



Premier ministre

*Service Communication*

Hôtel de Matignon, le 23 février 2018

**Discours de M. Edouard PHILIPPE, Premier ministre  
Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur**

**Roubaix, vendredi 23 février 2018**

*Seul le prononcé fait foi*

Mesdames et messieurs les ministres,  
Monsieur le président de la région des Hauts-de-France, cher Xavier,  
Monsieur le président du conseil départemental,  
Messieurs les maires,  
Mesdames et messieurs les élus,  
Monsieur le directeur,  
Mesdames et messieurs les chefs d'entreprises,  
Chers amis étudiants de l'EDHEC,

Deux mille six cent drachmes. C'est, paraît-il, le montant moyen d'un « prêt à la grosse aventure » en Grèce aux alentours du 4<sup>e</sup> siècle avant JC. Qu'est-ce qu'un « prêt à la grosse aventure » ? C'est un prêt qui permettait à un marchand d'acheter plus de marchandises dans le but de les échanger et de s'assurer contre le risque de naufrage. Démosthène, qui descendait d'une famille de marchands et qui a plaidé dans des litiges commerciaux, donne, je crois, un exemple précis des contrats qui encadraient ce type de prêts dans un de ses écrits.

Ce petit exemple permet d'illustrer deux choses. D'abord, trois mille ans après Démosthène, l'export reste une « grosse aventure ». Une aventure qui peut rapporter beaucoup, mais aussi coûter cher. Une aventure qu'on ne mène jamais seul et qui fait appel à des outils financiers. Seconde chose : au moment où l'humanité affûtait de nouvelles armes, on en créait d'autres, un peu plus pacifiques mais non moins sonnantes et trébuchantes. Je veux parler de la monnaie, du crédit, de la banque et de l'assurance. Les historiens le savent : l'histoire retient les grandes puissances militaires et les grandes puissances commerciales. Parfois, ces deux puissances se confondent. Parfois, elles s'affrontent. Dans les deux cas, elles font l'histoire.

Le commerce international est donc un élément de la puissance, de puissance économique et de puissance politique. C'est un indicateur, un baromètre. Du dynamisme d'une économie, de sa compétitivité. Mais aussi de son influence dans le monde. Un monde ouvert, dans lequel,

comme l'a rappelé le Président de la République, le commerce est un « bien commun mondial ». Un bien qu'il faut préserver. Préserver ensemble, avec tous les pays. On le sait : dès qu'un pays prend des décisions unilatérales en faveur de ses producteurs, il s'expose à des mesures de rétorsion. On sait aussi jusqu'où cette spirale peut conduire.

Cela fait donc quatorze ans. Quatorze ans que chaque année, chaque mois même, on constate un déficit de notre balance commerciale. Et pas petit, le déficit : on parle, pour 2017, de 63 milliards d'euros, soit le plus haut niveau jamais enregistré depuis 2012. Des milliards qui ne vont pas dans les comptes de nos entreprises, dans des investissements en France, dans des emplois et dans des impôts. Des milliards qui renforcent les positions d'autres acteurs. Ce déficit, on le commente. Beaucoup. Un peu trop peut-être. À force de commenter, on se désole. À force de se désoler, on en oublie de réagir. Je ne suis pas venu vous miner le moral. Je suis au contraire venu le gonfler. Parce que je vois au moins deux bonnes raisons d'espérer.

D'abord, ce déficit n'a pas toujours existé. Quand j'étais à votre place, - ce qui ne remonte pas à si loin - la balance commerciale française était excédentaire. Pas systématiquement mais assez régulièrement. Ça veut dire qu'à une époque récente, nous avons su être compétitifs à l'export. Que la détérioration de notre balance commerciale n'est pas inéluctable, et qu'il n'est pas trop tard pour redresser la barre.

