

Les PME davantage orientées dans leur parcours à l'international

Alors que Pacte PME lance une plate-forme dédiée, Bpifrance développe un outil d'autodiagnostic venant compléter un large dispositif.

PAR VIRGINIE DENEUVILLE

@VirgDeneuveille

+ EMAIL vdeneuveille@agefi.fr

L'international représente un enjeu de taille pour les entreprises françaises. Selon le dernier baromètre Euler Hermes, 84 % d'entre elles souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires à l'export en 2018, contre 79 % en 2016. La marge de progression se révèle conséquente pour les PME. Représentant 95,1 % des entreprises en France, leur part en valeur dans les exportations intra-européennes ne s'élève qu'à 21,4 %, contre 44,6 % en moyenne en Europe.

Dès lors, des initiatives fleurissent, à l'image de la plate-forme lancée cette semaine par l'association Pacte PME. « *Seuls 5 % des PME françaises ont développé une expérience conjointe avec un grand groupe à l'international, un niveau bien inférieur à ce que l'on peut observer dans des pays comme l'Allemagne ou l'Italie. Partant de ce constat, nous avons décidé de lancer "Pacte international", une plate-forme digitale qui permettra aux entreprises de poster toute opportunité de développement d'activités sur les marchés étrangers* », explique François Perret, directeur général de Pacte PME. Si une grande entreprise perçoit des services complémentaires à son offre, elle pourra ainsi le communiquer afin de permettre aux plus petites entreprises de se positionner. Elle sera par ailleurs susceptible de jouer un rôle de conseil et de soutien en offrant, par exemple, un hébergement professionnel dans ses locaux à l'étranger. Douze grands

groupes industriels et financiers (Alstom, Bouygues Construction, BNP Paribas, Crédit Agricole...) se sont d'ores et déjà engagés à participer activement à ce projet. « *L'objectif est de compléter les dispositifs existants tels que ceux de Bpifrance en établissant un dialogue direct entre les entreprises afin de leur permettre de gagner en temps, en fluidité et en visibilité* », analyse François Perret.

ACCROÎTRE LES SYNERGIES

Bpifrance a de son côté lancé en mai un outil d'autodiagnostic export pour PME et ETI, baptisé « Mondialomètre ». A la suite d'une série de questions de quinze minutes et grâce à un moteur d'analyse, « *cet outil doit permettre à toute entreprise d'identifier son niveau de maturité à l'international, ses points de fragilité et les pays à prioriser au regard de son positionnement, les enjeux financiers pour y parvenir...* », déclare Pedro Novo, directeur financements export de Bpifrance. Le Mondialomètre vient compléter le dispositif export de Bpifrance, proposant accompagnement (module d'e-learning et de conseil, programme de mise en réseau...) et financement. Dans ce domaine, « *Bpifrance dispose notamment d'une gamme de véhicules d'investissement spécifiques (fonds à l'internationalisation des PME ou fonds transfrontaliers, à l'image de ceux lancés avec le fonds souverain d'Abu Dhabi ou avec Cathay Capital), de prêts dédiés*

(prêt croissance internationale, crédit export...) et d'assurances avec la gestion des garanties publiques consacrées à l'export (assurance crédit, assurance prospection...) permettant de simplifier la construction d'une stratégie financière sur mesure en fonction des ambitions des PME ou ETI », synthétise Pedro Novo. Sous l'impulsion renouvelée du gouvernement en février dernier, Bpifrance collabore étroitement

avec les acteurs du Team Export France, publics ou privés (Business France, les CCEF, les OSCL...), pour renforcer les PME françaises à l'international.

Parallèlement, la direction générale du Trésor, Business France et Medef International ont renforcé leurs liens via un partenariat visant à accroître les synergies entre entreprises françaises et institutions financières internationales (IFI). Signé mi-mai, « *le protocole d'accord se traduira par la réalisation de missions communes auprès des IFI et des banques de développement, d'actions d'information et de sensibilisation en France, et par la mise en œuvre d'une nouvelle offre conjointe de préparation et de "coaching" des PME et ETI françaises par Business France et Medef International, visant à rendre les procédures de marchés publics des IFI plus directement accessibles aux sociétés françaises* », ont expliqué les trois parties. Autant d'initiatives pour aider les PME françaises à s'exporter. ■



**BPIFRANCE
COLLABORE
ÉTROITEMENT
AVEC LES
ACTEURS DU
TEAM EXPORT
FRANCE**