

# altares

▶ La connaissance inter-entreprises

EXPORT : LES MOTEURS DE LA RÉUSSITE

PME : comment exporte-t-on la 1ère fois

## ÉCLAIRAGES

Une étude d'Altaires  
dans le cadre d'Avenir Export, 19ème Salon du Commerce International

Étude téléphonique réalisée du 29 août au 26 septembre 2007 par Opinionway, auprès de 297 PME représentatives des 11 000 entreprises indépendantes de 5 à 250 salariés qui exportent.

*“opinionway*

[www.opinion-way.com](http://www.opinion-way.com)



Decide with Confidence

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## ÉCLAIRAGES

- ▶ Les PME exportatrices :  
**Performance et satisfaction**
- ▶ Les zones d'exportation :  
**Taux de change et mondialisation**
- ▶ La première expérience à l'export :  
**L'enjeu de l'accompagnement**

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois  
**POURQUOI CETTE ÉTUDE ?**

**Quantifier : passer de l'opinion à la mesure**

**Connaître : tirer profit de l'expérience**

**Interroger : susciter les questions et les réflexions**

**Participer à l'accroissement  
de la connaissance inter-entreprises**

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## PERFORMANCE ET SATISFACTION

- ▶ Les PME exportatrices sont très majoritairement satisfaites ou très satisfaites d'exporter (97 %). Elles réalisent en moyenne 43 % de leur Chiffre d'Affaires à l'export et prévoient que ce pourcentage augmentera de 7 points dans les 2 ans à venir (50 % du CA).

### CHIFFRE-CLÉ

**39 %**

Les PME exportatrices réalisent plus de 40 % de leur Chiffre d'Affaires annuel à l'export dans 39 % des cas.

Seules 3 % des PME exportatrices se déclarent peu satisfaites ou pas du tout satisfaites de leur expérience à l'export avec le recul, contre 28 % qui se déclarent très satisfait

### CHIFFRE-CLÉ

**3 %**

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## PERFORMANCE ET SATISFACTION

- ▶ Les PME exportatrices s'appuient sur des ressources internes organisées pour réussir à l'export. Elles dédient en moyenne 8 % de leurs personnels aux activités export.

### CHIFFRE-CLÉ

**69 %**

Les équipes dédiées à l'export représentent moins de 3 salariés dans plus de deux cas sur trois.

Rappel (étude Altares – TLB 2006) : les premiers atouts sur lesquels s'appuient les PME exportatrices pour réussir

SAVOIR-FAIRE CONCURRENTIEL	INNOVATION TECHNOLOGIE	PERFORMANCE DES ÉQUIPES	RÉACTIVITÉ FLEXIBILITÉ
31,4 %	16,1 %	15,4 %	14,0 %

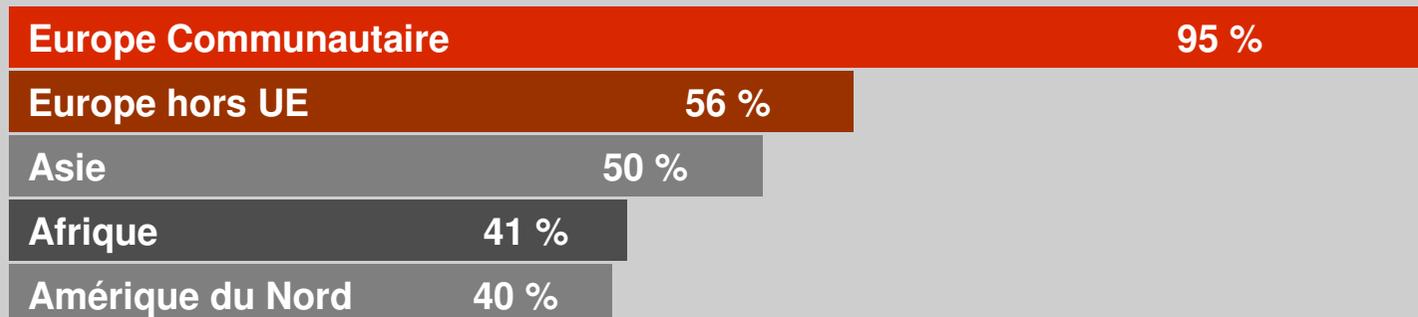
PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LES ZONES D'EXPORTATION

