

BILAN EXPORT



Performance des PME et ETI
exportatrices françaises
2019



2020



ÉDITO

Vecteur décisif de croissance, l'export a été très affecté par la contraction brutale des échanges mondiaux, qui a mis un coup d'arrêt à la bonne dynamique que nous étions parvenus à lancer depuis deux ans. Pour repartir, nous devons préserver et consolider notre place dans les échanges internationaux, ce qui exige de donner à l'esprit de conquête des entreprises françaises les moyens de s'exprimer pleinement.

C'est pourquoi le Gouvernement a fait de la relance de l'export et de l'accompagnement des entreprises exportatrices une priorité affirmée. C'est le sens du portefeuille ministériel inédit, dédié au Commerce extérieur et à l'Attractivité, que le Président de la République et le Premier ministre m'ont confié. C'est aussi le sens du volet export du plan « France Relance ». Il contient une série de mesures simples et concrètes, en cours de déploiement depuis le 1^{er} octobre dernier, auxquelles est allouée une enveloppe de près de 250 millions d'euros. Ces mesures ont trois objectifs.

- D'abord, soutenir les démarches export de nos PME et ETI, afin de leur permettre de tirer tout le bénéfice de la reprise de l'activité que nous observons sur un nombre croissant de marchés étrangers.

- Ensuite, mieux accompagner nos entreprises à une concurrence accrue, dans le prolongement des efforts diplomatiques que nous menons avec nos partenaires pour résorber les pratiques commerciales déloyales sur les marchés internationaux.

- Enfin, soutenir la trésorerie des entreprises exportatrices, au moment où un certain nombre d'acteurs financiers privés sont tentés de réduire leur exposition au risque.

Préparées en lien étroit avec les acteurs du commerce extérieur, ces mesures sont déclinées en programmes d'actions spécifiques, afin de répondre aux attentes de chaque filière.

Ces mesures couvrent tous les besoins dont les exportateurs nous ont fait part : l'information sur l'évolution des marchés internationaux, avec la mise en place d'une veille-information sur les

marchés, personnalisée et gratuite, proposée sur les interfaces digitales de la Team France Export ; la prospection des marchés étrangers, avec le renforcement des moyens de l'assurance-prospection et la création du « chèque export » pour aider les entreprises qui veulent se faire accompagner ou participer à un salon international ; enfin, le concours de jeunes diplômés à l'étranger, via le Volontariat International en Entreprise, dont l'essor est encore davantage encouragé. Nous soutiendrons également la visibilité de l'offre française sur les marchés internationaux via une campagne de communication sur la marque France et les marques sectorielles.

Pour mettre en œuvre ces mesures, nous disposons d'un dispositif à l'efficacité éprouvée, la Team France Export, qui a su fédérer les compétences de l'État et de ses opérateurs, des territoires, à commencer par les Régions, et du secteur privé de l'accompagnement des entreprises à l'international. Avec de beaux succès, comme en atteste ce premier bilan des exportations des PME et ETI françaises. La Team France Export a déjà contribué à l'augmentation du nombre d'exportateurs en 2018 et 2019 et la croissance des montants exportés par les PME et ETI soutenues par la Team France Export pendant cette période est deux fois plus rapide que celle des entreprises qui n'ont pas été accompagnées.

Une telle évaluation, précise et détaillée, est indispensable au pilotage de la politique publique d'accompagnement à l'export. Elle permettra, notamment, de mesurer l'impact du plan de relance sur nos exportations. Plus largement, les informations apportées par ce bilan serviront utilement la stratégie volontariste du Gouvernement visant à augmenter le nombre des exportateurs et les volumes exportés. C'est pourquoi je me félicite de la publication de ce bilan, qui a vocation à devenir un document de référence sur le commerce extérieur.

Franck Riester

Ministre délégué auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur et de l'Attractivité

Du commerce extérieur français, on ne retient souvent qu'une chose : son déficit endémique. À force de récidiver depuis quinze ans, il apparaît comme une fatalité et voile, derrière la simplicité sommaire de son chiffre négatif, les résultats encourageants obtenus par nos PME et ETI exportatrices et les progrès accomplis. L'export français mérite mieux ; 6 millions d'emplois en dépendent, soit 22 % de la population active française !

Sur les 128 373 entreprises exportatrices recensées à ce jour, plus de 99 % sont des PME et des ETI. Elles représentent moins de la moitié du montant de nos exportations de marchandises, mais elles sont à l'origine de plus de la moitié de leur croissance en 2019. En outre, le vivier des PME potentiellement exportatrices est abondant. C'est donc largement sur elles que repose la dynamique de l'export à long terme et c'est sur elles qu'il convient d'agir pour déjouer cette fatalité supposée. Il est temps de briser le plafond de verre sur lequel butent depuis tant d'années et le nombre de nos exportateurs et le montant de leurs ventes à l'étranger.

Tel est le but que s'est fixé la Team France Export, qui réunit sous l'autorité des Régions depuis fin 2018 Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance. Pour connaître les performances et les besoins à l'export des PME et ETI, et piloter au mieux son action auprès de toutes celles qu'elle accompagne quotidiennement, la Team France Export a élaboré un bilan inédit, qui répond à un triple objectif.

Le premier est de dresser l'état des lieux de l'export des PME et ETI l'année passée. On a recouru, pour ce faire, aux statistiques fournies par les services des Douanes, encore rarement exploitées à cette fin. Des résultats présentés, on retiendra l'augmentation notable du nombre d'exportateurs en 2019 – une progression qu'on a tout lieu de fêter quand on sait combien ce nombre est longtemps resté désespérément stationnaire. Cette progression doit perdurer si l'on veut, à terme, faire jeu égal avec certains de nos partenaires européens, l'Italie et l'Allemagne au premier chef.

Le second objectif est d'identifier les besoins prioritaires des PME et ETI pour leur développement à l'international, et les freins qui le ralentissent. Ce volet qualitatif se nourrit du contact étroit que nous entretenons avec les entreprises – la Team France Export suit localement plus de 51 000 PME et ETI et en a préparé ou projeté à l'export plus de 12 700 en 2019. Des études que nous avons commandées pour définir au mieux ces besoins, on retiendra avec satisfaction que les préoccupations des entreprises peuvent trouver une réponse dans l'accompagnement à l'export proposé par le dispositif public.

Enfin, ce bilan évalue les performances des PME et ETI accompagnées par la Team France Export. Créée pour fédérer les énergies et renforcer l'efficacité de l'accompagnement des entreprises à l'international, la Team France Export entend d'emblée rendre compte publiquement de son action. Et les premiers résultats sont là, en termes aussi bien de nombre d'exportateurs que de volumes exportés.

Cette évaluation permettra, dans les années à venir, de mesurer les effets du volet export du plan de relance que la Team France Export a contribué à bâtir et s'attache maintenant à mettre en œuvre.

Outil d'information, d'évaluation et d'aide à la décision, cette première édition du bilan export doit contribuer, par ses analyses et l'écho qui en sera fait, à convaincre et mobiliser notre pays et nos entreprises sur l'enjeu majeur que représente l'export pour le rebond de notre économie en sortie de la crise qu'elle traverse en 2020 ainsi que son essor à long terme. Les premiers résultats encourageants enregistrés nous paraissent être de nature à constituer une bonne base du rebond.

Christophe Lecourtier

Directeur Général de Business France,

Pierre Goguet

Président de CCI France,

Nicolas Dufourcq

Directeur Général de Bpifrance

Cette première édition du bilan export de la France concentre ses analyses sur la performance spécifique des PME et ETI françaises sur les marchés étrangers en 2019. En écartant du périmètre le poids massif des exportations de nos grands groupes, les résultats observés dessinent une vision plus réaliste du tissu des opérateurs dans nos territoires. Complétés par des études d'impact conduites par des instituts indépendants, ils constituent un premier jalon pour évaluer l'efficacité de la nouvelle politique publique d'appui au commerce extérieur, mise en place depuis 2018, et notamment le déploiement de la Team France Export (TFE) en France et à l'étranger.

1. Dans un contexte de ralentissement des échanges internationaux, l'année 2019 a confirmé une dynamique de croissance du nombre de PME et ETI françaises exportatrices et des montants exportés.

Si les 1 000 premiers exportateurs français, essentiellement des grands groupes, **réalisent près des trois quarts des exportations**, en 2019, les PME et ETI ont compté pour plus de **99 %** du nombre total des exportateurs et **44 %** du montant des exportations de marchandises soit 221 Mds€ (sur 508 Mds€). Les **ETI** (4 % des exportateurs) concentrent à elles seules 32 % des montants exportés.

Pour la deuxième année consécutive, le nombre total des exportateurs français de marchandises recensés par les Douanes a augmenté pour se fixer à 129 200 (+ 3 800 par rapport à 2018). Cette croissance est essentiellement tirée par les PME et micro-entreprises (+3,7 %) qui constituent la quasi-totalité des nouveaux entrants (ceux qui exportent en 2019 et n'exportaient pas l'année précédente).

Les PME ont contribué à l'augmentation des exportations françaises en 2019. Leurs exportations de marchandises ont progressé sur un an de 1,7 % (0,7 % pour les ETI).

2. Les PME et ETI identifient les freins et leviers qui conditionnent leur développement à l'export mais considèrent que l'international sera une des principales sources de croissance pour la sortie de crise.

Deux enquêtes menées auprès d'entreprises exportatrices ou désirant se lancer à l'export permettent de confirmer les freins souvent identifiés pour le développement export des PME et ETI. Si les obstacles administratifs et réglementaires à l'étranger, les incertitudes sur les marchés et la concurrence sont les premiers cités (Kantar Public), les sondages terrains menés avec IPSOS, montrent qu'ils **sont le plus souvent endogènes**, en particulier pour les néo exportateurs :

► près de **50 % des néo exportateurs** citent le **manque de moyens financiers** et **35 % le manque de moyens humains** pour réaliser un suivi avant même les aspects administratifs ou financiers (32 %).

