises françaises soulignent aussi le manque de compétence des collaborateurs pour se lancer à l'international. Autre frein : leur difficulté à innover. « *Cela est regrettable, parce que l'innovation, justement, c'est un des bénéfices de l'exportation. On est un peu dans un cercle vicieux* », souligne Philippe Mutricy, directeur des études et de la prospection de Bpifrance.

L'étude démontre aussi que les PME et ETI en Europe sont déficitaires : elles importent 15 % de plus qu'elles n'exportent. Beaucoup sont des sous-traitants et fabriquent des produits semi-finis pour des grandes entreprises qui elles-mêmes exportent. Et ce sont ces grands groupes qui sont bénéficiaires.

Pour aider les PME et ETI à s'internationaliser, l'étude préconise de renforcer le rôle des banques publiques de développement, de mettre en place un portail unique européen et de promouvoir le marché intra-européen, soulignant que, pour une entreprise française, il est plus facile d'exporter en Italie qu'au Pérou. ■

CO. C.