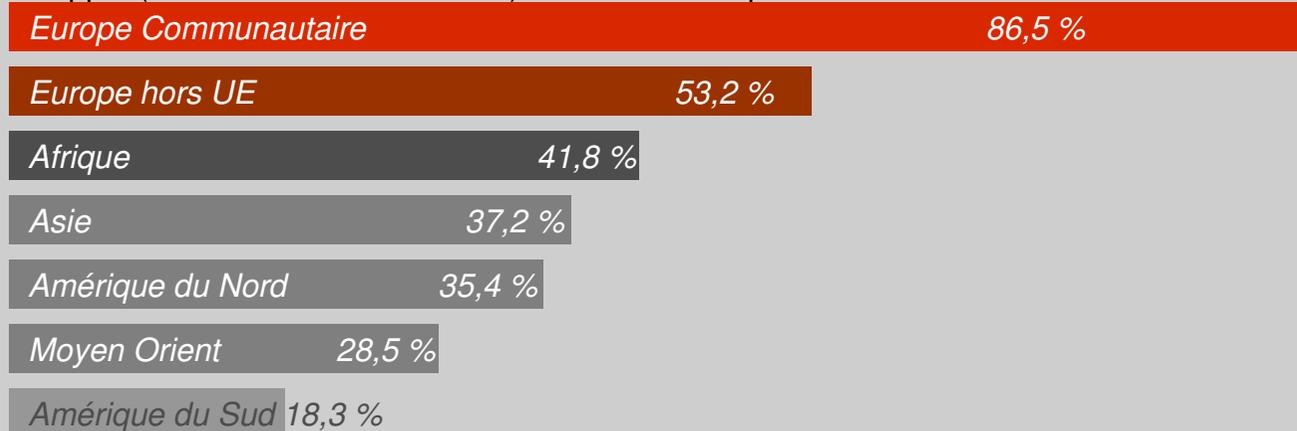
- ▶ L'Europe Communautaire (les 27) et l'Europe hors Union Européenne reste la première destination d'exportation des PME.
- ▶ L'Asie est désormais la deuxième destination d'exportation après l'Europe, et passe devant l'Afrique et l'Amérique du Nord. La moitié des PME exportatrices y est déjà présente, et une PME exportatrice sur quatre veut s'y développer plus dans les 12 prochains mois.

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LES ZONES D'EXPORTATION



Rappel (étude Altares – TLB 2006) : les zones d'exportation des PME



PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LES ZONES D'EXPORTATION

► Le développement des exportations sur des zones hors UE n'est pas sans conséquence : pour plus d'une PME exportatrice sur 4 le taux de change défavorable est une difficulté majeure.

### CHIFFRE-CLÉ

**17 % - 28 %**

Le taux de change défavorable est la difficulté citée en premier par 17 % des PME exportatrices. Au total 28 % des PME cite cette difficulté parmi les 3 premières qu'elles rencontrent au quotidien.

La seconde difficulté citée en fréquence est l'existence de concurrents peu loyaux : 10 % des PME exportatrices l'évoque en premier et 21 % dans les 3 premières difficultés rencontrées.

### CHIFFRE-CLÉ

**10 % - 21 %**

On peut noter que 17 % des PME exportatrices ne rencontrent pas de difficultés majeures dans leur développement à l'export

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LES ZONES D'EXPORTATION

- ▶ Les PME exportatrices ont encore plus besoin d'être accompagnées, puisqu'elles cherchent à se développer sur des marchés qui comportent plus de risques.

### CHIFFRE-CLÉ

**27 %**

Plus d'un quart des PME exportatrices préconisent une simplification des démarches administratives (et 10 % vont jusqu'à suggérer la création d'un « guichet unique »).

Il n'y a qu'une petite partie des PME exportatrices qui pense que les aides de l'Etat et des organismes publics sont aujourd'hui suffisantes.

### CHIFFRE-CLÉ

**7 %**

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LES ZONES D'EXPORTATION

- ▶ Même si la mondialisation est le premier facteur que citent les PME exportatrices pour expliquer leurs difficultés, plus de la moitié d'entre elles ne sait pas expliquer ses difficultés.

