

**Commerce extérieur - Iran - Union
européenne, - Etats-Unis - Afrique-
Interview de M. Jean-Baptiste
Lemoyne, secrétaire d'Etat auprès
du ministre de l'Europe et des
affaires étrangères avec "le MOCI"
(le Moniteur du commerce
international)
(Paris, 06 septembre 2018)**

"Les réformes commencent à porter leurs fruits"

En quelques mois, le contexte dans lequel évoluent les exportateurs français a été bouleversé : sur la scène internationale, l'isolationnisme et le protectionnisme du président Donald Trump ont généré un regain de tensions commerciales inédites depuis longtemps (Iran, guerre commerciale, OMC...) ; sur la scène nationale, le gouvernement a engagé une réforme inédite du dispositif public d'accompagnement des entreprises à l'export pour redresser la balance commerciale. Dans cet entretien exclusif accordé au Moci le 22 août, Jean-Baptiste Lemoyne, secrétaire d'Etat auprès du ministère de l'Europe et des affaires étrangères, en charge du Commerce extérieur, du tourisme et de la francophonie, passe en revue tous les points chauds de cette actualité brûlante.

Q - Les derniers résultats du commerce extérieur pour le 1er semestre 2018 sont décevants avec un déficit des échanges de biens de - 33,5 milliards d'euros, malgré vos efforts. Quelle est votre analyse ?

R - Vous le savez bien, ce n'est pas en claquant des doigts qu'on met fin à une série d'années, et même de décennies, de déficit du commerce extérieur français. Très clairement on souhaite mettre les bouchées doubles pour donner aux entreprises et à l'économie française le coup de fouet qui leur permette de gagner en compétitivité et d'être à l'offensive à l'international.

Mais il faut regarder les chiffres dans les détails car un certain nombre d'éléments méritent d'être soulignés. Le déficit des biens et services a cessé de se dégrader : au 1er semestre 2018, avec -13,6 milliards d'euros, il est au même niveau qu'au 1er semestre 2017. Je ne dis pas qu'il faut s'en satisfaire, je dis qu'on arrête la dégradation. En outre, le déficit des échanges de biens s'est réduit : avec -33,5 milliards au 1er semestre 2018, il est inférieur aux - 34,1 milliards du 1er semestre 2017.

Plus intéressant, entre les premiers semestres 2017 et 2018, on constate que la dynamique des exportations de biens, avec + 4,4%, est supérieure à celle des importations, de + 3,6%. L'ensemble des exportations de biens et services a cru de 3,2% par rapport à la même période de l'année précédente. Les chiffres sont les juges de paix. En matière d'exportation, la France

continue à faire mieux en 2018 qu'elle n'a fait en 2017, elle ne recule pas, même s'il y a des géographies où elle est mal placée.

On voit bien qu'à l'exportation, toutes les énergies sont mobilisées. Nous avons, avec Jean-Yves Le Drian, fait en sorte qu'un très bon climat s'instaure entre tous les acteurs. Tout le monde travaille main dans la main, que ce soit Business France, les chambres de commerce sur le territoire national comme à l'international, les OSCI, les filières... Et les chiffres de croissance de nos exportations sont encourageants.

"On a déjà amélioré de 10% la performance, ce qui n'est pas négligeable"

Q - Ils restent insuffisants pour couvrir nos importations

R - Importer n'est pas un mal en soi. Il faut distinguer ce qui relève du renchérissement de la facture énergétique sur la période récente, de la reprise de l'investissement qui est en soi positif, mais bien sûr aussi de l'incapacité de notre appareil productif à répondre à une partie de la demande nationale. On paye des décennies de désindustrialisation. Et la réponse, on a commencé à l'apporter dès le premier jour du quinquennat du président. Quelles ont été les premières réformes ? Poursuivre la baisse du coût du travail, simplifier par des ordonnances un maquis réglementaire qui dissuade les embauches, et aujourd'hui, c'est aussi le plan d'investissement dans les compétences de 4 milliards d'euros, le soutien aux investissements dans l'innovation grâce à la cession de certaines participations de l'Etat. Mais ce sont des réponses de long terme.

