

Jeudi 26 novembre 2020

- Présidence de M. Serge Babary, président -

La réunion est ouverte à 8 heures 30.

Table ronde sur les réponses des acteurs de la politique d'aide aux entreprises apportées aux difficultés des entreprises françaises à l'étranger

M. Serge Babary, président. - Mesdames et Messieurs, mes chers collègues,

Je vous remercie d'être présents ce matin pour échanger sur un sujet important, pourtant largement méconnu et trop souvent négligé : la situation des entreprises françaises à l'étranger. Outre les travaux qu'elle a menés sur ce thème en 2015 et 2019, le contexte actuel a conduit la Délégation aux entreprises du Sénat à confier à notre collègue Jacky Deromedi une mission de courte durée afin que nous puissions rapidement agir. En effet, ces entreprises sont elles aussi impactées par la situation économique liée à la crise sanitaire ; or elles semblent être oubliées des mesures gouvernementales et du plan de relance, et ne savent plus vers qui se tourner, alors même qu'elles contribuent au commerce extérieur et au rayonnement de la France.

À l'initiative de Jacky Deromedi, nous avons engagé nos travaux sur cette problématique jeudi 19 novembre dernier, avec une intéressante table ronde à laquelle ont participé, je le rappelle, les présidents de CCI France International, du Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France, de la Caisse des Français de l'étranger et de l'Assemblée des Français de l'étranger.

Ils nous ont utilement informés de la réalité de la situation, souvent dramatique, de nombreuses entreprises françaises à l'étranger et ont avancé quelques propositions intéressantes sur lesquelles nous aimerions que les participants à la table ronde d'aujourd'hui réagissent. Je rappelle que cette table ronde est en effet consacrée aux « réponses des acteurs de la politique d'aide publique aux entreprises françaises à l'étranger en difficulté dans le contexte économique et sanitaire actuel ». Y participeront les intervenants suivants, que je remercie d'ores et déjà :

- Grégory Clemente, directeur général de PROPARCO, filiale de l'Agence Française de Développement (AFD) ;

- Gabriel Cumenge, sous-directeur Financement international des entreprises, Direction générale du Trésor (qui nous rejoindra en visio dans quelques minutes) ;

- Olivier Andretic, directeur exécutif en charge des contenus et partenariats, Business France ;

- Et Pedro Novo, directeur exécutif en charge de l'export, BPI France.

Je vous rappelle que notre réunion est mixte, avec une partie des personnes présentes au Sénat à mes côtés, et une autre partie en visioconférence. Je demanderai à chacun d'entre vous de limiter sa première intervention à 10 minutes environ afin de créer les conditions d'un échange dynamique avec les sénateurs présents. Vous pourrez ensuite bien entendu reprendre la parole régulièrement pour développer certains sujets. Il vous sera également demandé de répondre par écrit aux questions du rapporteur.

Mme Jacky Deromedi, rapporteur. - Mes chers collègues, la semaine dernière, les présidents de CCI France International, du comité national des conseillers du commerce extérieur (CCE) de la France, de la Caisse des Français de l'étranger (CFE) ainsi que de l'Assemblée des Français de l'étranger (AFE) ont souligné la fragilité des entreprises françaises à l'étranger (EFE).

Depuis le début de la crise sanitaire, à laquelle s'est ajoutée la crise économique, certaines d'entre elles ont déjà fermé et un nombre significatif d'auto-entrepreneurs sont rentrés en France avec leur famille.

Quatre constats préliminaires peuvent être établis.

Premièrement, il n'existe toujours pas de recensement de ces entreprises de droit local mais créées par des Français avec des capitaux français. Il n'en existe pas davantage de définition juridique ou économique. D'ailleurs, de nombreuses entreprises « françaises », et d'abord les plus grandes d'entre elles, sont aujourd'hui mondialisées avec un siège « nominal » sur notre territoire mais avec des stratégies de plus en plus internationales. La nationalité de l'entreprise serait aujourd'hui un vaste sujet de réflexion. Ne serait-il pas possible de transposer à ces entreprises françaises à l'étranger la logique du « bénéficiaire effectif », ce dernier étant défini dans la directive 2015/849/UE du 20 mai 2015 comme la ou les personnes physiques qui possèdent ou contrôlent, directement ou indirectement, une entreprise ? *A minima*, l'INSEE ne peut-elle établir une méthodologie pour recenser ces entreprises, à charge ensuite au réseau de CCI France International, aux conseillers du commerce extérieur, à Business France et aux élus représentant les Français de l'étranger de constituer des comités nationaux d'instruction afin d'identifier ces EFE et d'instruire leurs demandes d'aide selon des critères objectifs ?

Deuxième observation : les flux économiques que ces entreprises génèrent ainsi que leur contribution à la balance commerciale sont par conséquent et fort logiquement, peu connus. La littérature économique est muette à ce sujet. L'INSEE a certes réalisé en 2017 une enquête européenne sur l'activité des filiales étrangères des groupes français (« Ofats ») auprès d'un échantillon de firmes multinationales françaises contrôlant au moins une filiale à l'étranger en 2016, mais, par définition, ce n'est pas le sujet qui nous occupe.