Ont été identifiés, sur la base d'une étude réalisée avec Kantar Public, des leviers de leur développement international : informations sur la réglementation locale et son évolution ; connaissance du ou des marchés visés ; identification des partenaires locaux et de leur offre ; obtention d'aides financières ou de garanties et connaissance d'opportunités business à l'étranger sont les leviers cités par plus de 8 entreprises sur 10.

3. La réforme initiée en 2018 et créant la Team France Export a permis de déployer un réseau de proximité territorial qui a préparé et projeté à l'international plus de 12 000 entreprises en 2019.

En à peine plus d'un an la Team France Export a été déployée dans toutes les régions françaises et l'ensemble du territoire français est couvert par 250 conseillers de la Team France Export qui, sous l'autorité des Régions, suivent plus de 50 000 entreprises identifiées et offrent un réseau inédit de proximité qui associe les expertises proposées par les opérateurs publics (Business France, CCI France et Bpifrance) et celles portées par les opérateurs privés.

En 2019, la Team France Export a préparé ou projeté à l'export **12 700** PME et ETI dont **10 450**

ont été projetées à l'international. Au total, près de 60 % des entreprises projetées ont abordé un nouveau marché avec l'aide de la Team France Export.

Ces PME et ETI projetées à l'export par la Team France Export pèsent pour 21,3 % du total des exportations en valeur des PME et ETI françaises en 2019.

4. La première mesure de l'impact de la Team France Export montre qu'elle a d'ores et déjà répondu au double objectif d'augmentation du nombre d'exportateurs et de création de valeur pour les entreprises accompagnées.

► **Les PME et ETI accompagnées par la Team France Export contribuent à l'augmentation du nombre total d'exportateurs** à la fois parce qu'elles alimentent les effectifs des nouveaux entrants mais aussi parce que les entreprises accompagnées par la Team France Export sont plus pérennes à l'export.

- Dans les données des Douanes 2019, ont été identifiés **plus de 700 nouveaux exportateurs** préparés ou projetés par la Team France Export entre 2018 et 2019.
- Chaque année en moyenne depuis 2012, près de 30 000 entreprises cessent d'exporter d'une année sur l'autre. Si 20,6 % des exportateurs en 2018 n'étaient plus présents dans les effectifs en 2019, ce « **taux de sortie** » est **trois fois moins élevé pour les entreprises accompagnées par la Team France Export (6,8 %).**

► **Les PME et ETI projetées à l'export par la Team France Export participent significativement à l'augmentation des exportations françaises.**

Selon les données des Douanes, la croissance des montants exportés par les **PME et ETI projetées à l'export** par la Team France Export atteint **1,6 %** entre 2018 et 2019. **C'est deux fois plus rapide** que la performance des entreprises qui n'ont pas été accompagnées (0,8 % de croissance).

Selon les mesures d'impact réalisées par IPSOS auprès des entreprises projetées à l'international par la Team France Export, il est d'ores et déjà possible de mesurer un impact estimé en termes de génération de valeur et de création

d'emploi pour les entreprises : **54 %** des entreprises projetées à l'export par la Team France Export déclarent avoir conclu au moins un nouveau courant d'affaires lié à cet accompagnement et **42 %** d'entre elles ont créé ou envisagent de **créer des emplois en France** suite à ces exportations.

Les nouveaux courants d'affaires conclus par ces entreprises génèrent directement une augmentation de leur carnet de commandes à l'export et la création d'emplois.

Les entreprises accompagnées par la Team France Export déclarent réaliser un **CA additionnel de 274 K€** en moyenne à la suite de l'accompagnement et créer ou envisager de créer **1,52 emploi** en moyenne. Au total, par extrapolation et à l'issue de la mise en oeuvre des contrats signés, ce seront **+ 2,19 Mds€ de CA export additionnel de biens ou services directement liés à l'action de la Team France Export et 12 000 emplois supplémentaires en France...**

Dans un contexte de crise économique causé par la pandémie de la Covid-19 et, en particulier, la baisse des échanges anticipée pour 2020, les premiers résultats des accompagnements réalisés par la Team France Export, l'articulation d'un panel de solutions export avec les opérateurs privés, la mobilisation de toutes les fédérations professionnelles, l'implication puissante de l'État et des Régions dans des plans de relance pour l'exportation, sont autant de leviers pour que nos PME et ETI puissent, face à une concurrence exacerbée, reconquérir leurs parts de marchés et profiter des nouvelles opportunités du monde.

SOMMAIRE

01

- | | |
|---|----|
| 1. Alors que la dynamique du commerce international fléchit en 2019... | 16 |
| 2. ... la part de marché de la France s'est stabilisée à 3,1 % et elle conserve une position d'acteur majeur. | 18 |

02

- | | |
|--|----|
| 1. De plus en plus de PME et ETI exportatrices | 22 |
| 2. Destination géographique et répartition sectorielle des exportations des PME et ETI | 24 |
| 3. Paroles d'entreprises : stratégie à l'exportation des PME et ETI françaises | 25 |

03

- | | |
|--|----|
| 1. Plus de 51 000 PME et ETI sont suivies par les conseillers de la Team France Export en Région | 33 |
| 2. Plus de 12 000 PME et ETI accompagnées à l'international par la Team France Export en 2019 | 34 |



MAIRÉ

04

- | | |
|---|----|
| 1. La Team France Export a contribué à l'augmentation du nombre de PME et ETI exportatrices | 40 |
| 2. Une croissance plus rapide des exportations pour les entreprises accompagnées | 41 |
| 3. Une création de valeur et d'emplois des entreprises projetées à l'international | 41 |

ANNEXES ET POSTFACE :

- | | |
|--|----|
| 2020, les exportateurs face aux conséquences de la pandémie mondiale ? | 46 |
|--|----|

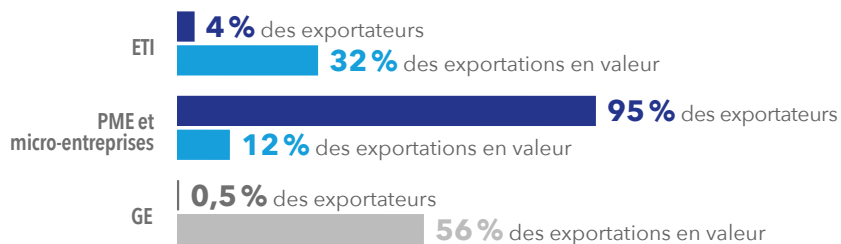
99 % DES EXPORTATEURS SONT DES PME ET ETI



129 200
exportateurs de biens
+3%
par rapport à 2018.

99 %
de ces exportateurs
sont des **PME et ETI**

Elles réalisent
44 %
des exportations soit **221 Mds euros**.



Sources : Douanes et Insee

LES PME CONTRIBUENT À LA CROISSANCE DE L'EXPORT EN 2019

+3,7 %
les PME et micro-entreprise
ont la **plus forte contribution**
à la **croissance du nombre**
d'**exportateurs en 2019**.
Le nombre d'ETI exportatrices
a augmenté de **2,2 %**.



+1,7 %
c'est la **croissance**
des **exportations**
de **biens en valeur** exportés
par les PME en 2019
+0,7 % pour les ETI.

Sources : Douanes et Insee (données entreprises)

UN DISPOSITIF ACTIF DANS TOUTES LES RÉGIONS

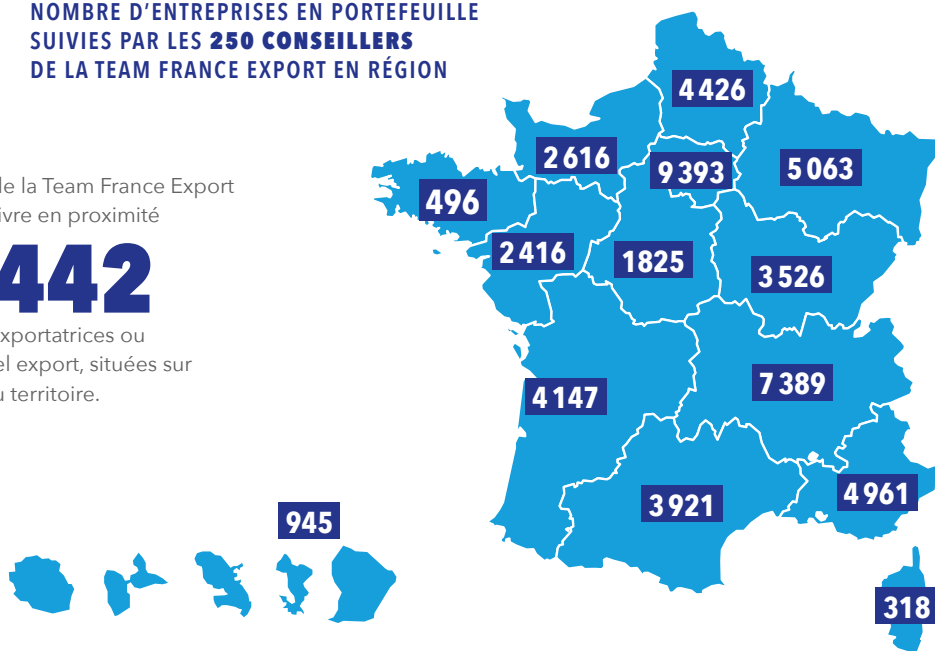


NOMBRE D'ENTREPRISES EN PORTEFEUILLE
SUIVIES PAR LES **250 CONSEILLERS**
DE LA TEAM FRANCE EXPORT EN RÉGION

Le dispositif de la Team France Export
permet de suivre en proximité

51 442

PME et ETI, exportatrices ou
à fort potentiel export, situées sur
l'ensemble du territoire.



ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR LA TEAM FRANCE EXPORT EN 2019



12 700 **PME et ETI**
ont été **préparées ou projetées à**
l'export par la Team France Export.

10 450 ont mené
des actions de **prospection**
à l'international.

58%
des entreprises projetées ont
abordé un nouveau marché avec
l'aide de la Team France Export.

Les entreprises accompagnées
par la Team France Export
ont exporté pour

47 milliards d'euros
de marchandises en 2019

soit **+ de 20 %**
du chiffre d'affaires Export
des PME et ETI françaises,
ce qui représente :



1€ / 5

Source : Business France

Sources : Douanes et Insee

+ D'EXPORTATEURS

PLUS DE NOUVELLES PME EXPORTATRICES

+ 3 800 entreprises françaises exportatrices de marchandises en 2019 vs 2018.



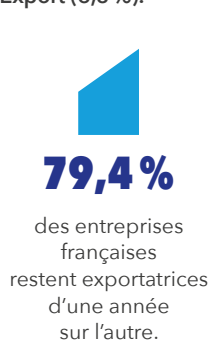
58% de ces nouveaux entrants accompagnés par la Team France Export sont des entreprises de moins de 10 salariés.

Sources : Douanes et Insee

ET PLUS DE RÉSILIENCE POUR LES ANCIENNES

20,6% des exportateurs présents en 2018 n'étaient plus exportateurs en 2019.

Le « taux de sortie » est **trois fois moins élevé** pour les entreprises accompagnées par la Team France Export (6,8%).



+ D'EXPORTATIONS

La croissance des montants exportés atteint **1,6%** pour les PME et ETI projetées à l'export par la Team France Export contre 0,8% pour les autres.

La croissance du chiffre d'affaires Export des PME et ETI françaises en 2019 projetées à l'export par la Team France Export est **deux fois plus rapide** que la croissance des entreprises non projetées par la Team France Export.

Sources : Douanes et Insee



POUR + D'IMPACT

GÉNÉRATION DE VALEUR POUR LES ENTREPRISES PROJETÉES À L'ÉTRANGER PAR LA TEAM FRANCE EXPORT

Les nouveaux courants d'affaires conclus par les entreprises projetées à l'export par la Team France Export génèrent directement une augmentation de leur carnet de commande export et de la création d'emplois.



Sources : Mesure d'impact IPSOS/Business France



ÉTUDE KANTAR MENÉE EN JUIN 2020 APRÈS 3 MOIS DE COVID-19

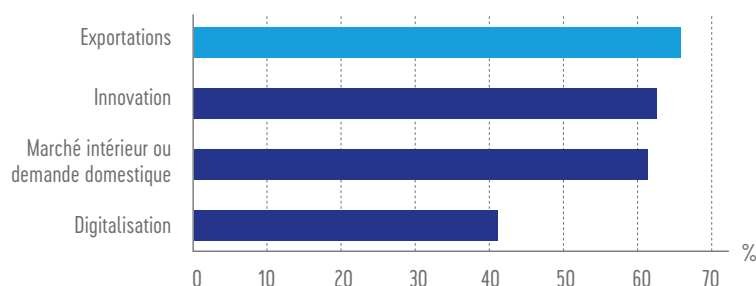


69 % des PME et ETI exportatrices estiment que leur chiffre d'affaires export **stagnera (39%) ou baissera (30%)** en 2021.

mais l'export restera un véritable booster:

66 % des entreprises considèrent que **l'export est une des premières sources de croissance pour sortir de la crise.**

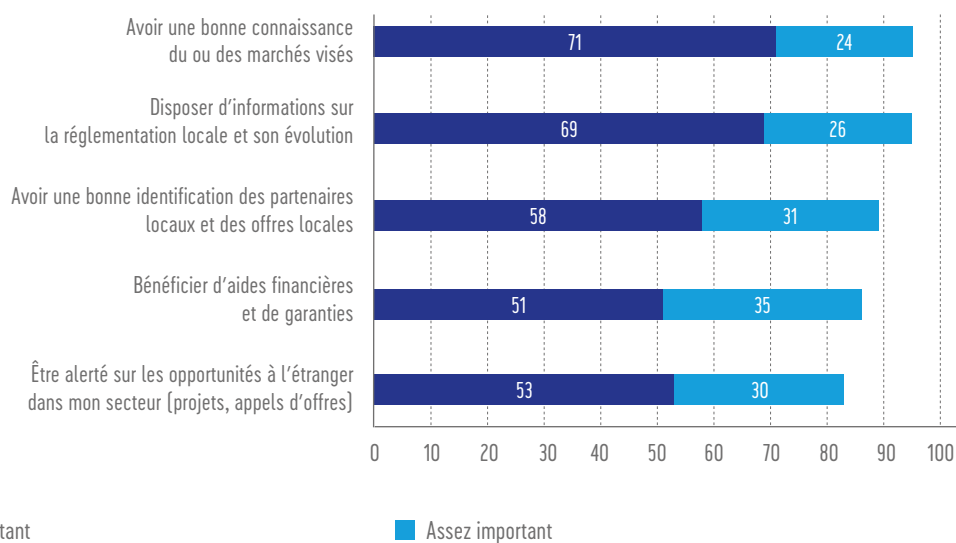
LEVIERS DE SORTIE DE CRISE PERÇUS PAR LES ENTREPRISES



Sources : Kantar Public, Business France



POUR VOUS PERMETTRE DE DÉVELOPPER VOS ACTIVITÉS À L'EXPORT, LES ASPECTS SUIVANTS VOUS SEMBLERENT TRÈS, ASSEZ, PAS VRAIMENT, OU PAS DU TOUT IMPORTANTS ?



Sources : Kantar Public, Business France



01

**LA FRANCE
DANS LE
COMMERCE
INTERNATIONAL**

Les exportations
françaises ont augmenté
de 3,3 % en 2019
malgré un contexte
de ralentissement des
échanges internationaux.



1. Alors que la dynamique du commerce international fléchit en 2019... 16

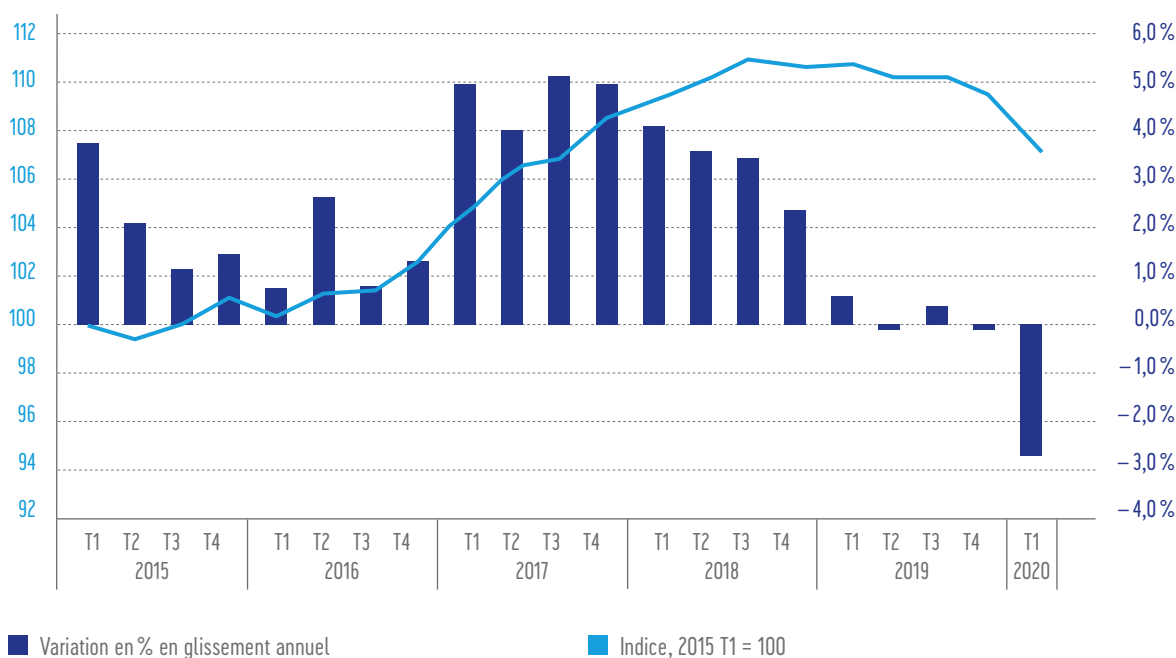
2. ... la part de marché de la France s'est stabilisée à 3,1% et elle conserve
une position d'acteur majeur. 18

1. ALORS QUE LA DYNAMIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL FLÉCHIT EN 2019...

Les tensions commerciales ont fortement ralenti le commerce mondial des marchandises en 2019, se traduisant au 4^e trimestre 2019 par un recul des échanges de 0,2 % en glissement annuel et de 2 % par rapport au 3^e trimestre 2019. La baisse s'est accélérée début 2020 : -2,8 % en glissement annuel au 1^{er} trimestre 2020, signe des premiers impacts de la crise sanitaire liée au Coronavirus sur les échanges mondiaux.

Le commerce mondial des services a également enregistré un fort ralentissement en volume, après une croissance vigoureuse au cours des deux années précédentes.

FIGURE 1. EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS MONDIALES DE MARCHANDISES 2015 T1 - 2020 T1



Source : CNUCED

Concernant les résultats de la France, les exportations de marchandises ont crû de 3,3 % en 2019 pour atteindre 508 milliards d'euros. Les exportations de produits manufacturés étaient en hausse de 3,6 % (contre 3,4 % en 2018) et la majorité des secteurs manufacturiers ont profité de cette croissance. Ceux qui ont contribué le plus à cette hausse sont : **l'aéronautique** (+11,9 % des ventes), **l'industrie pharmaceutique** (+10,4 %) ainsi que **les textiles et l'habillement** (+8,3 %). En 2019, les produits agricoles ont confirmé aussi leurs bonnes performances à l'exportation

(+5,4 %). À l'inverse après une forte croissance depuis 2014, les exportations de l'industrie automobile étaient en repli (-1,7 %).