C'est ma seconde raison d'espérer : nous avons décidé de nous attaquer au problème. De nous y attaquer franchement. De tous les côtés. De nous y attaquer avec vous, les étudiants. Avec les chefs d'entreprises qui m'entourent, parce que ce sont eux qui exportent, pas l'Etat. Avec les collectivités, parce que le développement international des entreprises locales relève de leurs compétences. Je le dis ici, dans les Hauts-de-France. La plus européenne des régions françaises. Une des plus jeunes et des plus dynamiques aussi. Et je suis à Roubaix. La ville qui, en 1911, a organisé sans l'aide de personne, l'exposition internationale du Nord de la France. Une exposition qui a attiré près de 2 500 exposants et des centaines de milliers de visiteurs autour de son industrie textile. Donc, ici, la promotion d'un savoir-faire à l'étranger, on sait ce que c'est. Et des collectivités qui s'engagent, qui innovent, on en a.

Vous étudiez dans une très bonne école : vous êtes donc de très bons élèves. Des élèves auxquels on ne fait pas un cours sur les « causes du déficit de la balance commerciale française ». Pas sûr non plus que je sois le meilleur professeur d'économie de la région. Je vais donc rester modeste et m'en tenir à une conviction.

Ma conviction, c'est que le déficit commercial français est le résultat d'un cumul de déficits français : déficit de compétitivité, déficit d'investissement, déficit de compétences, déficit de stratégie structurée par filières, déficit de vision, déficit d'accompagnement. J'ajouterais à cette liste, une cause plus culturelle, plus psychologique : exporter, c'est un métier, c'est un état d'esprit. Un métier qui s'apprend. Et qu'il faut donc enseigner. C'est le sens de ma présence dans une école de management aujourd'hui. En plus, j'ai cru comprendre que c'était assez à la mode en ce moment.

Je l'ai dit : le déficit commercial français repose sur un cumul de causes. À ce cumul de causes, nous devons répondre par un cumul de solutions. Ces solutions ne relèvent pas toutes du même niveau. J'en vois au moins trois :

Il y a d'abord tout ce que nous mettons en œuvre pour « réparer le pays » et restaurer sa compétitivité.

Cela n'aura échappé à personne : depuis neuf mois, nous avons lancé avec le président de la République et le Gouvernement, une série de transformations. Ces transformations sont très différentes les unes des autres. Mais elles ont aussi des points communs. D'abord, elles sont profondes. Ensuite, elles sont attendues. Et elles sont concomitantes.

Je ne vais pas les détailler ici. Je voudrais seulement en mentionner quelques-unes. Elles visent au fond à faire trois choses :

- D'abord, investir massivement dans la compétence, parce que la compétence, c'est la meilleure protection contre le chômage. C'est aussi un moyen pour nos entreprises de monter en gamme. C'est le sens de la refonte de l'apprentissage et de la future réforme de la formation professionnelle.
- Ensuite : bâtir une fiscalité favorable à l'investissement. Comment ? En ramenant le taux d'IS français qui est aujourd'hui de 33,3% au niveau de la moyenne européenne, soit 25%, d'ici la fin du quinquennat. En simplifiant et en baissant la fiscalité sur l'épargne pour l'orienter vers l'investissement en entreprises.
- Troisième objectif : créer un cadre favorable à l'embauche. En poursuivant la politique de baisse des charges sociales qui pèsent sur le travail. En adaptant le code du travail aux contraintes très particulières des TPE-PME.

Je m'arrête là. Ce que je veux vous faire comprendre, c'est que la première manière d'équilibrer notre balance commerciale, c'est de restaurer notre compétitivité.

Il faut aussi, comme nous le faisons dans le nouveau Conseil national de l'industrie, structurer nos filières industrielles, notamment en ce qui concerne leur positionnement de gamme. Bruno LE MAIRE présentera lundi le résultat de l'audit des filières industrielles. Nous nous attacherons en particulier à ce que chaque filière élabore sa stratégie à l'export. Donc, ça, ce sont des réponses qui bénéficient à tout le monde. Des réponses nationales.