Quand vous regardez les commentaires des économistes suite à la publication des chiffres du commerce extérieur, à la question "que faire ?", ils répondent qu'il y a deux solutions : soit il faut une sorte de dévaluation salariale, mais ce n'est pas le modèle qu'on souhaite, soit il faut investir dans les compétences et l'innovation. Cette seconde option est l'objet de toutes les réformes qu'on a enclenchées depuis un an, avec malheureusement 10 à 15 ans de retard par rapport à nos voisins européens. Souvenez-vous des lois Hartz en Allemagne (2003-2005), du Job Act de Matteo Renzi en Italie (2015) : ce sont des pays dont le commerce extérieur est en excédent de 121 milliards pour le premier et 13 milliards pour le second au 1er semestre 2018.

J'aimerais dire un dernier mot sur ce bilan de la première année complète du quinquennat, puisqu'on a les chiffres du deuxième semestre 2017 et ceux du 1er semestre de 2018 : sur cette année 1 du quinquennat (juillet 2017-juin 2018), le déficit total du commerce extérieur des biens et services s'établit à - 22,5 milliards, contre - 24,6 milliards pour l'année précédente, la dernière du quinquennat Hollande. On a donc déjà amélioré de 10% la performance, ce qui n'est pas négligeable. Sur les seuls échanges de services, on obtient un excédent moyen de 13,2 milliards d'euros par semestre sur la première année du quinquennat Macron, là où on faisait + 12 milliards par semestre sous le quinquennat Hollande. Là aussi on est à + 10%.

Ce sont là encore des éléments factuels.

Iran : "Nous souhaitons préserver cet accord"

Q - Pour rester sur le commerce extérieur, l'Iran était un grand espoir de relance à l'export pour les entreprises françaises, aujourd'hui bloqué par la nouvelle politique américaine : la première salve de sanctions américaines a été rétablie début août, la loi de blocage européenne est entrée en vigueur au même moment mais ne suffit pas à rassurer : les grandes entreprises quittent le marché iranien et le disent. Que compte faire le gouvernement français ?

R - La position de la France sur l'Iran est inchangée. Nous regrettons le retrait américain de l'accord sur le nucléaire iranien. Nous souhaitons préserver cet accord pour des raisons stratégiques et, en corollaire, le commerce bilatéral avec l'Iran dans la mesure où le pays respecte l'ensemble de ses engagements dans le cadre de l'accord. L'économiste libéral Frédéric Bastiat disait que là où passent les marchandises, ne passe pas la guerre : il a fondamentalement raison.

Il y a ce rétablissement effectif des sanctions américaines qui ont un effet extraterritorial. C'est un sujet de préoccupation. Mais d'une certaine façon, avec cette décision, les Américains sont aussi en train d'aider les Européens à enfin réfléchir à des solutions pour contrer la portée de ces législations. Il y a quelques années, ce débat n'aurait pas été possible dans les institutions européennes et aujourd'hui on voit une grande unité et une grande détermination européennes. J'en veux pour preuve la déclaration d'Heko Mass, le ministre allemand des Affaires étrangères, le 21 août, appelant à la mise en place d'un canal de financement européen indépendant du canal Swift, qui subit pas mal de contraintes des Etats-Unis.

Les travaux sont en cours, il revient aux administrations et aux experts de plancher, mais la volonté politique est très clairement affirmée.

Iran : "Il faut que nous tentions d'apporter une réponse en termes de canal de financement"

Q - Comptez-vous maintenir le dispositif d'accompagnement français, avec la présence du bureau Business France et que devient le projet de canal de financement porté par Bpifrance ?

R - Il convient à cet égard de différencier la situation des grands groupes et des PME. Les grands groupes, en fonction de la composition de leur capital et de leur situation de marché font des choix et des arbitrages, ce qui se traduit parfois par un désengagement du marché iranien. Et il y a des PME dont le chiffre d'affaires est lié au marché iranien parfois de façon significative, comme pour celles qui sont fournisseurs ou sous-traitants du secteur pétrolier iranien. On m'a signalé des cas, par exemple dans le Sud-Ouest, de PME dont 50 % du chiffre d'affaires est lié au marché iranien. Pour ces entreprises, il faut que nous tentions d'apporter une réponse en termes de canal de financement.

Sur ce dernier sujet, les travaux sont toujours en cours. Des réflexions sont conduites avec la Banque de France, nos partenaires européens, le SEAE (service européen d'action extérieur). Il y a des échéances tout au long du mois de septembre, puisque les échanges avec les Iraniens se poursuivent.