Troisième observation : tous les Français ont droit à la solidarité nationale, qui ne s'exprime pas seulement par le paiement des impôts directs et inclut les Français qui ne contribuent pas directement mais indirectement aux recettes de l'État. Pendant cette crise sanitaire, le Gouvernement vient en aide aux Français de l'Hexagone et d'Outre-mer, notamment grâce aux mesures de chômage partiel et aux aides personnalisées en mobilisant 500 milliards d'euros, comme l'a annoncé le chef de l'État le 14 juin 2020, pour lutter contre les conséquences de la Covid-19. Or, à ce jour, si les 67 millions de Français résidant sur notre territoire ou en Outre-mer peuvent bénéficier de ce soutien exceptionnel, les Français de l'étranger qui représentent 5,36 % n'ont à ce jour reçu que 250 millions d'aide exceptionnelle; et encore : 100 millions de ce montant constituent une aide remboursable. Or, parmi les 100 milliards d'euros en deux ans du plan de relance présenté le 3 septembre dernier, rien n'est prévu pour les entrepreneurs français à l'étranger.

Quatrième observation : en réponse à ma question d'actualité du 1er juillet dernier, le secrétaire d'État auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, M. Jean-Baptiste Lemoine, avait annoncé un « volet complémentaire, à destination des entrepreneurs, dont certains ne bénéficient pas d'aides locales ». Toutefois, ni la 3^{ème} loi de finances rectificative de juillet dernier, ni l'actuelle loi de finances pour 2021 ne contiennent un tel volet. Cet engagement pris devant le Sénat serait-il caduc ?

Nos interlocuteurs ont ensuite évoqué plusieurs pistes et nous souhaiterions vous entendre, en tant qu'opérateurs et acteurs de l'activité économique internationale, sur leur faisabilité.

Un fonds de solidarité pour les EFE avec des prêts participatifs de l'État peut-il être mis en place ? La garantie de 160 millions d'euros au bénéfice des seules entreprises privées africaines interroge. Qui sont les bénéficiaires de ce fonds et pourquoi une telle discrimination ?

Peut-on mettre en place des crédits fournisseur qui garantiraient les entreprises françaises à l'export afin qu'elles consentent de plus longs délais de paiement aux entreprises françaises basées à l'étranger ?

Pourrait-on étendre le dispositif ARIZ qui deviendrait une sorte de « PGE pour EFE » ? Cette garantie en perte finale, proposée aujourd'hui par l'AFD aux institutions financières, est insuffisante (50 à 75 % d'un prêt) et se limite à quelques pays africains. Son extension à tous les pays, associée à une meilleure garantie via Bpifrance, aiderait considérablement les EFE.

Que pensez-vous du projet de structure commune aux CCI et CCE pour encourager le recrutement de volontaires internationaux en entreprise (VIE) et renforcer l'accessibilité à cette ressource humaine aux PME et TPE ?

Voici les constats que je souhaitais partager avec vous et les premières questions que je pose aux intervenants sollicités pour participer à cette table ronde, que nous souhaitons constructive.

Nos entrepreneurs Français à l'étranger ont repris espoir à l'annonce de cette mission flash. Nous sommes tous tellement reconnaissants au président Babary d'avoir accepté de prendre ce sujet à bras le corps. Nos entrepreneurs attendent des mesures concrètes et mises en place de façon urgente. Ils sont au bout de ce qu'ils peuvent supporter. Ne les obligeons pas à un rapatriement dramatique qui coûtera bien plus cher au budget de l'État. Nous perdrons ainsi des parts de marché à l'international si durement gagnées. L'image de la France, son rayonnement, sa place en seraient durement affectés. Quelle puissance mondiale abandonnerait ainsi certains de ses enfants au seul prétexte qu'ils sont courageusement partis porter nos couleurs à l'étranger ? Donnons-leur les moyens de reconstituer leur trésorerie pour leur permettre d'amplifier la présence de la France à l'étranger.

M. Gregory Clemente, directeur général de Proparco, filiale de l'AFD. - Proparco est la filiale « secteur privé » du Groupe AFD. Nous finançons les entreprises, les banques, les institutions de microfinance, ainsi que les projets d'infrastructure dans différents domaines. L'Afrique concentre la moitié de notre activité et constitue la priorité géographique de l'aide publique au développement. Nous intervenons également en Asie, en Amérique latine, en Europe de l'Est, en Asie Centrale et au Moyen-Orient. Notre palette d'outils est large puisque nous intervenons à la fois en financements de moyen et long terme, de manière directe à travers notre bilan ou indirecte, à travers des réseaux bancaires locaux. Nous intervenons en prise de participation sur notre bilan ou en finançant un certain nombre de fonds d'investissement.