Les exportations françaises ont enregistré une hausse vers tous les continents. Ainsi après trois ans de recul, les exportations à destination de l'Afrique ont augmenté de 4 % pour dépasser leur niveau de 2015. Les exportations vers l'Amérique ont été particulièrement dynamiques (+8 %). **La hausse des exportations à destination de l'Union européenne (+2 %) a permis une réduction du déficit commercial vers cette**

zone pour la deuxième année consécutive, il est passé de 35,1 milliards d'euros en 2018 à 32,5 milliards d'euros en 2019.

L'Union européenne reste le premier marché de destination de la France, elle a été destinataire de 59 % de ses exportations.

Les principaux clients de la France sont : l'Allemagne (14 % des exportations françaises), les États-Unis (8,5 %) et l'Italie (7,6 %).

Les trois plus gros contributeurs à la croissance des exportations françaises sont les États-Unis, le Portugal et la Suisse.



+11,9%

d'exportations
en aéronautique.



+10,4%

en produits
pharmaceutiques.



+8,3%

en textiles
et habillement.



+5,4%

en produits
agricoles.

Secteurs ayant le plus contribué à la hausse des exportations en 2019

2. ... LA PART DE MARCHÉ DE LA FRANCE S'EST STABILISÉE À 3,1% ET ELLE CONSERVE UNE POSITION D'ACTEUR MAJEUR.

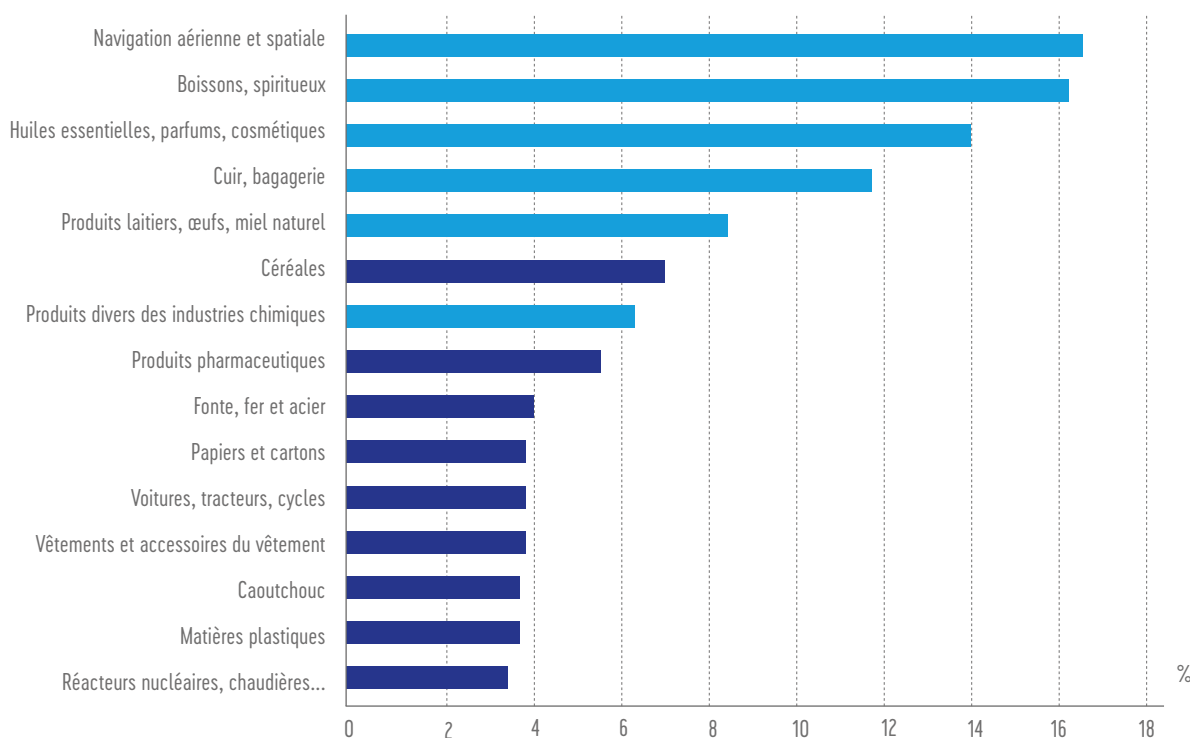
En 2019, la France est le 6^e exportateur mondial de biens et le 4^e exportateur mondial de services.

La France se distingue dans un certain nombre de secteurs, pour lesquels elle affiche une forte compétitivité. L'expertise française dans des secteurs de pointe et de hautes technologies est reconnue internationalement. **La France est ainsi le 2^e pays exportateur pour l'industrie aéronautique et spa-**

tiale, et est à l'origine de 16,4% des exportations mondiales dans ce secteur; elle est aussi le 1^{er} exportateur mondial de parfums et cosmétiques avec 13,9% des exportations mondiales. De même, les industries chimiques et pharmaceutiques françaises s'illustrent à l'international. Les produits français issus d'un sa-

voir-faire et de techniques plus traditionnels réalisent aussi de très bonnes performances. La France est ainsi le 1^{er} exportateur mondial de boissons; elle est notamment à l'origine du quart des exportations mondiales de vin. Elle ressort aussi comme 4^e exportateur mondial de produits laitiers.

FIGURE 2. PART DE MARCHÉ MONDIALE À L'EXPORTATION DE LA FRANCE PAR PRODUIT EN 2019



Sources : GTA/IHS Markit, nomenclature produits HS2 ; Calculs Business France. Données provisoires.

Lecture : Représentation des secteurs pesant plus de 1 % des exportations françaises en 2019 et pour lesquels la part de marché mondiale de la France est supérieure à 3 %. La France est à l'origine de 16,4 % des exportations mondiales dans le secteur aéronautique et spatial. L'Hexagone fait partie des cinq exportateurs mondiaux les plus importants pour les secteurs représentés en bleu clair.

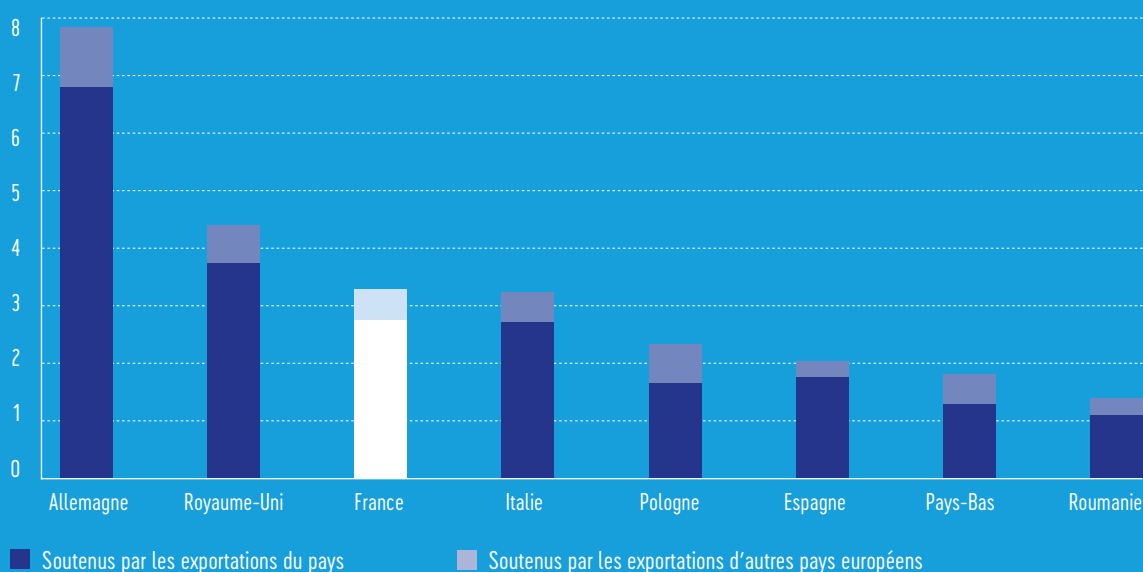
LES EXPORTATIONS SONT UN MOTEUR DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

En 2019, les exportations de biens et services représentent près du tiers du produit intérieur brut français (31,8 %)¹. Selon les dernières données disponibles de l'Insee², le chiffre d'affaires export représente 29,5 % du chiffre d'affaires total des entreprises exportatrices de biens ou services (hors micro-entreprises). Ce «taux d'exportation» moyen atteint 44,3 % pour les entreprises industrielles.

LES EXPORTATIONS CRÉENT DE L'EMPLOI EN FRANCE

D'après la Commission européenne, les exportations françaises extra-européennes génèrent 2,8 millions d'emplois en France. De plus, 500 000 emplois en France sont liés aux exportations extra-européennes réalisées par d'autres pays européens. En tout, près de 12 % de l'emploi salarié en France dépend des exportations extra-européennes³.

LES EXPORTATIONS EXTRA-EUROPÉENNES SOUTIENNENT LES EMPLOIS DANS LES PAYS EUROPÉENS (EN MILLIONS D'EMPLOIS)



Source : Commission européenne

Étant donné la part des ventes intra-communautaires dans les exportations françaises (près de 60 %), il est généralement considéré que **près de 6 millions d'emplois sont générés par l'export en France, soit 22 % de la population active française.**

1. Banque mondiale - DataBank - Exports of goods and services (% of GDP)
2. Insee, tableaux de l'économie française 2019
3. EC, DG TRADE, How important are EU exports for jobs in the EU? Nov. 2018



02

LES PME ET ETI DANS L'EXPORT FRANÇAIS₃

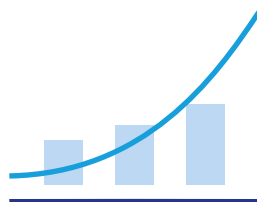


Poids des PME et ETI dans l'export français : une dynamique de croissance en 2019.