Q - Les entreprises semblent douter de la capacité de la France et de l'Europe à les protéger des législations extraterritoriales des Etats-Unis...

R - On est très clairement à un moment de vérité pour l'Europe. Cela tombe bien car on entre dans une année qui sera marquée par les enjeux européens. On est à la croisée des chemins : est-ce qu'il y a un sursaut européen qui fait qu'on se donne les moyens d'une souveraineté et d'une autonomie européennes, orientation que le chef de l'Etat a clairement appelée de ses vœux, ou bien est-ce que l'on courbe l'échine, ce qui serait un aveu d'échec ?

Etats-Unis - UE : "Il est hors de question de négocier un TTIP bis"

Q - Sur le front de la guerre commerciale, il y a eu une sorte d'apaisement entre l'Union européenne et les Etats-Unis avec l'accord obtenu le 25 juillet par Jean-Claude Juncker auprès de Donald Trump. Qu'attend la France de cet accord et quel va être le calendrier de mise en oeuvre ?

R - les mots ont un sens, il ne s'agit pas d'un accord, il s'agit d'une déclaration conjointe puisque la commission n'avait pas de mandat pour négocier. Maintenant, le fait que cette déclaration conjointe ait permis de faire baisser la température est positif. Cela s'inscrit dans le sens d'une désescalade et il y en avait besoin après les mesures unilatérales qui avaient été prises par les Etats-Unis envers un certain nombre de ses alliés, avec, vous vous en souvenez, les premières mesures sur l'acier et l'aluminium. J'y vois aussi le fruit de l'unité et de la détermination européennes.

Ces taxes qui ont frappé l'acier et l'aluminium européens ont eu pour conséquences des contre-mesures compatibles avec l'OMC, qui ont été notifiées à cette organisation, à la suite d'un travail que nous avons mené avec Cecilia Malmström. Ces contre-mesures étaient très précises et très ciblées, et je crois que le président Trump s'est rendu compte que cette politique commerciale non coopérative à l'égard de ses alliés avait des effets pervers sur un certain nombre de ses administrés et entreprises. Pour se sortir de ce mauvais pas, la main sans cesse tendue par l'Europe a enfin été saisie.

Mais encore une fois, la poursuite de ces travaux doit être faite dans un état d'esprit marqué par la réciprocité et le fair-play. Nous serons très vigilant. La France a un certain nombre de lignes rouges, il est hors de question de négocier un "TTIP bis" ou un "TTIP light".

Première ligne rouge : le développement durable et le respect de l'Accord de Paris, or, les Etats-Unis ont franchi un pas vers un processus qui ne va pas dans ce sens-là. Deuxième ligne rouge, nous ne voulons pas que les sujets agricoles soient dans ces discussions parce que nous avons un certain nombre de préférences normatives, réglementaires, liées à la qualité de notre alimentation, que nous ne souhaitons pas remettre en cause. Il est hors de question de réduire les standards nationaux ou européens en matière environnementale, sanitaire ou alimentaire.

"La montée des tensions commerciales rend nécessaire non pas moins d'OMC mais plus

d'OMC"

Q - Sur l'Organisation mondiale du commerce (OMC), il y a également eu une avancée...

R - C'est la deuxième vertu de cette déclaration conjointe, hormis la désescalade : le fait que les Etats-Unis disent vouloir contribuer à la réforme de l'OMC. Jusqu'à présent, les Etats-Unis étaient sur une ligne dure de remise en cause de l'institution en elle-même à travers le blocage de la nomination des juges à l'organe d'appel. Pour une fois, on a un verbatim dans lequel les Etats-Unis s'engagent à travailler à la réforme.

Car on peut partager un certain nombre des griefs des Etats-Unis vis-à-vis de l'OMC, par exemple relatifs à des dysfonctionnements ou des règles qui ne sont pas respectées, à des manques de l'OMC. Très clairement, on l'a dit, nos amis chinois en matière de propriété intellectuelle, de subventions, doivent évoluer sur certains points et l'OMC est le cadre qui permet d'apporter des réponses. En outre, après l'échec de la conférence ministérielle de Buenos Aires, il était important de trouver la voie du sursaut faute de quoi l'institution risquait d'être remise en question. Or on voit bien que la montée des tensions commerciales rend nécessaire non pas moins d'OMC mais plus d'OMC.