Depuis plusieurs années, nous déployons une gamme de produits de garantie. À travers le dispositif « ARIZ » par exemple, plus de 2 milliards d'euros de garanties ont été déployés pour accompagner les TPE et PME. Celles-ci bénéficient de financements de banques locales qui sont contre-garanties par l'AFD, souvent à des niveaux proches de 50 %, pouvant parfois aller jusqu'à 75 %. Depuis quelques mois, nous avons la possibilité d'apporter des financements dits « concessionnels », en émargeant sur un certain nombre de programmes du budget de l'État français, comme les Programmes 110 et 209. Ces délégations de ressources passent par notre maison-mère et sont ensuite déployées sur le terrain. En 2019, nous avons déployé 2,5 milliards d'euros de financements et d'investissements, contre environ 1 milliard d'euros les années précédentes. Nous avons ainsi changé d'échelle.

Nous intervenons en faveur des filiales d'entreprises françaises immatriculées dans les différents pays selon le droit local. En 2019, plus de 600 millions d'euros ont bénéficié à des entreprises ou des intérêts français. Nous tenons donc à développer les partenariats avec des acteurs français installés dans nos zones d'intervention.

Nous menons également des initiatives avec certains partenaires, notamment nos homologues européens avec qui nous entretenons des liens étroits. Nous travaillons ensemble pour lever des ressources auprès de l'Union européenne, par exemple dans les infrastructures ou la production d'énergies renouvelables. Nous cofinançons les projets les plus importants. Au niveau français, nous collaborons avec Bpifrance sur plusieurs initiatives communes : un fonds franco-africain ; le fonds Averroès, conjointement géré avec Bpifrance, qui intervient au Moyen-Orient et depuis peu en Afrique. Nous travaillons en outre avec STOA, entité créée il y a 2 ans à l'initiative de l'AFD et de la Caisse des dépôts et consignations. Il s'agit d'un fonds d'infrastructure ayant vocation à intervenir, notamment en Afrique, en faveur des intérêts français.

Concernant le soutien aux TPE et PME, il n'existe actuellement aucune définition d'un intérêt français ou d'une entreprise française basée à l'étranger. Pour autant, nous voyons que la crise affecte les TPE et PME et à travers elles les entrepreneurs français installés dans différents pays. Dans le projet de loi de finances rectificatif voté fin juillet, figure une enveloppe de 160 millions d'euros de garanties pour accompagner les TPE et PME en Afrique. Ce soutien aux TPE et PME et entrepreneurs français vient compléter l'initiative « *Choose Africa* », qui a été lancée en 2019 et porte sur la période 2018-2022. Avec ce programme, 2,5 milliards d'euros doivent être déployés sur le continent africain, à la fois sous forme de garanties, de prises de participation et de

financements à moyen-long terme. Nous avons pris de l'avance, avec déjà plus de 2 milliards d'euros déployés. Ce programme permet de toucher plus de 10 000 PME. L'enveloppe de garantie de 160 millions d'euros s'ajoutera donc au dispositif « *Choose Africa* », avec une contre-garantie portée à 80 %. Ce dispositif s'inspire des PGE français.

M. Gabriel Cumenge, sous-directeur Financement international des entreprises de la Direction Générale du Trésor (DGT). - Nous sommes entrés dans cette crise sans appareil statistique ni juridique permettant d'identifier les problématiques. Tous les outils à l'export sont basés sur l'aide de l'appareil exportateur et investisseur français. Dès avril, l'État a mis en place certaines mesures pour aménager les dispositifs existants de garantie des cautions pour les PME et ETI exportatrices françaises, en relevant les quotités garanties par l'État. Nous avons également aménagé des outils comme l'assurance prospection, pour envoyer un signal aux entreprises et les convaincre qu'il ne fallait pas se retirer des marchés à l'export.

Nous avons par ailleurs réactivé les dispositifs utilisés lors de la crise de 2008-2009 pour soutenir les flux de commerce court terme non gérés par Bpifrance en temps normal. Un dispositif a été voté pour aider au maintien des flux de commerce. Ces dispositifs d'urgence ont été mis en place rapidement et massivement. Il nous a fallu du temps pour nous rendre compte collectivement que la crise était d'une nature différente des précédentes. Certains dispositifs ont donc été adaptés. Le soutien de nos entreprises à l'international s'effectue en continu et nous continuons d'adapter les dispositifs de soutien. Des problématiques nouvelles émergent, en particulier concernant les entreprises françaises à l'étranger.

Dans le cadre du plan de relance, une enveloppe de 247 millions d'euros aura vocation à prendre le relais des dispositifs de soutien d'urgence, en aidant l'appareil exportateur français avec un focus sur les PME-ETI, entreprises les plus impactées par la crise. À l'heure actuelle, nous ne disposons pas de moyens statistiques immédiats pour identifier les entreprises à soutenir. Les actions d'urgence sont donc gérées au cas par cas, ce qui ne nous empêche pas de réfléchir à mobiliser des dispositifs plus structurels. Nous étudions à ce titre la possibilité d'un PGE pour l'ensemble des entreprises françaises à l'étranger. Tous les dispositifs d'aide d'État que nous avons notifiés à la Commission européenne doivent être destinés à des entreprises françaises. Or dans certains cas, nous nous trouvons face à des entreprises fondées par des Français à l'étranger. Nous voyons bien l'intérêt pour l'économie française d'éviter à ces entreprises de faire faillite. Toute la difficulté réside dans la caractérisation de cet intérêt pour l'économie nationale, auquel nous réfléchissons.