Des réponses qu'il faut compléter à l'extérieur par une politique commerciale adaptée. Une politique que nous menons avec nos partenaires européens parce qu'il est plus facile de défendre nos positions quand on parle au nom de 500 millions de consommateurs. Cette politique consiste, comme nous l'avons fait dans le cadre du plan d'action sur le CETA, à réconcilier commerce et environnement. À faire en sorte que les accords commerciaux de l'UE soient beaucoup plus prescriptifs. Nous avons par exemple obtenu que l'accord commercial UE-Japon impose aux parties signataires de mettre en œuvre scrupuleusement l'Accord de Paris sur le climat. C'est une belle avancée et un puissant encouragement à poursuivre dans cette voie.

Voilà pour les actions macro-économiques. J'en viens maintenant aux outils qui concernent l'export et qui constituent le cœur de nos propos aujourd'hui.

Des outils pour accompagner les entreprises et à les financer, un peu les deux jambes d'une politique export.

Concernant tout d'abord l'accompagnement. Le constat est connu, en particulier des PME : trop d'acteurs agissent de manière parfois dispersée et souvent concurrente. On sait de quoi on a besoin : d'interlocuteurs uniques près de chez soi et à l'autre bout du monde, qui

accompagnent les chefs d'entreprise. Cette vision n'a rien de révolutionnaire. Ce qui le serait plus, ce serait de la mettre en œuvre. Les acteurs y sont prêts. L'Etat est prêt à les y aider. Alors, on va le faire.

Le Gouvernement a ainsi demandé à Christophe Lecourtier, le nouveau directeur général de Business France, à qui je réitère tout mon soutien et que je remercie pour son travail, de lui proposer une réforme en ce sens. Ses propositions répondent à une exigence : refonder l'organisation et les modalités de notre dispositif public pour le rendre plus lisible, plus simple et plus efficace. Et ce, en totale coopération avec les régions, qui, depuis la loi NOTRe, sont responsables de la stratégie d'internationalisation des entreprises de leur territoire, et en partenariat avec les CCI. Concrètement, d'ici quelques mois des guichets uniques verront le jour dans chaque région française. Ces guichets associeront aux collaborateurs des C.C.I. ceux de Business France. L'idée, vous l'aurez comprise, est d'associer des expertises différentes et complémentaires : connaissances des territoires d'un côté ; connaissance des filières et des marchés étrangers de l'autre. Les associer pour offrir aux entreprises des conseils de proximité. La création de ces guichets s'accompagnera de la mise en commun de toutes les informations, par l'intermédiaire d'un système d'information partagé et par la création d'une plateforme digitale de solutions. Compte tenu de son caractère innovant et des gains de productivité que ce système de partage d'informations permettra de générer, l'Etat examinera favorablement la demande de son financement par le Fonds de transformation de l'action publique à hauteur d'une dizaine de millions d'euros.

Je l'ai dit : ce déploiement s'effectuera sous l'autorité stratégique des régions. Des projets pilotes de cette Team France à l'export sont déjà en cours de réalisation en Normandie et en Provence-Alpes-Côte-D'azur. Conséquence logique : nous veillerons à renforcer la place des régions dans la gouvernance du Business France de manière à ce qu'elles soient représentées à la hauteur de leur participation à cette politique. Je fais confiance à Jean-Yves LE DRIAN et Jean-Baptiste LEMOYNE pour approfondir le dialogue qu'ils ont noué avec les régions.

La même logique d'interlocuteur unique prévaudra à l'étranger, ce qui implique de mieux se répartir les rôles. Ainsi, dans les pays où le marché du soutien aux exportateurs français est mûr et où d'autres acteurs sont prêts à prendre le relais, Business France concèdera son activité à des structures privées capables de fournir des services de même qualité. L'idée est de permettre à Business France de se redéployer et de concentrer ses efforts en France ou sur des marchés plus complexes. Je pense par exemple à l'Afrique. Nous conduirons une première expérimentation en ce sens dans huit pays.