1. De plus en plus de PME et ETI exportatrices	22
2. Destination géographique et répartition sectorielle des exportations des PME et ETI	24
3. Paroles d'entreprises : stratégie à l'exportation des PME et ETI françaises	25
3.1. L'exportation, une activité stratégique pour les PME et les ETI	26
3.2. Des conditions propices à l'exportation	26
3.3. Une recherche de diversification géographique	27
3.4. Mais les entreprises interrogées continuent à identifier certains freins	28
3.5. Les ETI et PME souhaitant augmenter leur potentiel à l'export expriment des besoins d'accompagnement très concrets	29

1. DE PLUS EN PLUS DE PME ET ETI EXPORTATRICES



Le nombre de PME françaises exportatrices s'accroît plus rapidement que les autres catégories d'entreprise.

99%

des exportateurs sont des PME et ETI françaises.

44%

des exportations françaises de marchandises sont issues des PME et ETI.

En 2019, 129 200 entreprises étaient exportatrices de biens, une valeur en hausse de 3%⁴ par rapport à 2018. Pour la deuxième année consécutive, le nombre d'exportateurs recensés par les Douanes connaît une augmentation, les « entrées » de nouveaux exportateurs étant supérieures aux « sorties » (cf. annexe 1).

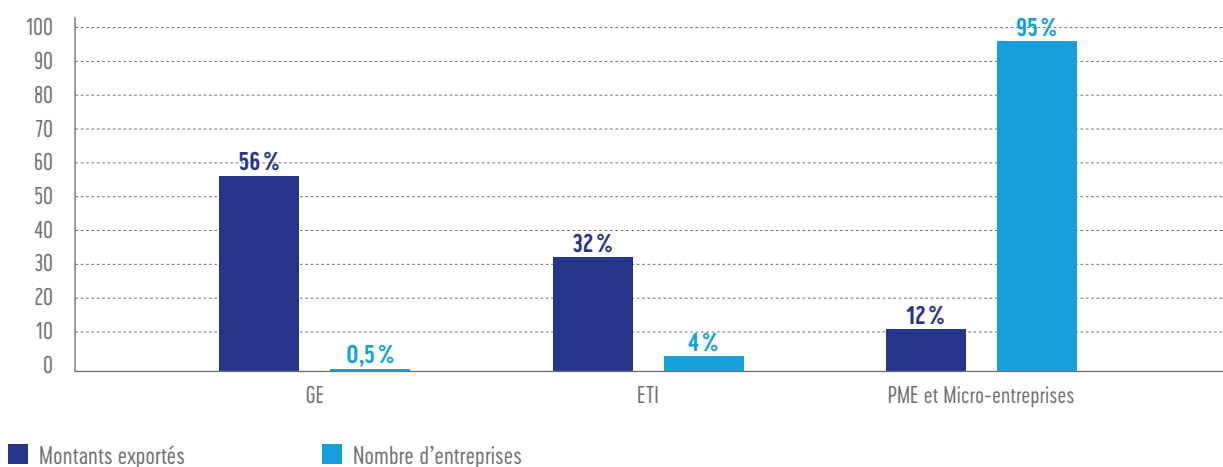
Le système exportateur français reste très concentré : en 2019, les 100 premiers exportateurs réalisent 42 % des exportations totales de biens depuis la France.

La contribution des grandes entreprises aux exportations est majoritaire. Elles réalisent 56 % des exportations de biens alors qu'elles ne représentent que 0,5 % des entreprises exportatrices.

Les entreprises de taille intermédiaire qui regroupent 4 % des entreprises exportatrices réalisent 32 % des exportations françaises de marchandises. Les PME et micro-entreprises représentent 95 % des entreprises exportatrices françaises et sont à l'origine de 12 % des montants exportés en 2019.

Les PME, micro-entreprises et ETI réalisent 221 milliards d'exportations sur les 508 milliards d'euros exportés en 2019.

FIGURE 3. RÉPARTITION EN 2019 DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES ET DES MONTANTS EXPORTÉS PAR CATÉGORIE



Source : Douanes françaises

4. Les secteurs produits alimentaires, boissons et produits métallurgiques et métalliques sont ceux qui ont connu la plus forte hausse du nombre d'exportateurs en 2019.

ÉLÉMENTS MÉTHODOLOGIQUES

ENTREPRISES ET OPÉRATEURS

Les exportateurs sont analysés à partir de deux approches différentes : l'une basée sur la notion d'entreprises au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME) et la seconde basée sur l'approche opérateurs.

LES ENTREPRISES AU SENS DE LA LME

Le décret d'application de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME) relatif aux catégories d'entreprises définit l'entreprise (au sens économique) comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes », en cohérence avec le règlement européen de 1993 sur les unités statistiques. Cette définition permet de mieux tenir compte de l'organisation réelle des entreprises, qui sont pour partie structurées en groupes de sociétés. L'entreprise est alors soit une unité légale (société ou entreprise individuelle) indépendante, soit un regroupement économiquement pertinent d'unités légales appartenant à un même groupe.

Pour repérer les entreprises au sens de la LME, l'Insee identifie les entités disposant d'une certaine autonomie et se livrant à des activités économiques distinctes. **Chaque entreprise ainsi définie comporte une ou plusieurs unités légales.** Ces entreprises peuvent être indépendantes ou sous contrôle d'un groupe français ou étranger. L'Insee fournit le contour des entreprises et leurs caractéristiques, notamment par taille de l'entreprise : micro-entreprise (entreprise occupant moins de 10 personnes); PME (moins de 250 personnes); ETI (entre 250 et 4 999 salariés) et grande entreprise (au moins 5 000 salariés).

L'APPROCHE OPÉRATEUR

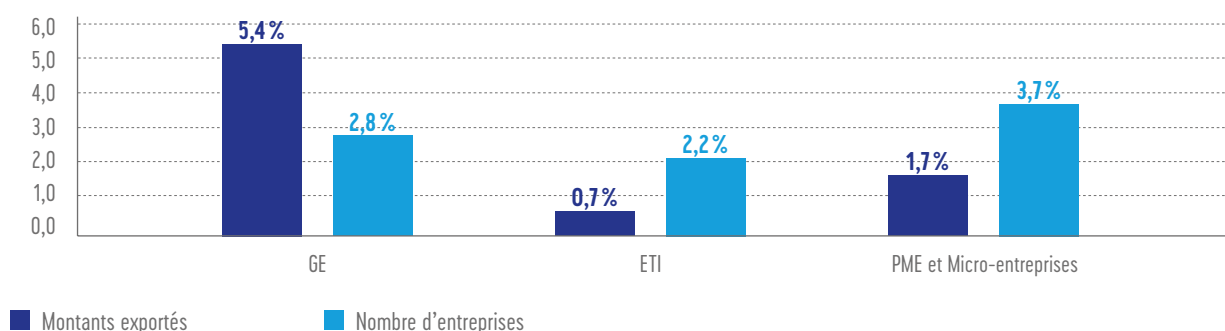
Le bilan sur les opérateurs du commerce extérieur des Douanes recense tous les échanges de biens déclarés avec des pays de l'Union européenne et avec des pays tiers (hors Union européenne). Les opérateurs sont comptés par unités légales : un numéro SIREN affecté par l'Insee correspond à une unité légale. Ce contour ne correspond pas nécessairement à la notion d'entreprise définie par l'Insee, au sens de la LME. Les opérateurs qui ont exporté (ou importé) moins de 460 000 euros l'année précédente ou depuis le 1^{er} janvier de l'année en cours vers (respectivement depuis) l'Union européenne ne sont pas tenus de déposer une déclaration statistique ; néanmoins les petits exportateurs vers l'Union européenne doivent remplir une déclaration fiscale.

Le nombre d'ETI exportatrices a progressé de 2,2 % par rapport à 2018 et en valeur, leurs exportations ont connu une hausse de 0,7 %.

Le nombre de PME et de micro-entreprises a augmenté de 3,7 % par rapport à 2018, **il s'agit de la catégorie d'entreprises qui présente la plus forte croissance en nombre d'exportateurs.**

En valeur, les exportations des PME sont en hausse de 1,7 % en 2019. Les PME contribuent à 0,7 point de la croissance totale des exportations quand la contribution des grandes entreprises atteint un point de pourcentage.

**FIGURE 4. ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES
ET DES MONTANTS EXPORTÉS EN 2019**



Source : Douanes françaises

2. DESTINATION GÉOGRAPHIQUE ET RÉPARTITION SECTORIELLE DES EXPORTATIONS DES PME ET ETI

Avec plus de 52% des exportations de biens de la part des PME et ETI françaises⁵, l'Union européenne reste le premier marché de destination. Les principaux clients sont : l'Allemagne (13 % des exportations françaises), les États-Unis (8%), l'Italie (7,4%), l'Espagne (7,3%) et la Belgique (7,2%). La répartition géographique des exportations des PME et ETI est de facto similaire à celle de l'ensemble des entreprises françaises.

En 2019, **plus de la moitié des exportations de biens réalisées se concentrent dans dix secteurs**. Hors commerce de gros, les principaux secteurs d'exportation, en valeur, sont l'industrie chimique (11 %), la fabrication de machines et équipements mécaniques (9%) ainsi que les industries alimentaires (9%).