Parallèlement, un certain nombre de pistes sont explorées. Nous réfléchissons à la mission d'appui du réseau diplomatique français à l'étranger pour venir en aide aux entrepreneurs et entreprises présentant un lien de rattachement à la France. Pour ce faire, nous aidons les entreprises en question à accéder aux dispositifs locaux d'aide face à la crise, qui existent dans l'ensemble des pays de l'OCDE. En Chine, le service économique de l'ambassade se mobilise pour aider des entreprises locales fondées et dirigées par des Français à accéder à des dispositifs normalement destinés à des Chinois. Cela ne résoudra pas tous les problèmes, mais il s'agit d'un point important sur lequel nous devons continuer de travailler.

Il existe déjà une vaste gamme de dispositifs fondés sur le soutien à l'entreprise française exportatrice. Il convient d'identifier plus clairement l'intérêt pour les exportateurs français, actuellement focalisés sur leurs problématiques de trésorerie et de difficulté à obtenir des perspectives de moyen terme. Ces exportateurs peuvent tout de même avoir intérêt à ce que nous aidions à maintenir les flux vers les entreprises importatrices de par le monde, notamment lorsqu'elles sont fondées ou dirigées par des Français. Il s'agit essentiellement d'une question de circulation de l'information et de souplesse dans le traitement des demandes individuelles. Or nous ne disposons pas encore d'un dispositif permettant de faire remonter les cas vers les soutiens de financement export déjà existants. Cela permettrait de traiter une bonne partie des cas individuels de manière pragmatique.

Les actions en cours concernent l'écosystème d'appui aux intérêts français à l'étranger. Les CCI françaises à l'étranger sont des structures de droit local qui font partie intégrante des acteurs publics de soutien aux entreprises françaises à l'étranger. Nous travaillons actuellement avec le réseau des CCI et avec CCI France International pour trouver une solution spécifique, qui passera par la mobilisation de dispositifs publics. Il est en effet crucial que ce réseau reste dynamique et survive à la crise. Certaines pistes intéressantes sont à l'étude.

Il existe donc un sujet de traitement des situations individuelles dans l'urgence, en s'appuyant sur une palette d'outils relativement large. Dans le même temps, nous regardons s'il manque une dimension spécifiquement tournée vers les entreprises présentant un lien de rattachement avec la France mais qui ne sont pas basées en France. Le cas des entreprises contrôlées par des entités françaises est, quant à lui, plutôt bien pris en compte par les instruments existants. Enfin, les résultats d'une première enquête sur l'existence de dispositifs comparables dans les autres pays européens sont attendus pour fin décembre.

M. Olivier Andretic, directeur exécutif en charge des contenus et partenariats de Business France. - Dans le cadre de la convention d'objectifs et de moyens fixée par l'État, Business France est chargé de la projection des PME et ETI françaises vers l'étranger, étant entendu que le soutien bienveillant aux intérêts français dans ces pays est assuré par le réseau diplomatique en général et les services économiques en particulier. Business France, qui est implanté directement dans certains pays, travaille historiquement avec des entreprises françaises de l'étranger. Celles-ci contribuent activement à l'économie française et peuvent être mises en relation avec des PME ou ETI françaises cherchant à s'implanter dans les pays en question. Il est vrai qu'il existe une difficulté collective à les identifier statistiquement, voire à les définir.

La *Team France Export*, regroupant notamment CCI France et Bpifrance, permet à certaines entreprises françaises de l'étranger de bénéficier directement de ce qui a été mis en place en termes d'apport de clients. Dans de nombreux pays, nous avons référencé près de 300 opérateurs dans deux domaines particuliers : l'amorçage commercial et l'ancrage. Ces entreprises bénéficient des efforts déployés par la *Team France Export* dans les territoires français pour identifier les entreprises et nous passons le relais à ces opérateurs privés dans le cadre d'un partenariat. Dans le cadre du plan de relance, le « chèque relance export » a été mis en place pour permettre à des PME et ETI françaises de bénéficier d'une subvention pour continuer leurs efforts de prospection à l'étranger. Pour ce faire, nous avons agréé près de 300 sociétés, dont la moitié est située à l'étranger. Celles-ci devaient au moins être francophones et capables de facturer en euros. Parmi elles figurent des chambres de commerce et des sociétés adhérentes de l'OSCI (**Opérateurs Spécialistes du Commerce International**), dont une part importante a été créée par des Français. Celles-ci peuvent bénéficier d'un apport de clientèle.