Q - C'est très urgent pour l'OMC puisque celle-ci n'aura plus de juge en 2019 alors que l'Organe de règlement des différends (ORD) croule sous les plaintes, notamment contre les Etats-Unis... Avez-vous des informations sur le calendrier de ces travaux transatlantiques sur la réforme suite à la déclaration conjointe ?

R - La Commission européenne a envoyé ses experts aux Etats-Unis dans la semaine du 21 août, les contacts se poursuivent. S'agissant de l'OMC et de l'organe d'appel, tous les scénarios sont étudiés y compris, s'il ne devait pas y avoir de progrès, celui d'un ORD bis qui comprendrait tous les membres volontaires pour y adhérer et régler les litiges commerciaux entre eux.

"Le scénario catastrophe d'une guerre commerciale n'est plus aussi imminent"

Q - Parallèlement, l'UE a aussi un dialogue avec la Chine, on l'a vu lors du dernier Sommet UE-Chine, qui s'est traduit par des engagements pro-OMC...

R - Tout à fait. On est entré dans un processus positif, où se mènent des échanges dans différents formats et avec différentes parties. Cela laisse augurer de progrès possibles. Le scénario catastrophe d'une guerre commerciale qui aurait frappé tout le monde et d'un retrait des Etats-Unis du système n'est plus aussi imminent.

Q - À court terme, les Etats-Unis ont suspendu l'instauration de taxes sur l'automobile européenne, en revanche, celles sur l'acier et l'aluminium restent en place...

R - Tout à fait. C'est la raison pour laquelle je parle de désescalade, car on était parti dans une échelle de perroquet. Cela dit, les tensions entre les Etats-Unis et la Chine, elles, ne sont pas en phase de désescalade. Cela commence à peser sur les perspectives du commerce mondial. Les statistiques du FMI montrent qu'on est dans une décélération des échanges mondiaux avec une croissance des échanges de 4, 8% en 2018 après 5,1% en 2017. La croissance des échanges reste néanmoins soutenue et nous souhaitons que la France prenne sa part au maximum de cette croissance.

Q - La désescalade avec les Etats-Unis et le projet de réforme de l'OMC remet-elle en cause l'accélération par l'UE des négociations de libre-échange bilatéraux ?

R - Le fait que les Etats-Unis adoptent une position isolationniste a favorisé l'attractivité de l'Europe pour d'autres zones et pays qui souhaitent un accord de libre-échange. On l'a vu avec l'Australie et la Nouvelle Zélande, le Canada... Cela étant, l'important c'est le contenu. C'est la raison pour laquelle nous continuons à être très vigilant, dans les négociations avec le Mercosur, sur l'importance des normes, la traçabilité, etc. Les accords de libre-échange, trop facilement vilipendés par les populistes, sont aussi des opportunités qui ouvrent de nouveaux marchés. Regardez l'accord de libre-échange signé avec la Corée du sud en 2011 : les échanges commerciaux de l'Europe avec ce pays, qui étaient déficitaires, sont redevenus excédentaires.

Afrique : "On s'ouvre aussi des voies dans de nouveaux marchés du continent"

Q - Pour en terminer avec la conjoncture du commerce extérieur, sur l'Afrique, on ne voit pas encore les résultats des efforts du commerce extérieur ?

R - Il faut dire les choses, il y a une concurrence commerciale très forte, Turquie, Maroc, Chine... Et il serait illusoire de penser que dans le contexte de la mondialisation, la France aurait pu conserver les parts de marchés très élevées qu'elle avait il y a 20 ans dans certains pays d'Afrique francophone.

Cela dit, étant donné notre proximité avec ce continent, il faut peut-être regarder la situation différemment : beaucoup d'entreprises françaises sont établies sur place et investissent mais la présence d'un acteur comme Orange en Afrique ne se traduit pas par plus d'exportations vers ce continent.

Par ailleurs, on s'ouvre aussi des voies dans de nouveaux marchés du continent où l'on était moins présents, en Afrique de l'Est, au Nigeria, où la visite récente du président de la République a été un succès, ou encore en Afrique du sud où le Premier ministre doit se rendre prochainement.