Alors, bien sûr, dans certains cas, se présenter groupés et défendre une offre intégrée devant des autorités locales, peut avoir du sens. C'est le principe du pack ou de la cordée. C'est le but des comités stratégiques de filières et de leurs groupes export. Ils présenteront dans quelques mois leurs conclusions sur leur stratégie internationale. Et ils seront accompagnés, quand c'est nécessaire, par des « ambassadeurs » dédiés à l'étranger, des « fédérateurs » de familles prioritaires. Je pense à l'offre hospitalière, à la ville durable, à l'agroalimentaire et aux industries culturelles. Je profite de l'occasion pour les remercier chaleureusement de leur contribution.

La seconde jambe, je l'ai dit, ce sont les financements et les garanties.

Exporter, c'est prendre un risque. Un risque d'autant plus grand qu'on est petit. Un risque que des partenaires financiers traditionnels ne veulent ou ne peuvent pas toujours assumer. C'est

pour cela que l'intervention de l'Etat est parfois nécessaire. Soit par l'intermédiaire de prêts, soit de garanties. Des modes d'intervention multiples qui avaient besoin d'être à la fois simplifiés et amplifiés.

La simplification tout d'abord. Nous consoliderons le partenariat stratégique qui existe entre Bpifrance d'un côté et Business France de l'autre. Ceci permettra de proposer à toutes les sociétés exportatrices les produits de financement international et de garantie de la banque publique.

Second axe : nous simplifions le fonctionnement de l'assurance-prospection, qui est l'outil que les PME utilisent le plus. Elle devient une avance remboursable. Les entreprises assurées recevront dès la signature de leur contrat, une avance de trésorerie égale à 50% de leur budget prévisionnel. Les expérimentations que nous avons menées à Lille ont été suffisamment concluantes pour que nous généralisions le produit. Nous nous engagerons également sur les délais. À compter de la réception du dossier, un délai de traitement devra être respecté. Ça n'a l'air de rien dit comme ça, mais cette prévisibilité est cruciale pour les exportateurs.

S'agissant du « volet compétitivité » de ces instruments, nous avons décidé de donner aux entreprises un coup de pouce financier supplémentaire. Et ce, de plusieurs manières.

En créant une garantie aux filiales étrangères de sociétés françaises lorsque la loi du pays d'exportation l'impose. Il s'agit ainsi de garantir des investissements directs à l'étranger. Des investissements qui se traduisent en général par des exportations et par une valorisation de la technologie française.

Nous voulons aussi étendre le bénéfice des garanties exports aux opérations de moins de 24 mois qui jusqu'à présent ne sont couvertes que dans des cas très spécifiques.

Nous allons également mettre en place une garantie export dédiée pour des projets qui seraient jugés stratégiques, ce qui constitue une évolution conceptuelle majeure. L'Etat accepterait de garantir certains projets sans forcément qu'il y ait une opération d'exportation sous-jacente immédiate mais parce que le bouclage n'arriverait pas à se faire sans cela et que derrière, il y a une logique de déploiement de l'expertise et de savoir-faire français.

Autre mesure : le doublement d'ici 2020 de l'enveloppe des prêts du Trésor qui bénéficient de financements par l'intermédiaire de prêts d'Etat à Etat. Cela concerne des zones géographiques de conquêtes.

C'est dans ce contexte - et j'arrête là mon inventaire à la Prévert- que nous avons créé un « Pass'export » dont le premier exemplaire vient d'être signé par le Secrétaire d'Etat Delphine GENNY-STEPHAN avec l'entreprise Piriou. Je ne vais pas en détailler le contenu ici. En clair, c'est un « contrat de confiance » d'une durée de 3 ans, entre l'Etat et un exportateur qui réduira les obligations administratives.