Concernant le volontariat international dans les entreprises (VIE), une initiative a été lancée par les chambres de commerce françaises à l'étranger et les conseillers du commerce extérieur (CCE). Le sujet était de déterminer dans quelle mesure les entreprises françaises à l'étranger peuvent bénéficier du dispositif de VIE. Nous accompagnons les CCI et les CCE au montage d'une société par action simplifiée pour lever les blocages historiques. Nous avons en effet besoin en France d'une structure porteuse pour prendre des engagements légaux, opérationnels ou financiers. Les entreprises françaises de l'étranger seraient liées à cette société par un pacte d'actionnaires. Business France y est favorable. Deux sujets de vigilance demeurent cependant : la nécessité de mettre en place un *process* robuste et d'assurer la solidité de ces structures en France pour assumer les opérations légales et financières. Nos partenaires CCI France, CCI France International et les CCE prennent conseil auprès d'un appui juridique pour structurer les sociétés. Dès lors que ces points de vigilance seront levés, nous serons en mesure de déployer des VIE dans ces entreprises. Le coût d'accès au VIE s'élève à 30 000 euros. À profil similaire, cela représente la moitié du coût chargé d'un jeune de moins de 28 ans en France. De plus, grâce au « chèque relance VIE », nous serons en mesure de prendre en charge 5 000 euros du coût global à partir de décembre. Le VIE n'est donc pas une solution très onéreuse pour nos PME et ETI.

Sur les autres éléments, nous nous rangeons derrière les initiatives prises pour mettre en relation les PME et ETI françaises, en s'appuyant sur les CCIFI. C'est également au sein de ces chambres de commerce que nous rencontrons les entreprises françaises de l'étranger. Il existe donc des relations très concrètes que nous pouvons avoir autour de l'importation d'un produit. J'ai personnellement passé 15 ans dans le réseau, au sein duquel j'ai présenté des PME souhaitant obtenir des conseils ou enrichir leur catalogue.

M. Pedro Novo, directeur exécutif en charge de l'export de Bpifrance. - Il existe des inégalités selon les régions et les entrepreneurs concernés. Ces inégalités ont été renforcées par la crise, qui a sans doute eu un effet déclencheur. Des zones comme l'Asie ou l'Afrique se sont manifestées plus fortement que d'autres.

À travers la diplomatie française, les entrepreneurs français de l'étranger tentent de se rendre éligibles aux dispositifs locaux, même si cela ne règle pas tout. Ce travail de proximité dépend du droit local. Il nous est très difficile d'adresser une réponse globale avec un dispositif général. Un effort de simplification est donc nécessaire pour répondre aux difficultés rencontrées par les entrepreneurs. Il existe également un problème de définition et de recensement. Tant que l'enjeu n'aura pas été quantifié, il nous sera difficile d'adapter l'ingénierie financière. Le déploiement d'outils que nous pourrions mettre en oeuvre nous conduira à créer des produits et services mieux identifiés et adaptés, voire à innover. Nous répondrons après la crise dans une période de recouvrement qui sera plus ou moins longue. Les chefs d'entreprises installés en Chine nous rappellent que cette crise n'est que temporaire, malgré toute sa violence. Nous devons donc adopter une vision de long terme en ce qui concerne la visibilité, l'adaptation et la création, plutôt que de se contenter de réagir à l'émotion du moment.

Les statuts de Bpifrance ne nous autorisent pas à proposer des financements à une entreprise locale sans lien direct avec une entreprise française. Les crédits export s'adressent à une clientèle de PME ou ETI. À cette ingénierie s'ajoutent les PGE. Il s'agit d'un outil qui concerne 115 milliards d'euros et 615 000 entreprises. Une partie du dispositif a permis d'irriguer des entreprises étrangères détenues par des entreprises françaises pour les soutenir dans leur besoin de trésorerie. Deux cas ont été identifiés : une logique de fonds de garantie ; la capacité de la France à financer ses entreprises internationalisées.

Beaucoup d'entreprises françaises présentent la spécificité d'avoir des modèles locaux, internationalisés et filialisés. Notre gamme existante doit être rendue plus visible, notamment à travers le PGE. Les prêts que nous développons, comme le prêt Croissance International permettent, au côté des financements bancaires, de financer un projet international de renforcement d'une filiale, quel que soit le pays, en Europe ou dans le grand export. L'idée est d'accéder à une aide en France pour l'injecter dans une filiale où l'accès au crédit local est plus difficile. Dans ces conditions, 600 millions d'euros sont déjà injectés chaque année dans des projets internationaux.

Un dispositif permet par ailleurs de garantir l'injection de *cash* d'une société française vers une de ses filiales en dehors de l'espace européen. Les États-Unis figurent en tête des destinations, suivis de la Chine puis l'ASEAN et l'Afrique. Le but est de se protéger contre l'échec économique. En cas de difficulté, une entreprise se trouvant dans l'obligation de liquider sa filiale sera indemnisée en France à hauteur de 50 % de ce qu'elle a injecté, dans la limite de 1,5 million d'euros de risque. Ce dispositif peu connu intervient auprès des entreprises internationalisées qui ont injecté du *cash* à travers un PGE ou un prêt sans garantie de Bpifrance. Il convient de faire évoluer les statuts de Bpifrance si nous souhaitons financer directement des acteurs locaux, ce que nous ne réalisons pas à l'heure actuelle sans un contrat commercial permettant de mettre en place un crédit export.

