

altares

▶ La connaissance inter-entreprises

EXPORT : LES MOTEURS DE LA RÉUSSITE

Les PME françaises qui exportent

ÉCLAIRAGES

Une étude d'Altaires
dans le cadre d'Avenir Export, 18ème Salon du Commerce International

Étude téléphonique réalisée du 24 avril au 3 mai 2006 par TLB, auprès de 600 PME représentatives des 11 000 entreprises indépendantes de 5 à 250 salariés dont la part de CA export dépasse les 5 % durant au moins 3 années de suite, hors activités Commerce et Transport/Logistique.



www.tlbonline.com



Decide with Confidence



Les PME françaises qui exportent

ÉCLAIRAGES

- ▶ Motivations :
Agir ou réagir ?
- ▶ Performance, atouts, difficultés :
Forces internes, contraintes externes ?
- ▶ Dynamisme et perspectives :
Satisfaction et volonté de développement ?
- ▶ Accompagnement et aides :
Faible connaissance ou faible utilisation ?

Les PME françaises qui exportent
POURQUOI CETTE ÉTUDE ?

Quantifier : passer de l'opinion à la mesure

Connaître : tirer profit de l'expérience

Interroger : susciter les questions et les réflexions

Motivations

AGIR OU RÉAGIR ?

► L'origine du développement à l'export : stratégie d'entreprise pour les plus importantes en taille, volonté d'un homme et réponse à la demande d'un client étranger pour les plus petites et les plus jeunes

CHIFFRE-CLÉ

40,1 %

Les PME exportatrices réalisant un CA supérieur à 12 000 K€ sont 40,1 % à citer la stratégie d'entreprise comme facteur d'origine de leur activité à l'export (contre 29,1 % en moyenne)

Les PME exportatrices réalisant un CA entre 2 000 et 4 000 K€ sont 44,6 % à citer la saisie d'opportunité et la demande spontanée d'un client étranger comme facteur d'origine de leur activité à l'export (contre 34,3 % en moyenne)

CHIFFRE-CLÉ

44,6 %

Motivations

AGIR OU RÉAGIR ?

- ▶ La motivation principale pour exporter aujourd'hui : une obligation identique pour toutes les tailles de PME de se tourner vers l'extérieur pour se développer, face à un marché domestique insuffisant

CHIFFRE-CLÉ

59,1 %

Près de 60 % des PME exportatrices sont contraintes d'exporter pour répondre à la saturation du marché intérieur, tant en nombre d'opérateurs qu'en potentiel de croissance

Il n'y a que 3,3 % des PME exportatrices qui citent le positionnement de la concurrence étrangère comme motivation principale les incitant à exporter leurs produits

CHIFFRE-CLÉ

3,3 %

Motivations

AGIR OU RÉAGIR ?

- ▶ Il y a une évolution dans le temps sur la façon dont les entreprises appréhendent le marché export, lié à leur taille et à leur âge.
- ▶ Elles passent d'un acte de volontariat lié à un homme, souvent le chef d'entreprise, ou bien la saisie d'opportunité ponctuelle, à une approche plus construite et plus organisée, comme axe majeur de la stratégie d'entreprise.
- ▶ L'obligation de trouver de nouveaux débouchés est un facteur partagé par toutes.

Performance, atouts, difficultés

FORCES INTERNES, CONTRAINTES EXTERNES ?

► Les PME s'appuient avant tout sur des atouts internes tangibles et pragmatiques pour réussir à l'export. Les soutiens externes sont perçus d'un faible impact.

SAVOIR-FAIRE CONCURRENTIEL	INNOVATION TECHNOLOGIE	PERFORMANCE DES ÉQUIPES	RÉACTIVITÉ FLEXIBILITÉ
31,4 %	16,1 %	15,4 %	14,0 %
Partenaires financiers	Accompagnement des autorités	Regroupement pour exporter	Proximité des frontières
0,6 %	0,8 %	1,2 %	1,6 %

Performance, atouts, difficultés

FORCES INTERNES, CONTRAINTES EXTERNES ?

- ▶ Les difficultés rencontrées par les PME à l'export s'articulent autour de deux axes : des coûts de production trop élevés en France et la méconnaissance des contraintes locales à l'étranger (réglementations fiscales, juridiques, douanières)

CHIFFRE-CLÉ

18,0 %

Première difficulté majeure citée par les PME exportatrices, les contraintes réglementaires locales à l'étranger. Elles sont jugées fortes et complexes pour presque une PME sur cinq.