Les chefs d'entreprise présents ici le savent : la concurrence fait rage. Pas seulement entre entreprises, mais aussi entre les Etats. Pour exporter, comme pour attirer les investissements étrangers. Ce sont les deux faces d'un même combat. D'où la diplomatie économique très offensive que mènent le président de la République et le Gouvernement. Une de ses expressions les plus spectaculaires a été la réception, à Versailles, des plus grands patrons de la planète pour leur expliquer les transformations que nous conduisons en France. C'est dans

le même esprit que nous avons présenté, dès le mois de juillet 2017, des mesures pour attirer les sièges sociaux des entreprises financières qui voudraient quitter Londres après le Brexit. Des mesures, des attitudes, des signaux qui montrent que la France est de retour.

Dernier frein ou dernier enjeu : l'enjeu culturel. Exporter c'est un vrai métier, un métier qui s'apprend : est-ce que vous confieriez la comptabilité de votre entreprise à quelqu'un qui n'aurait jamais étudié cette matière? Non! Eh bien, c'est pareil pour l'export: une entreprise peut difficilement confier son exportation à quelqu'un qui n'aurait pas acquis cette pratique.

Comment apprendre ce métier? En grande partie sur le terrain. Comme tous les métiers. Mais ce métier peut aussi s'apprendre ici, sur les bancs d'une très bonne école ou dans le cadre d'une formation. L'ennui, c'est qu'un chef d'entreprise, ça a un peu moins de temps qu'un étudiant. Même si je sais d'expérience que la vie étudiante peut parfois être chargée. En particulier le soir et le week-end. Et parfois même les veilles de vacances.

C'est pourquoi, avec l'aide des CCI et des conseillers du commerce extérieur de la France, nous voulons diffuser bien plus largement des formations « clefs en main », « right to the point » en matière de commerce international. Des formations très opérationnelles que nous adapterons aux contraintes et aux besoins des dirigeants de PME.

Le second levier culturel que je veux aborder, c'est celui de la maîtrise de l'anglais. J'imagine que son apprentissage a un peu changé depuis mon adolescence. Même si je pense que traînent encore ici ou là quelques cassettes dont on répète les phrases en boucle.

Ce que nous voulons avec Jean-Michel Blanquer et avec Frédérique Vidal, c'est accélérer la transformation de son apprentissage. Parce qu'un quart des emplois sont liés à l'export. Parce que même si on ne travaille pas à l'export, on a toujours besoin de l'anglais dans sa vie. Parce que l'anglais est la « première langue » de la mondialisation et que bien la maîtriser, c'est mieux maîtriser son avenir. C'est pourquoi nous allons introduire, dès le lycée, une logique d'attestation de niveau en langues étrangères. Une attestation qui fait l'objet d'une reconnaissance internationale. En clair, à terme, chaque étudiant à la fin de son lycée et au plus tard en fin de licence aura passé un test de type Cambridge, IELTS, financé par l'Etat, et qui donnera donc un niveau reconnu partout à l'étranger.

Ces certifications se développeront également dans le supérieur. Nous les généraliserons d'abord dans les formations dont les élèves suivent un cursus à dimension internationale en BTS ou en licence professionnelle, soit environ 63 000 étudiants.

Ces objectifs étant fixés, les deux ministères me rendront un rapport d'ici l'été détaillant les conditions d'une généralisation de cette certification sous trois ans.

Ces mesures, j'en suis convaincu, sont des « *games changers* » comme on dit en bon français. C'est-à-dire qu'elles vont vraiment changer les choses dans la vie des étudiants et des futurs salariés – car je n'oublie pas non plus la formation continue. Elles sont de nature à aider encore plus de Français à partir à la conquête du monde.

« *Ne craignez pas les occasions et cherchez les aventures* ». Ce conseil n'est pas de moi. C'est celui d'un vieux gentilhomme gascon à son fils de dix-huit ans. Vous le trouverez dès les premières lignes du premier chapitre des *Trois Mousquetaires*. Nous n'avons rien à

craindre et tout à gagner des occasions à l'étranger. C'est pourquoi je vous propose, avec l'ensemble des acteurs de l'export, avec les PME, d'aller chercher les aventures ensemble !

Je vous remercie.