FIGURE 5. TOP 10 DES DESTINATIONS DES EXPORTATIONS DES PME ET ETI FRANÇAISES

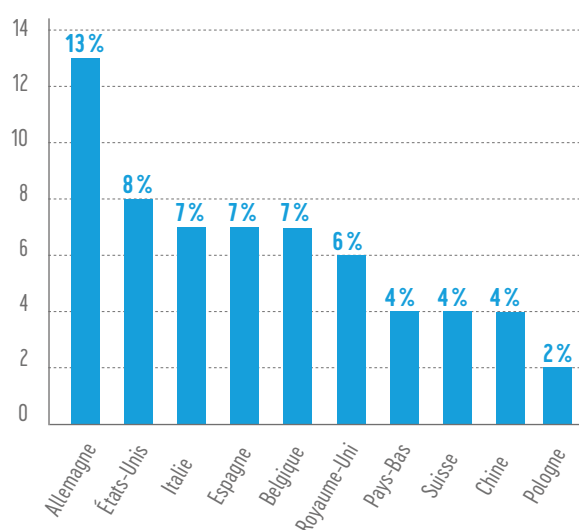
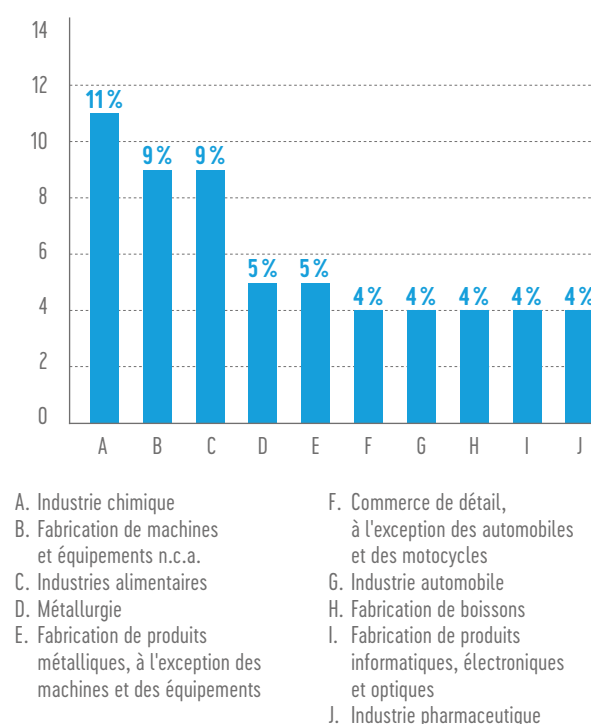


FIGURE 6. TOP 10 DES SECTEURS EXPORTATEURS DES PME ET ETI FRANÇAISES



Sources : Douanes françaises, calculs Business France

5. À partir des données fournies par les Douanes, nous avons retenu les montants exportés par tranche d'effectifs pour tous les opérateurs dont la taille est inférieure à 2 000 salariés, à l'exclusion des entités étrangères basées hors de France.

3. PAROLES D'ENTREPRISES : STRATÉGIE À L'EXPORTATION DES PME ET ETI FRANÇAISES

Pour mieux comprendre leur stratégie à l'exportation et identifier les outils nécessaires à leur projection à l'international, deux enquêtes ont été menées auprès de PME et ETI exportatrices. Elles éclairent leur comportement à l'exportation et soulignent les leviers comme les freins perçus pour exporter.

MÉTHODOLOGIE DES ENQUÊTES

Deux sondages adressés aux PME et ETI exportatrices permettent d'appréhender leur stratégie à l'international. Le Baromètre Kantar regroupe l'ensemble des PME et ETI exportatrices implantées en France alors que celui d'IPSOS se focalise sur les entreprises projetées à l'international par Business France.

BAROMETRE KANTAR - BUSINESS FRANCE SUR LA STRATÉGIE A L'EXPORTATION DES PME ET ETI

Kantar Public a interrogé en novembre 2019, pour le compte de Business France, des dirigeants d'entreprises implantées en France. L'objectif est de comprendre

la stratégie à l'exportation des entreprises et d'identifier les leviers et les freins perçus par les entreprises exportant depuis la France. Cette enquête a été réalisée par téléphone du 4 au 27 novembre 2019, auprès de 300 cadres dirigeants de PME et ETI exportatrices dont 102 entreprises sous contrôle étranger.

BAROMETRE IPSOS - BUSINESS FRANCE

IPSOS réalise une enquête annuelle auprès d'entreprises clientes de Business France afin de mesurer l'impact de cet accompagnement sur l'évolution de leurs courants d'affaires. Le panel est constitué de 2 997 entreprises dont 88 % d'entreprises de moins de 250 salariés. Les questions abordées dans l'enquête concernent les résultats des mesures d'accompagnement à + 6 mois / + 12 mois.

L'EXPORTATION, UNE ACTIVITÉ STRATÉGIQUE POUR LES PME ET LES ETI

77 % des PME et ETI exportatrices interrogées par Kantar déclarent que l'exportation représente un élément important de leur stratégie.

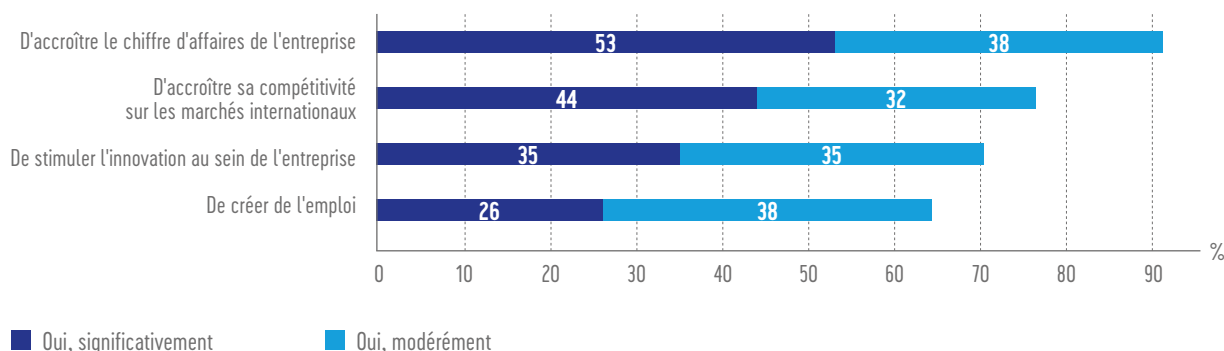
Un tiers du chiffre d'affaires des PME et des ETI est en moyenne réalisé à l'exportation, cette part s'élève à 42 % pour les entreprises localisées dans l'Est de la France. Les exportations sont des leviers forts dans plu-

sieurs domaines de la stratégie des entreprises, elles sont plus de deux sur trois à considérer que l'exportation est un moyen d'accroître leur chiffre d'affaires et leur compétitivité à l'international mais est aussi un atout pour stimuler l'innovation dans l'entreprise.

Pour
77 %
des PME et ETI interrogées,
l'exportation est stratégique.

Elles réalisent
35 %
de leur chiffre d'affaires
à l'exportation.

FIGURE 7. DIRIEZ-VOUS QUE DANS VOTRE ENTREPRISE, LA STRATÉGIE D'EXPORTATION PERMET...



Sources : Kantar Public, Business France

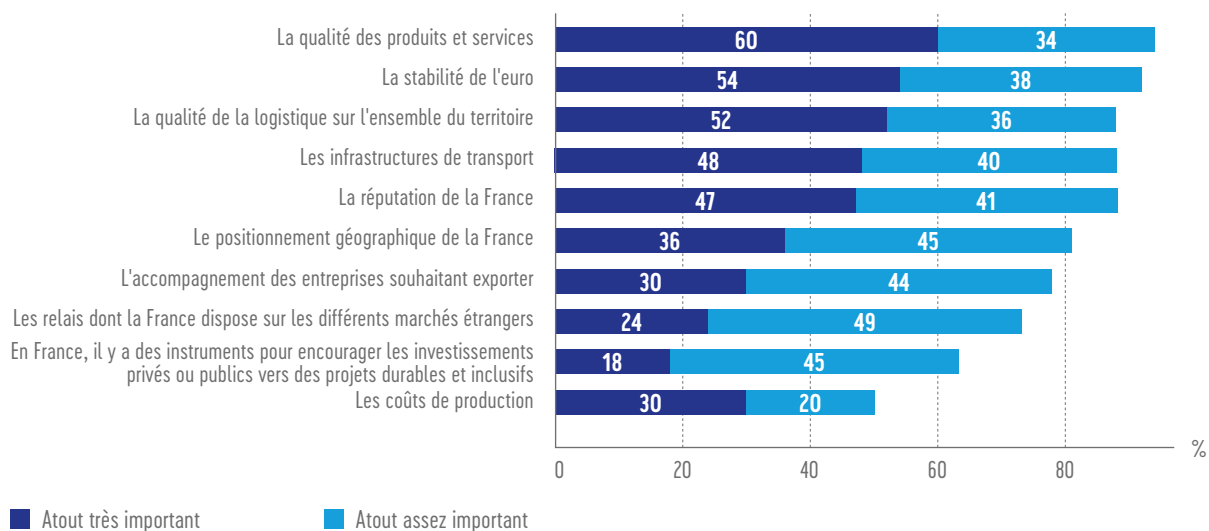
DES CONDITIONS PROPICES À L'EXPORTATION

Les PME et les ETI soulignent que la France est un pays qui dispose de nombreux avantages pour l'exportation. Elles sont plus de 8 sur 10 à présenter la qualité des produits et services, les infrastructures, la

réputation de la France, la qualité de la logistique ou encore le positionnement géographique de la France comme un atout important pour leur expansion à l'international.

Pour
94 %
des PME et ETI exportatrices,
la qualité des produits
et services est un atout.

FIGURE 8. LES ASPECTS SUIVANTS REPRÉSENTENT-ILS SELON VOUS DES ATOUTS IMPORTANTS POUR LA FRANCE EN MATIÈRE D'EXPORTATION ?