Dans la même logique, l'assurance prospection permet aux entreprises de se projeter. Le plan de relance assure sur les trois ans à venir un budget considérable pour que nos entreprises françaises poursuivent leurs actions sur les marchés internationaux. Ces entreprises seront indirectement au contact de certaines entreprises françaises à l'étranger (EFE). Nous devrions favoriser ce lien, dans une logique de tiers de confiance. Nous devons avoir un impact indirect sur les entreprises françaises qui exportent et sont présentes dans ces pays. Un travail doit donc être mené pour renforcer le lien entre les acteurs qui distribuent des produits agroalimentaires français et ceux qui leur vendent. Il est possible d'injecter du *cash* à ces derniers avec l'ingénierie existante, le lien doit être renforcé pour qu'il arrive à destination.

Dans le cadre de cette assurance prospection, nous entretenons des liens étroits avec Proparco. Une note des conseillers du commerce extérieur rappelle que 87 % des répondants à une enquête ne bénéficient pas d'aide Covid-19 dans le pays où elles sont implantées. Il s'agit très majoritairement de TPE et PME. L'assurance prospection a été adaptée pour soutenir les TPE en France qui pourraient devenir des relais pour les TPE locales. Celles-ci auront accès à une assurance prospection dédiée de 10 000 à 40 000 euros qui leur permettra de mettre en oeuvre des actions de développement international. Dans le cadre de ces actions, il convient de faire apparaître les destinations en souffrance. Bpifrance peut également soutenir une entreprise française qui souhaiterait accéder localement à du crédit. Dans ce cas, la banque locale se retourne vers la banque française de son client demandeur. Celle-ci peut à son tour se retourner vers Bpifrance pour bénéficier d'une couverture.

Beaucoup de demandes d'entrepreneurs remontent depuis l'Afrique. Ceux-ci avaient auparavant l'habitude de se débrouiller tout seuls. Le secteur public africain est déjà bien cadré mais nous avons renforcé nos activités vis-à-vis du secteur privé. Nous mettons en oeuvre des initiatives pour faciliter le financement du secteur privé africain, notamment par une relation renforcée avec la France. Il est nécessaire de favoriser les acteurs locaux du financement avec des garanties, pour qu'ils puissent travailler plus facilement avec les EFE présents sur place. Nous agissons directement auprès des entreprises détenues par des Français dans toutes les parties du monde, qui sont des TPE pour plus de 80 % d'entre elles. L'ingénierie requise n'est pas accessible à un financement direct. Une logique indirecte doit donc être adoptée. Il convient de renforcer les moyens, la gouvernance, la liquidité et les garanties auprès des acteurs en charge du financement local.

Mme Jacky Deromedi, rapporteur. - Je suis très déçue par ce que j'ai entendu. Il me semble que votre travail est ciblé sur les grandes entreprises françaises à l'exportation. Or notre préoccupation est le soutien des entrepreneurs Français basés à l'étranger qui ne sont pas des filiales de grands groupes français. Nous constatons que de nombreux dispositifs existent pour ces grands groupes, mais rien n'a été pensé pour les périodes de crise comme celle que nous vivons actuellement. Des entrepreneurs qui sont courageusement partis créer des entreprises à l'étranger se retrouvent livrés à eux-mêmes, alors qu'ils participent au commerce extérieur et au rayonnement de la France. Ces entrepreneurs demeurent les grands oubliés du plan de relance, se retrouvant dans des situations dramatiques.

J'ai récemment parlé à une femme implantée en Indonésie, qui se trouve aujourd'hui dans une situation désespérée. Son entreprise de traiteur risque de disparaître alors qu'elle a passé des années à la développer. Il ne s'agit pas de filiales à l'export mais de Français qui se sont démenés pour monter leur entreprise à l'étranger, contribuant à représenter notre art de vivre. Je connais également un entrepreneur qui a investi toutes ses économies dans une agence de voyages au Vietnam. Il embauchait 80 personnes mais l'entreprise n'a pas facturé depuis 9 mois et s'apprête à fermer.

Vous réalisez certes un travail formidable, qui aide ces personnes à survivre. Mais pour qu'elles puissent rester à l'étranger, il leur est nécessaire de reconstituer leur trésorerie. Un amendement a été déposé au projet de loi de finances pour 2021 pour débloquer une aide d'urgence de 30 millions d'euros, mais il faudra beaucoup plus pour que toutes ces entreprises puissent reconstituer une trésorerie d'au moins 6 mois. Nous avons suscité de grands espoirs chez ces entrepreneurs. Ceux-ci doivent se concrétiser et nous ne baisserons pas les bras, même si nous nous rendons compte que vous n'avez pas de réponse à leur apporter. Si nous les faisons rentrer en France sans rien, elles perdront tout ce qu'elles ont investi et la France perdra des parts de marché. L'Italie et l'Allemagne aident leurs entrepreneurs à l'étranger, alors que nous attendons que les gouvernements locaux aident nos ressortissants.

M. Gilbert Bouchet. - Où en sont les relations avec l'Agence française de développement ?

M. Olivier Cadic. - Je suis entrepreneur français à l'étranger. Nous n'avons pas tous une vision aussi catastrophique de la situation. Il ne faudrait pas non plus nourrir de faux espoirs.