Une caractéristique très classique est aussi citée comme difficulté par 14 % des PME exportatrices : la non-maîtrise par leurs personnels des langues étrangères. Cette difficulté s'estompe avec la taille des entreprises.

Performance, atouts, difficultés

FORCES INTERNES, CONTRAINTES EXTERNES ?

- ▶ Des freins au développement export habituellement mis en avant sont vus comme une difficulté par moins de 5 % des PME déjà exportatrices : logistique, paiements, taux de change, concurrence, coûts de prospection.
- ▶ La possibilité de trouver des partenaires locaux est jugé utile par 79,1 % des PME exportatrices.
- ▶ Une sur cinq a créé une structure ad hoc à l'étranger (dont 73,5 % sous forme de filiale).

Dynamisme et perspectives

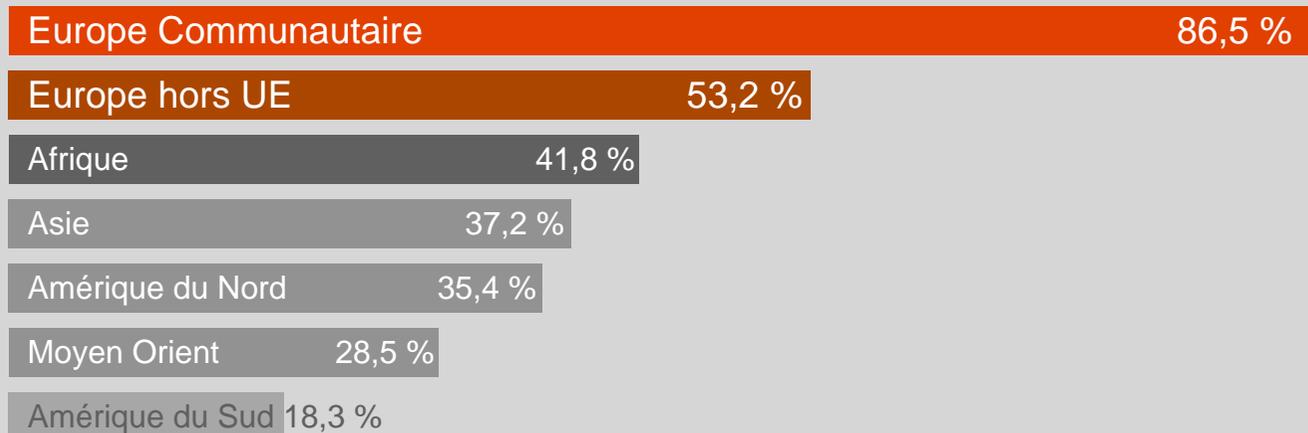
SATISFACTION & VOLONTÉ DE DÉVELOPPEMENT ?

► Les PME françaises exportatrices travaillent en premier les marchés européens.

CHIFFRE-CLÉ

86,5 %

Premier marché des PME déjà exportatrices, l'Europe Communautaire : 86,5 % des entreprises y font des ventes, deux fois plus que sur les autres continents.



Dynamisme et perspectives

SATISFACTION & VOLONTÉ DE DÉVELOPPEMENT ?

► Les PME exportatrices sont très majoritairement satisfaites d'exporter : **92,1 %**. Même les plus jeunes, débutant dans l'exportation, déclarent à 87,4 % être satisfaites de cette expérience. Le taux de satisfaction augmente avec l'expérience et la taille de l'entreprise.

CHIFFRE-CLÉ

98 %

Les PME exportatrices de 50 à 99 salariés sont celles qui jugent leur expérience à l'exportation la plus satisfaisante

Dynamisme et perspectives

SATISFACTION & VOLONTÉ DE DÉVELOPPEMENT ?

► Plus de la moitié des PME exportatrices citent l'augmentation de leurs résultats et de leur chiffre d'affaires comme premier facteur de satisfaction. L'apport d'une stratégie export : de la croissance et de la valeur.