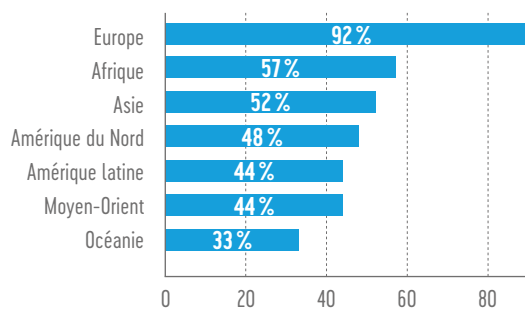
Sources : Kantar Public, Business France

Le savoir-faire français et les traditions sont les premières valeurs mises en avant par ces entreprises pour identifier leur stratégie à l'exportation : **la marque France est un atout indéniable à l'exportation.**

UNE RECHERCHE DE DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE

FIGURE 9. VERS QUELLES ZONES GÉOGRAPHIQUES EXPORTEZ-VOUS DEPUIS LA FRANCE ?

Plus de 9 exportateurs sur 10 ciblent les marchés européens. Néanmoins, les entreprises diversifient leurs zones d'exportation. En moyenne, une ETI ou PME française exporte vers plus de zones. Elles sont 57 % à s'orienter vers l'Afrique, 52 % vers l'Asie et 48 % vers l'Amérique du nord.



Sources : Kantar Public, Business France

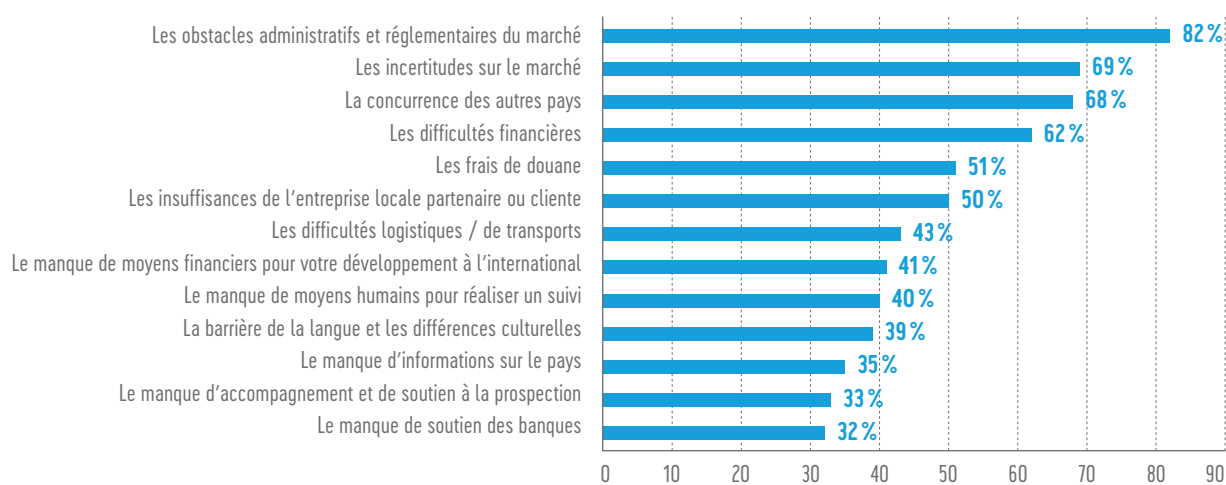
MAIS LES ENTREPRISES INTERROGÉES CONTINUENT À IDENTIFIER CERTAINS FREINS

Bien que **52 % des entreprises considèrent qu'il est facile d'exporter** leurs services ou leurs produits à l'étranger à partir de la France, elles soulignent

néanmoins certains obstacles majeurs pour développer les exportations. Pour 82 % des entreprises interrogées, les principales difficultés rencontrées

sont ainsi d'ordre administratifs et réglementaires depuis la France.

FIGURE 10. POUR QUELLES RAISONS EST-IL PLUS DIFFICILE POUR UNE ENTREPRISE PRÉSENTE EN FRANCE D'EXPORTER SES PRODUITS OU SERVICES À L'ÉTRANGER ?



Sources : Kantar Public, Business France

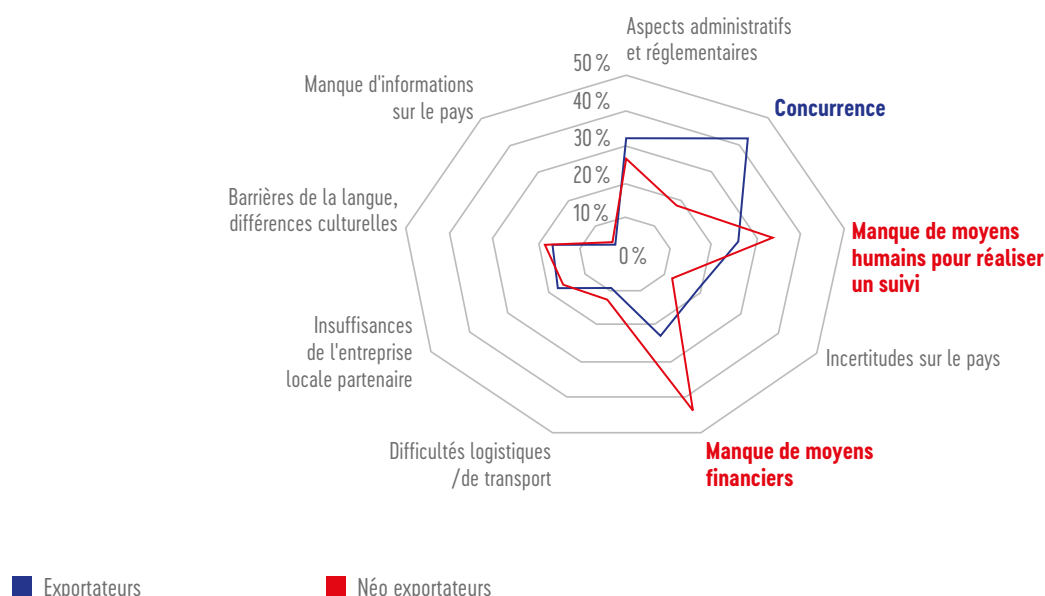
Ces résultats confirment ceux obtenus par Business France auprès de ses clients dans le cadre de l'enquête annuelle IPSOS : **42 %** des entreprises exportatrices ont cité la concurrence comme principal obstacle présent sur au moins un de leur marché, puis **34 %** mettent en avant les contraintes administratives et réglementaires.

Les entreprises interrogées citent aussi régulièrement un manque d'information sur les marchés étrangers.

Ces freins identifiés peuvent être différents en fonction de la maturité export de l'entreprise. Pour les « néo exportateurs » pour qui **les obstacles rencontrés sont le plus souvent endo-**

gènes : 44 % citent le manque de moyens financiers et **34 %** le manque de moyens humains pour réaliser un suivi.

FIGURE 11. PRINCIPAUX OBSTACLES RENCONTRÉS À L'EXPORTATION



Sources : IPSOS, Business France

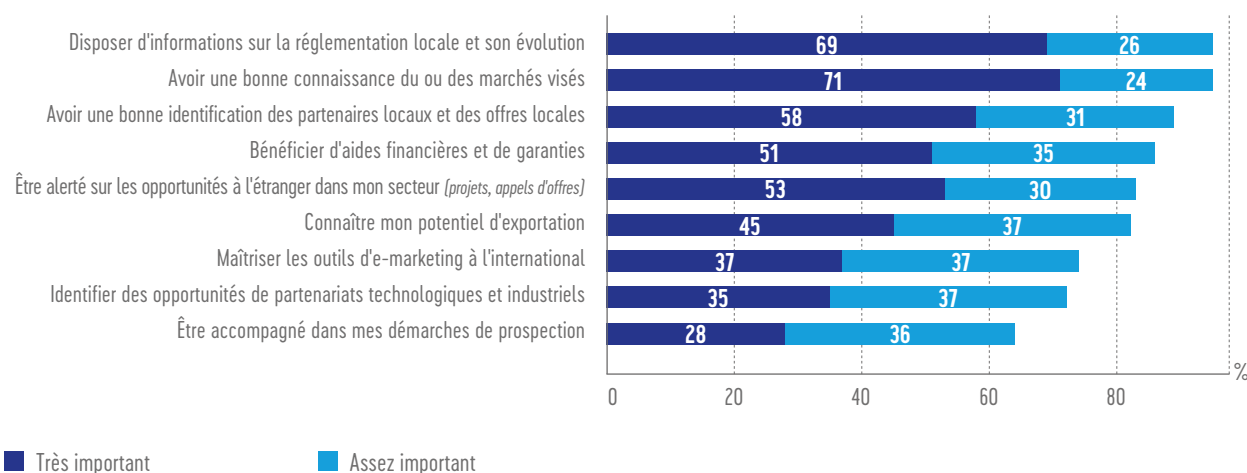
LES ETI ET PME SOUHAITANT AUGMENTER LEUR POTENTIEL À L'EXPORT EXPRIMENT DES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT TRÈS CONCRETS

Les besoins d'accompagnement et d'aides des ETI et PME exportatrices sont nombreux. Pour développer leurs activités à l'export les entreprises ont be-

soin d'une bonne connaissance de la zone d'exportation (relative au marché, à la réglementation locale, aux partenaires locaux), de bénéficier d'aides financières

et de garanties, et d'être alertées sur les opportunités sectorielles.

FIGURE 12. POUR VOUS PERMETTRE DE DÉVELOPPER VOS ACTIVITÉS À L'EXPORT, LES ASPECTS SUIVANTS VOUS SEMBLent-ILS : TRÈS, ASSEZ, PAS VRAIMENT, OU PAS DU TOUT IMPORTANTS ?



Sources : Kantar Public, Business France



03



**ACCOMPAGNEMENT
À L'EXPORTATION
DES PME ET ETI PAR
LA TEAM FRANCE
EXPORT**

La Team France Export
présente sur l'ensemble
du territoire français
a accompagné plus
de 12 000 PME et ETI
à l'international en 2019.