Combien de pays africains sont concernés par le dispositif Proparco, qui a été adopté dans la troisième loi de finances rectificative ? Quelles sont les structures financières concernées ? Le réseau de CCIFI permet d'organiser au quotidien le lien avec les entreprises françaises. Ne pourrions-nous pas nous servir de ce réseau ? Comment envisagez-vous le futur ? En Allemagne, plus de la moitié du budget des chambres de commerce à l'étranger est financée par les *Länder*. Comptez-vous faire des propositions pour que nous soyons plus efficaces ? Ce modèle de CCIFI qui fonctionne uniquement grâce aux cotisations des entreprises locales ne peut pas financer des prestations d'intérêt général.

M. Jean-Yves Leconte. - Merci de vous saisir de ce sujet compliqué. Nous tirons la sonnette d'alarme depuis 8 mois mais avons le sentiment que la situation a peu évolué. Le dispositif Proparco é voté en juillet dans la troisième loi de finances rectificative n'a toujours pas été mis en place, malgré l'urgence de la situation.

Nous devons nous interroger sur l'ensemble de notre dispositif à l'export. Si l'Allemagne et l'Italie peuvent procéder différemment, c'est parce que la majeure partie de l'accompagnement aux entreprises s'opère *via* les

CCI, l'État ne s'occupant que des domaines régaliens. Nous devons donc nous interroger sur la répartition des rôles entre Business France et la direction générale du Trésor, puisque nous n'arrivons pas à répondre localement aux besoins des entreprises.

Je suis enfin frappé de constater qu'un certain nombre d'entreprises ne peuvent même plus payer leurs cotisations de protection sociale. Cette crise montre que nous avons besoin d'un dispositif permettant de mettre en avant ceux qui oeuvrent le plus à la présence française à l'étranger.

M. Grégory Clemente. - Les dispositifs comme ARIZ concernent l'accompagnement d'entreprises locales, qui sont rarement des filiales de grands groupes français. Le ticket moyen est compris entre 200 000 et 500 000 euros. Nous pouvons tout à fait imaginer des garanties de portefeuille sur un secteur donné (par exemple les TPE africaines) apportées à une banque locale. Le ticket moyen pourrait alors descendre à 20 000-50 000 euros. Nous arrivons donc à cibler des entreprises de taille relativement modeste. Dans le cadre de la réponse à la crise, la troisième loi de finances rectificative a été votée le 29 juillet avec une enveloppe de 160 millions d'euros. Celle-ci comportera un compartiment « résilience » qui permettra de financer 125 millions d'euros de prêts consentis par des banques locales à des TPE et des PME affectées par la crise. Ces prêts seront garantis à 80 % par Proparco et adossés à 100 millions d'euros de garanties de l'État français. Les entreprises de moins de 200 salariés ayant subi une perte de plus de 20 % de leur chiffre d'affaires et présentant des ratios financiers démontrant une situation économique saine avant la crise seront éligibles. Le ticket moyen s'établira entre 10 000 et 60 000 euros.

Mme Jacky Deromedi, rapporteur. - L'initiative concernerait seulement sept pays d'Afrique ?

M. Gregory Clemente. - Certaines modalités en faveur d'institutions de microfinance permettront d'aller encore davantage vers des entreprises de petite taille. Un autre volet concerne la partie « *Digital Africa* », que nous renforçons à cette occasion.

Concernant les pays visés, le dispositif voté par le Parlement concerne effectivement l'Afrique, même s'il existe des besoins dans d'autres régions du monde. Proparco vient de signer au Costa Rica une ligne spécifique dédiée au financement des PME et TPE affectées par la crise, pour un montant de 45 millions de dollars.

Pour revenir sur l'Afrique, nous ne pourrions pas couvrir les 54 pays avec 160 millions d'euros. Nous avons dû opérer une sélection. Pour ce faire, nous avons recherché les réseaux bancaires partenaires du Groupe AFD et de Proparco. Nous avons ensuite étudié les groupes bancaires avec lesquels nous travaillions déjà sur un déploiement de l'outil ARIZ, pour bénéficier d'une infrastructure technique autour de la gestion de ce produit de garantie. Nous avons ensuite choisi les pays qui avaient mis en place des mesures spécifiques d'accompagnement aux TPE-PME. Cette sélection nous a permis d'aboutir à une dizaine de pays sur le continent africain, parmi lesquels la Côte d'Ivoire, le Cameroun et Madagascar, avec des intérêts français importants. Cette démarche est réalisée avec des partenaires bancaires de confiance, pour nous permettre de déployer dans les prochains jours cette nouvelle palette d'instruments spécifiques de réponse à la crise. La loi de finances rectificative a été promulguée le 29 juillet et la convention avec l'État a été signée le 18 novembre.