Q - La part de marché de la France a beaucoup diminué...

R - Elle a été diluée depuis 15 ans par d'autres acteurs qui ont émergé. Il n'y a plus de pré-carré, y compris sur le continent africain où les acteurs chinois sont très actifs et les Turcs

à l'offensive, sans parler des Marocains. On a tout intérêt à être dans un état d'esprit lucide, mais néanmoins offensif. C'est ce qui nous anime avec Christophe Lecourtier dans le cadre de la réorganisation de l'outil Business France, bras armé de l'Etat pour accompagner les entreprises à l'international.

"Guichets uniques" régionaux : l'Etat va investir 9 millions d'euros en 3 ans dans le CRM

Q - À ce sujet, la réforme du dispositif d'accompagnement à l'international lancée par le Premier ministre fin février est en cours. Commençons par la France où doivent être créés dans chaque Région des "guichets uniques" Région-Business France-Chambre de commerce et d'industrie (CCI). Ce processus est lent ... Où en est-on ?

R - Très clairement on est dans la mise en oeuvre de la stratégie annoncée par le Premier ministre à Roubaix. Précisément, à l'heure où je vous parle, trois Régions ont signé des conventions partenariales : Hauts de France, Paca et Bourgogne Franche-Comté. Nous allons signer avec Jean-Yves Le Drian et Hervé Morin une convention pour la Normandie le 17 septembre et le 19 septembre, je serai à Nantes pour signer avec Les Pays-de-la Loire. On aura donc cinq conventions signées mi-septembre, et notre but d'ici la fin de l'année ou début 2019 est d'avoir signé avec les autres Régions. Le dialogue est bien engagé avec la plupart d'entre elles.

Q - Pas de points de blocage ?

R - On est dans un travail normal d'évaluation des dispositifs respectifs, pour voir comment ils convergent. La réforme se traduira concrètement par le fait que Business France va injecter des effectifs supplémentaires dans les régions. Ces effectifs qui vont être logés chez les CCI vont permettre d'accroître les liens qui existent entre Business France, les CCI et les Régions et contribuer à construire une culture commune.

Ils seront aidés par la création de nouveaux outils communs, avec la construction d'un CRM commun, qui est une application de gestion de la relation client. L'Etat a fait le choix d'investir, avec Business France, de l'ordre de 9 millions d'euros sur trois ans. Les travaux ont commencé, l'applicatif a été sélectionné. Cela permettra à terme de mettre fin au fonctionnement en silo qui empêchait l'information de circuler.

Export : la bataille "se gagne d'abord sur le terrain national, dans les régions"

Q - Quel bénéfice pour les entreprises ?

R - Nous en attendons un système plus efficace pour augmenter le nombre d'entreprises exportatrices, une bataille qui se gagne d'abord sur le terrain national, dans les régions. On sera en effet meilleur à la fois en termes d'effectifs et de process pour aller détecter ces PME ou ETI françaises qui peut-être sans le savoir ont un potentiel inexploité à l'export et que l'on doit aider à mettre à jour et à développer.

Toutes n'en sont pas au même stade, nous avons retenu une approche segmentée en distinguant trois catégories : 1/ les primo-exportatrices, pour lesquelles on a besoin d'un diagnostic afin de ne pas les envoyer au casse-pipe ; ce sera le rôle notamment des portails régionaux qui vont être mis en place avec des outils d'évaluation et un accompagnement personnalisé ; 2/ Les entreprises qui exportent ponctuellement : pour celles-ci, qui sont au coeur de la stratégie, on souhaite que les flux soient plus massifs et réguliers grâce à un accompagnement sur mesure ; 3/ Les entreprises qui sont des habituées de l'export, pour lesquelles on a besoin de prestations peut-être plus ponctuelles.

J'aimerais vous citer l'exemple d'une bonne pratique dans un département qui m'est cher, l'Yonne. La CCI a réuni les notaires, les comptables, les avocats, des professionnels qui ont tous en portefeuille des entreprises afin de travailler ensemble à l'identification de celles qui pourraient exporter ou le faire davantage et voir comment les aider.

Tarifs des prestations : "On va rester attentif à cette question"

Q - Comment va être traitée la question du tarif des prestations, les PME ne comprenant pas toujours pourquoi ceux de Business France, par exemple sur les salons, sont proches de ceux du marché ? À quel niveau sera-t-on dans le service public, à quel niveau passera-t-on dans du service commercial ?