CHIFFRE-CLÉ

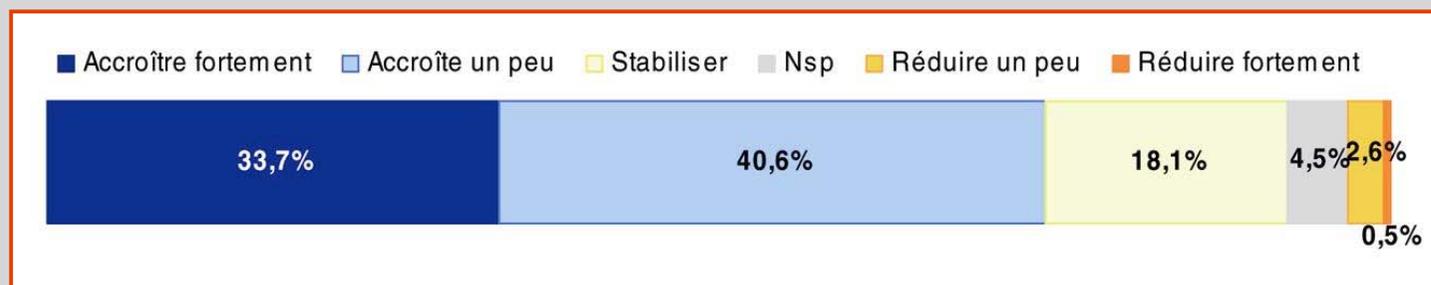
50,9 %

Des résultats économiques performants : voilà le premier facteur de satisfaction cité par les PME exportatrices.

On peut noter que plus l'entreprise a d'expérience à l'export, plus l'image et la notoriété de l'entreprise contribuent à la satisfaction globale. Les PME qui ont plus de 20 d'expérience à l'export le considèrent comme le 3ème vecteur de réussite, alors qu'il n'est pas du tout cité par celles qui ont moins de 5 ans d'activité à l'export.

SATISFACTION & VOLONTÉ DE DÉVELOPPEMENT ?

- ▶ Plus de 75 % des PME exportatrices veulent accroître leurs activités à l'export dans les 2 prochaines années, dont 33,7 % très fortement.
- ▶ Près de une sur deux (46 %) est poussée dans cette direction par la saturation des débouchés sur le marché national.



Dynamisme et perspectives

SATISFACTION & VOLONTÉ DE DÉVELOPPEMENT ?

- ▶ Les PME qui exportent veulent poursuivre leurs efforts. Elles inscrivent leurs stratégies de développement dans une dynamique forte de croissance des activités à l'international.
- ▶ Elles sont majoritairement satisfaites de la contribution de leurs activités à l'export, quelle que soit leur taille et leur expérience.
- ▶ Seule une minorité souhaite revenir en arrière et diminuer son implication, concentrée chez les plus jeunes, qui affrontent le plus de difficultés à trouver des débouchés ou des financements.

Accompagnement et aides

FAIBLE CONNAISSANCE OU FAIBLE UTILISATION ?

- ▶ Les PME exportatrices se reconnaissent comme point faible majeur leur capacité à recenser les aides à l'exportation.
- ▶ Parallèlement elles sont plus d'une sur deux (56 %) à considérer que les aides administratives ou financières de l'État sont des facteurs utiles dans leurs décisions d'exporter.

CHIFFRE-CLÉ

40,3 %

Les nouvelles mesures prises par le Gouvernement recueillent un avis partagé des PME déjà exportatrices : 40,3 % les trouvent intéressantes et pensent qu'elles encouragent à exporter, contre 40,8 % qui ne se déclarent pas encouragées par ces mesures.

FAIBLE CONNAISSANCE OU FAIBLE UTILISATION ?

- ▶ Les PME déjà exportatrices semblent vivre une situation paradoxale : elles jugent les aides utiles mais ne savent pas les recenser.
- ▶ Elles justifient leur désintérêt pour les nouvelles mesures par le faible montant de l'aide financière ou leur perception que ces mesures s'adressent à des exportateurs débutants.
- ▶ Leur expérience, la satisfaction qu'elles expriment sur leur activité export, et la perception de leurs atouts internes peuvent les pousser à ne pas tenir compte pleinement des aides externes.

Export : les moteurs de la réussite

UNE PREMIÈRE CONCLUSION

- ▶ Les PME qui exportent déjà insistent sur trois points prioritaires pour réussir à se développer à l'export :

Trouver des partenaires locaux de qualité

Utiliser les aides administratives et financières

Réaliser en priorité une solide étude de marché

- ▶ Elles se jugent moins performantes sur ces axes que sur leur capacité à gagner des marchés extérieurs ou bien les aptitudes de leurs équipes à l'export...

Export : les moteurs de la réussite
LES PISTES D' ACTIONS

- ▶ A partir des résultats de cette étude, Altares va améliorer sa construction d'offres spécifiques, pour être plus proche de la réalité quotidienne de ces entreprises :

**Mieux communiquer vers les PME
pour faciliter la recherche d'information**

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

**Segmenter les approches
en fonction de la taille et de l'expérience**