### CHIFFRE-CLÉ

**20 %**

Une PME exportatrice sur cinq explique ses difficultés par la mondialisation.

Parmi les PME exportatrices qui déclarent rencontrer des difficultés, 54 % ne peut pas l'expliquer.

### CHIFFRE-CLÉ

**54 %**

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LA PREMIÈRE EXPÉRIENCE À L'EXPORT

► Les PME qui exportent aujourd'hui ont été des primo-exportateurs. Pour presque un tiers d'entre-elles les difficultés rencontrées aujourd'hui sont différentes de celles de leurs débuts à l'export.

### CHIFFRE-CLÉ

**48 %**

Pour près d'une PME sur deux qui constate une évolution des difficultés depuis sa première expérience à l'export, la cause première est l'évolution du coût de couverture des taux de change

### CHIFFRE-CLÉ

**24 %**

La mondialisation est le second facteur nouveau cité

### CHIFFRE-CLÉ

**10 %**

Le coût des assurances crédit est aussi cité par une PME sur dix comme un facteur nouveau de difficulté par rapport à leurs débuts.

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LA PREMIÈRE EXPÉRIENCE À L'EXPORT

► Face aux nouvelles difficultés rencontrées, les PME exportatrices adoptent une attitude majoritairement fataliste... bien que près d'une sur quatre trouve des conseils efficaces auprès des organismes publics accompagnateurs ou des consultants export.

### CHIFFRE-CLÉ

**39 %**

Plus d'un tiers des PME exportatrices déclarent devoir faire avec les difficultés qu'elles rencontrent.

### CHIFFRE-CLÉ

**41 %**

Certaines surmontent leurs difficultés grâce à l'accompagnement : organismes publics (27 %) ou consultant spécialisé (14 %)

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LA PREMIÈRE EXPÉRIENCE À L'EXPORT

- ▶ La mise en place d'un site Internet en langues étrangères est devenu le premier vecteur de communication pour faire connaître l'entreprise et les produits à l'exportation : 60 % des PME exportatrices sont passées à l'acte.
- ▶ La présence sur des salons professionnels est le deuxième vecteur cité : 52 % des PME exportatrices y ont recours.
- ▶ Les actions de marketing direct sont aussi choisies par 22 % des PME, loin devant la publicité dans la presse spécialisée, sur Internet ou dans les annuaires

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## LA PREMIÈRE EXPÉRIENCE À L'EXPORT

▶ Les PME qui exportent déjà conseillent aux primo-exportateurs deux grands axes complémentaires pour réussir :

**Réaliser en priorité une solide étude de marché**

**Connaître sa cible**

▶ L'étude de marché est le premier conseil (44 %), devant se rendre sur place (26 %), maîtriser les langues (19 %), identifier les partenaires locaux (16 %) et vérifier la solvabilité des clients (14 %)

PME : comment exporte-t-on la 1<sup>ère</sup> fois

## **LES PISTES D' ACTIONS**

▶ A partir des résultats de cette étude, Altares va poursuivre sa politique de segmentation des approches en fonction de la taille et de l'expérience, pour :

**Faciliter l'accès à la connaissance des marchés**

**Simplifier les solutions dédiées à l'export  
pour les rendre plus lisibles**

**Mettre en avant sa connaissance unique  
de plus de 60 Millions d'entreprises  
en Europe et en Asie**

## QUI SOMMES-NOUS

- ▶ **Altaires** est né du rapprochement de la Base d'Informations Légales BIL et de Dun & Bradstreet France.
- ▶ La vocation d'Altaires, spécialiste de la connaissance inter-entreprises : **fournir des solutions pour accélérer la croissance.**
- ▶ Altaires répond aux besoins des entreprises sur 2 axes majeurs : **développement commercial** et **gestion du risque financier** en France, en Europe et à l'International.
- ▶ Membre du 1er réseau mondial d'informations BtoB (le D&B Worldwide Network), Altaires apporte à ses clients **le seul accès global à des données qualifiées sur plus de 115 millions d'entreprises dans le monde.**