R - J'entends comme vous parfois ces questions sur les tarifs. En même temps, j'ai envie d'inviter à regarder les efforts des acteurs publics. Je vois des Régions qui font le choix de financer parfois à 100 % -c'est le cas des Pays de la Loire- le volontariat international en entreprise (VIE). Imaginez ce que cela peut représenter comme opportunité pour une entreprise ? De la même façon, l'Etat accorde une subvention annuelle de 100 millions d'euros à Business France ce qui représente un effort significatif.

Quelques chiffres sur l'activité de Business France montrent que nonobstant les remarques que l'on peut parfois entendre, les entreprises sont globalement satisfaites puisqu'elles sont de plus en plus nombreuses à avoir recours aux services de business France. Le nombre total d'entreprises qui ont été accompagnées dans le cadre de missions collectives ou individuelles ou via le VIE est de 11 000 en 2017, après 9 900 en 2016, soit une progression de 10 %. Sur les services personnalisés, on est à 1 500 entreprises accompagnées en 2017 contre 1 100 en 2016, et rien qu'au premier semestre 2018, Business France a déjà dépassé le résultat de 2017 avec 1 662 entreprises accompagnées.

Mais on va rester attentif à cette question des tarifs, avec Christophe Lecourtier bien sûr.

Ainsi, dans le cadre des expérimentations qui seront menées à l'étranger, où Business France va soit par concession soit par passation de marchés de prestataires, passer la main à d'autres opérateurs du type CCI françaises ou OSCI, nous veillerons à cet égard à travailler sur des tarifs plafonnés afin d'éviter les effets d'éviction

"Guichets uniques" à l'étranger : appels d'offres en septembre

Q - L'autre volet important de la réforme, vous venez d'y faire allusion, ce sont les référents uniques à l'étranger et l'expérimentation sur un certain nombre de marchés d'un transfert de prestations de Business France à d'autres opérateurs. Sur la Russie, finalement, ça tombe bien... Mais plus généralement où en est-on ?

R - Des concessions de service public vont être lancées pour des pays comme la Belgique, la Norvège, les Philippines, Singapour : on confiera à un opérateur, au terme d'un appel d'offre, la mission de délivrer certaines prestations et Business France assurera derrière un contrôle qualité.

Dans d'autres marchés, peut-être plus complexes, cela passera par une forme de sous-traitance de services que Business France gèrera depuis la France : la Russie que vous avez citée, le Japon, l'Espagne, Hong-Kong. Dans ce cadre-là, nos ambassadeurs auront un rôle à jouer de juge de paix entre les différents acteurs pour la bonne mise en oeuvre de ces réformes.

Q - On évoque septembre pour les appels d'offres : est-ce toujours d'actualité ?

R - C'est en cours. L'idée est que tout cela se mette en place début 2019 afin que nous puissions avoir un premier retour d'expérience en juin 2019 pour pouvoir envisager d'autres déploiements de ce type de formule.

Business France doit avoir "une visibilité sur les moyens qui lui seront alloués"

Q - On entre dans la période de discussions budgétaires. Business France est aux premières loges pour mener ces réformes à bien. Va-t-on assister à une nouvelle baisse de sa subvention ?

R - Il y a eu une érosion de sa subvention depuis plusieurs années mais que Business France a su aller chercher des ressources propres : celles-ci se montent aujourd'hui à 104 millions d'euros pour une subvention de l'ordre de 103 millions d'euros en incluant celle du ministère de l'Agriculture. On voit que le taux de couverture a progressé. Je tiens d'ailleurs à travers vous à saluer toutes les équipes de Business France qui se sont mobilisées.

On est par ailleurs en plein travail de rédaction de la convention d'objectif et de moyens qui ira jusqu'à 2022, couvrant le quinquennat. Ce contrat est un engagement mutuel et il faut que Business France ait, dans le cadre de cet engagement, une visibilité sur les moyens qui lui seront alloués afin de conduire la politique qui lui a été fixée par ses ministres de tutelle, Jean-Yves Le Drian et Bruno Le Maire et le Premier ministre. On est dans la discussion de ce contrat.