M. Gabriel Cumenge. Depuis trois ans nous nous focalisons sur les petites et moyennes entreprises. L'idée selon laquelle l'appareil public est exclusivement consacré aux gros contrats et aux grandes entreprises ne correspond donc plus à la réalité. Compte tenu de la structure industrielle de la France, il est vrai que les gros contrats représentent la majeure partie des chiffres du commerce extérieur. Toujours est-il que les mesures de soutien à l'appareil exportateur français se sont concentrées sur les PME et les ETI. La problématique du rôle et de la structure du réseau des CCI à l'étranger est un point clé. Un réseau plus solide leur aurait permis d'aider beaucoup plus facilement leurs adhérents. Nous sommes en effet entrés dans la crise sans dispositif existant facile à utiliser.

Concernant le dispositif d'appui à l'export, la mission flash qui a été lancée par la Délégation aux entreprises du Sénat nous apporte de l'aide, notamment pour étudier ce que font les autres pays. Toutes les options restent ouvertes pour la suite. L'idée n'est pas de revenir sur l'esprit de la réforme menée en 2018, qui prévoyait de créer un dispositif plus robuste autour de Business France et des CCI en France et à l'étranger. Une réflexion

doit à présent être menée sur la manière de structurer le réseau des CCI à l'étranger. Quelles que soient les pistes envisagées, si de l'argent public était mobilisé pour soutenir ce réseau, un mandat viendrait alors contrôler son utilisation. Chaque CCI dispose de sa propre gouvernance et certaines tiennent à leur indépendance. Au niveau de l'administration, nous sommes ouverts à la réflexion.

M. Michel Canevet. - Comment se passent les actions menées pour appréhender la réalité de la situation ?

M. Olivier Andretic. - Actuellement, la couverture géographique de la *Team France Export* est assurée à 50 % par Business France. Cela signifie que l'intégration des CCIFI dans un dispositif plus global d'accompagnement à l'export des PME et ETI françaises est accomplie. La *Team France Export* est portée par 19 chambres de commerce françaises, alors qu'une quarantaine d'entre elles s'occupent de l'aval de la prospection commerciale. Il existe donc bien une intégration des chambres de commerce françaises à l'étranger dans le dispositif d'accompagnement.

M. Pedro Novo. - Bpifrance accompagne sur les sujets internationaux les TPE-PME, qui sont concernées par l'ensemble des dispositifs que j'ai précédemment cités. Le montant moyen des projets couverts par la garantie s'élève à 50 000 euros. Ces moyens sont à leur portée en matière d'ingénierie financière pour des projets transfrontaliers. Il convient de creuser les pistes potentielles au regard de l'expérience acquise dans certaines régions, pour autant que les autorités locales acceptent nos interventions. Certains sujets devront être réglés pour adresser les financements destinés à des entreprises françaises dans un contexte de levier avec des opérateurs locaux du crédit. Il convient également de prendre en compte les régulateurs locaux. Les filiales de banques françaises ou les banques locales pourraient bénéficier d'un dispositif de levier ou de financement à travers les ressources que nous déployons.

Nous réfléchissons à une solution d'urgence qui sera mise en oeuvre après la crise. Nous devons faire un effort de visibilité et adapter certains dispositifs. Toute l'attention sera portée à ces entrepreneurs en souffrance afin de les traiter en priorité. Le temps consacré localement par les services diplomatiques est déjà très important mais le travail devra se poursuivre pour permettre aux entrepreneurs de passer l'hiver, avant un redéploiement significatif. Il serait intéressant de mesurer combien le redressement chinois est en train de réamorcer une dynamique positive pour nos entrepreneurs présents en Chine. La réalité de la situation en ASEAN doit nous rappeler que le pire n'est pas forcément devant nous. Nous devons en tout cas adapter nos outils pour répondre à d'éventuelles nouvelles crises ou pour simplement soutenir les entrepreneurs français à l'étranger.

M. Gregory Clemente. - Je serai ravi de partager avec vous les dispositifs d'aide existant dans d'autres pays européens, notamment en Allemagne et aux Pays-Bas. Des homologues de Proparco installés dans ces pays ont mené avec le Gouvernement des initiatives d'accompagnement de leurs entreprises domestiques basées à l'international, en assumant un financement lié et parfois des véhicules dédiés.

Nous entretenons une excellente relation avec l'AFD, dont nous sommes une filiale depuis plus de 40 ans. Tous les salariés de Proparco sont issus de l'AFD, nous formons donc un groupe complètement intégré où l'AFD est dédié au secteur public et Proparco au financement du secteur privé. Nous avons participé au sommet « Finance en commun » organisé les 11 et 12 novembre derniers, qui a réuni 450 banques de développement. À cette occasion, la possibilité nous a été donnée de former une coalition avec tous nos homologues qui financent le secteur privé. Nous avons au total réuni plus de 4 milliards de dollars qui pourront être injectés d'ici fin 2021 sur le continent africain.

Nous disposons d'une gouvernance interne très forte, avec des représentants de l'État qui siègent aux instances de Proparco et de l'AFD, en plus d'auditions régulières. Nous sommes enfin soumis à tous les corps de contrôle de l'État selon un rythme régulier.

M. Serge Babary, président. - Merci à tous pour cet échange. Nous recevrons prochainement le ministre Franck Riester. Nous avançons tous ensemble sur ce sujet très sensible et important pour le rayonnement commercial et économique de la France.

La réunion est close à 10 heures 10.