Q - On sait qu'à Bercy, la voix du Budget va parfois à l'encontre de celle de l'Economie ou des Affaires étrangères : vous personnellement, seriez-vous favorable sinon à une augmentation, du moins une stabilisation ?

R - La nouveauté et la marque de fabrique de ce quinquennat est aussi d'avoir une vision qui ne soit pas juste de s'accrocher à des montants budgétaires : on parle de transformation. Il y a des synergies qui sont dégagées grâce à la meilleure coopération entre les acteurs, il s'agit de repenser l'action publique et donc de trouver le meilleur curseur.

Naturellement, quand le travail est bien fait par les opérateurs -on parle de Business France mais on pourrait aussi citer Atout France - je considère que les moyens doivent être au rendez-vous. C'est le cas à travers l'investissement dans l'outil CRM, qui vient en plus de la subvention, car c'est le type d'investissement qui est utile à tous. Parfois, nous devons rappeler dans certaines réunions budgétaires qu'investir peut rapporter mais pour autant, nous sommes aussi très mobilisés, en tant que ministère de l'Europe, pour que la France soit au rendez-vous de ses engagements européens, notamment budgétaires. On l'a été en 2017, on entend l'être en 2018.

Ressources des CCI : "Je suis optimiste sur le fait que ces activités (...) ne seront "Pas impactées"

Q - Même si l'international semble épargné, les nouvelles coupes imposées aux CCI, qui sont des acteurs importants de cette réforme, tombent plutôt mal, non ?

R - Je travaille très bien avec le président de CCI France, Pierre Goguet. Naturellement les représentants des CCI ont eu un dialogue dense avec Bercy. Pour autant j'ai été rassuré par ceux-ci sur leur volonté de maintenir un engagement fort sur le volet international. Il y a une convergence et une cohérence entre l'action de l'Etat et celle des CCI dans ce domaine. Je suis optimiste sur le fait que ces activités, qui ont été annoncées comme prioritaires, ne seront pas impactées, cela a été évoqué dans les discussions avec l'Etat.

Q - Une dernière question concernant les opérateurs : où en est le projet d'évolution de la gouvernance de Business France, notamment celle de la composition de son conseil d'administration ?

R - C'est un sujet qui va être à présent discuté au parlement dans le cadre de la loi Pacte. Nous souhaitons spécialiser un peu les organes de gouvernance de la politique de soutien au commerce extérieur : un conseil d'administration de l'opérateur resserré, qui assure une mission de gestion opérationnelle -ce point sera discuté dans le cadre de la loi Pacte-, et un Conseil stratégique de l'export qui continuera à accueillir tous les acteurs représentatifs de ce réseau partenarial et qui aura des déclinaisons régionales. Il y aura ainsi des comités de pilotage au niveau régional qui seront l'équivalent du conseil stratégique de l'export au niveau national. Cette évolution est rendue nécessaire parce qu'il y a des spécificités régionales.

Q - Comment se passe le travail avec les députés, dont un plus grand nombre montre leur

intérêt pour le commerce extérieur ?

R - En tant qu'ancien sénateur, je suis très enthousiaste à l'idée qu'on puisse associer les parlementaires à l'action qui est conduite et, de façon générale, leur rendre compte régulièrement de cette action. A cet égard, la nouveauté est que nous avons désormais des rendez-vous réguliers avec les Commissions en charge des affaires étrangères en amont des décisions. Un exemple, la politique commerciale. C'est une politique qui est conduite au niveau européen et j'ai pris l'engagement, dans un esprit de transparence, vis-à-des commissions des Affaires étrangères des assemblées, de venir partager un certain nombre d'idées et d'options sur les dossiers qui seront abordés en amont des conseils des ministres du commerce.

A partir du moment où certains traités seront mixtes, donc soumis au parlement national, et d'autres seront non mixtes, sur lesquels les parlementaires nationaux n'auront pas la possibilité de s'exprimer, il est normal qu'on travaille plus en amont avec les députés. C'est une "hygiène de vie" qui me paraît essentielle. Par ailleurs, je me réjouis de voir qu'en matière de commerce extérieur et d'appui aux entreprises, Nicolas Forissier, Marie Lebec, Buon Tan et plusieurs autres de leurs collègues parlementaires sont très actifs, porteurs d'idées et très impliqués dans les discussions et le suivi de la réforme./.