1. Plus de 51 000 PME et ETI sont suivies par les conseillers de la Team France Export en Région	33
2. Plus de 12 000 PME et ETI accompagnées à l'international par la Team France Export en 2019	34
2.1. Des entreprises principalement peu expérimentées à l'exportation	35
2.2. Des PME et ETI accompagnées par la Team France Export vers un grand nombre de destinations	36

TEAM FRANCE EXPORT est dédiée à la réussite des entreprises françaises à l'international. Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie, Régions de France et Bpifrance, la Team France Export met en synergie les expertises de ses fondateurs et associe les savoir-faire des opérateurs publics et privés de l'accompagnement à l'export.

La Team France Export, c'est une réponse pragmatique et de terrain pour répondre à un double objectif : augmenter le nombre de PME et ETI exportatrices et augmenter le volume des exportations.

Face à ce défi, le Premier ministre a lancé, **en février 2018, la réforme Team France Export (TFE)** reposant en premier lieu sur **la mise en commun de toutes les expertises au sein d'une seule équipe** dont les produits et les méthodes sont mis au service des entreprises.

Dans le cadre de la loi NOTRe, **les régions, qui disposent de la compétence économique, se sont emparées de cette initiative** pour en faire un levier de développement à l'international. **Avec 15 conventions régionales** (comprenant l'ensemble des régions métropolitaines, la Réunion et Mayotte), **Team France Export est désormais un outil au service des stratégies de développement économique des Régions.**

La Team France Export repose à la fois sur un accord straté-

gique État-Régions et sur un accord opérationnel sur le terrain, auprès des entreprises, entre Business France, CCI France et Bpifrance, ses membres fondateurs.

En pratique, les entreprises n'ont plus à contacter trois ou quatre organismes différents, **mais bien un seul interlocuteur, un conseiller international** de proximité, disposant de toute la palette des offres publiques, ainsi que des meilleures offres du secteur privé. Cet interlocuteur, véritable chargé de clientèle, localisé au sein d'**un guichet unique** dans chaque région est, de plus, **spécialisé dans le secteur d'activité des entreprises qu'il suit.**

Actuellement, ce sont **deux cents conseillers internationaux qui sont déployés dans toute la France. Ils viennent renforcer l'équipe préexistante de quelques quarante conseillers Business France - Bpifrance** ciblant plus particulièrement les ETI et PME de croissance.

Face au chef d'entreprise, **le conseiller international est connecté à l'ensemble des op-**

portunités d'affaires, lui permettant de contribuer au long cours au plan de développement international de l'entreprise qu'il conseille.

Au-delà de ce **dispositif de terrain unifié**, deux types d'outils digitaux ont été développés :

- ▶ **Un outil CRM partagé entre tous les conseillers internationaux** et permettant d'optimiser la connaissance et le suivi des entreprises prises en charge par la Team France Export. Ce CRM sert également de base pour le reporting à l'État et aux Régions. Il est **déployé sur tout le territoire depuis fin 2019.**
- ▶ **Une plateforme digitale des solutions export** (www.teamfrance-export.fr) associe les meilleures solutions du public et du privé pour faciliter et accélérer le développement à l'international. Cette plateforme, dont le socle commun est **décliné en quatorze versions régionales** (une par région métropolitaine et une pour les territoires ultramarins), est **le coach digital pour l'international.**

1. PLUS DE 51 000 PME ET ETI SONT SUIVIES PAR LES CONSEILLERS DE LA TEAM FRANCE EXPORT EN RÉGION

Le dispositif de la Team France Export permet de suivre en proximité **51 442 PME et ETI** (entreprises en portefeuille, exportatrices ou à fort potentiel export). L'ensemble du territoire est couvert par les 250 conseillers en Région de la Team France Export et la répartition régionale des entreprises suivies correspond à celle de l'appareil exportateur français: **26%** en Île-de-France, **14%** en Auvergne-Rhône-Alpes, **10%** en Grand Est pour les trois premières.

UN DISPOSITIF ACTIF DANS TOUTES LES RÉGIONS

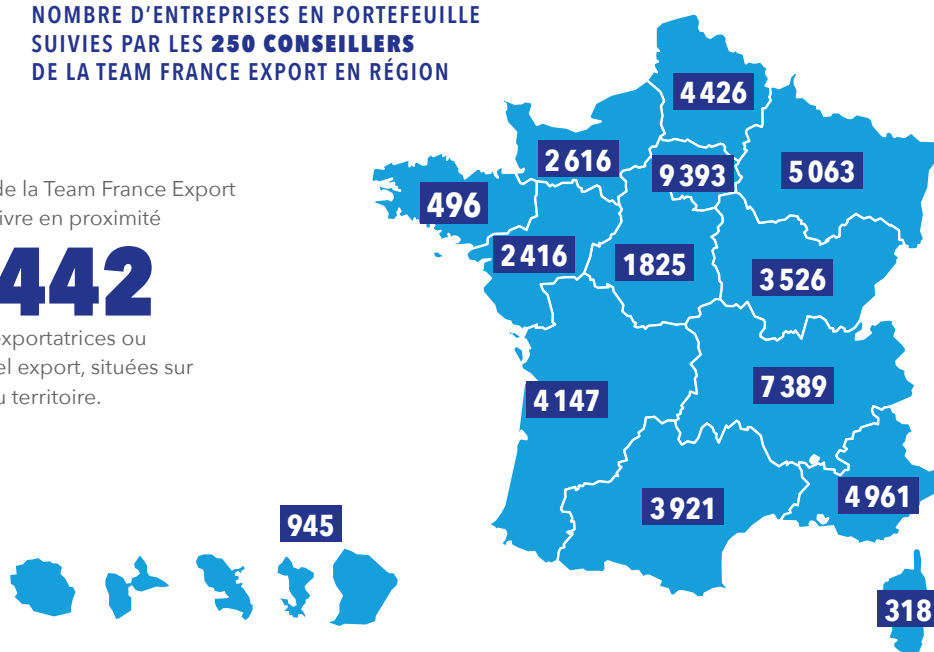
**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

NOMBRE D'ENTREPRISES EN PORTEFEUILLE
SUIVIES PAR LES **250 CONSEILLERS**
DE LA TEAM FRANCE EXPORT EN RÉGION

Le dispositif de la Team France Export
permet de suivre en proximité

51 442

PME et ETI, exportatrices ou
à fort potentiel export, situées sur
l'ensemble du territoire.



2. PLUS DE 12 000 PME ET ETI ACCOMPAGNÉES À L'INTERNATIONAL PAR LA TEAM FRANCE EXPORT EN 2019

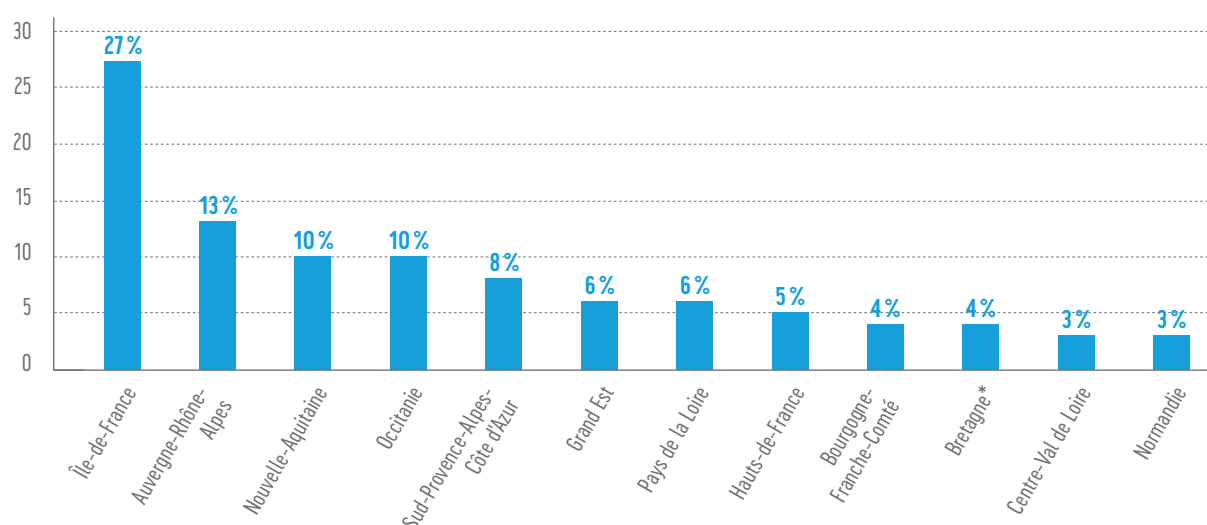
En 2019, la Team France Export a accompagné plus de **12 700** PME et ETI françaises dont **10 450** ont été projetées à l'international.

Les entreprises projetées à l'international par la Team France Export sont réparties sur l'ensemble du territoire, quatre ré-

gions concentrent la majorité des entreprises accompagnées dans leur prospection des marchés étrangers : Île-de-France

(27%), Auvergne-Rhône-Alpes (13%), Nouvelle-Aquitaine et Occitanie (10%).

FIGURE 13. RÉPARTITION RÉGIONALE DES ETI ET PME ACCOMPAGNÉES PAR LA TEAM FRANCE EXPORT



Source : Business France

* Estimation : ce pourcentage ne prend pas en compte, à date de parution, toutes les entreprises accompagnées en propre par Bretagne Commerce International, partenaire exclusif de la TFE pour la Bretagne.

En 2019, les PME et ETI projetées à l'export par la Team France Export⁶ représentent 9% des PME et ETI exportatrices de marchandises et pèsent pour **21,3%** du total des exportations en valeur des

PME et ETI françaises (47 Mds sur 221 Mds). Elles sont donc à l'origine de plus d'un euro sur cinq du chiffre d'affaires total à l'export réalisé par les PME et ETI françaises en 2019⁷.

21,3%

des exportations de PME et ETI françaises en 2019 sont réalisées par des ETI et PME accompagnées par Team France Export.

6. Entre le deuxième semestre 2017 et le premier semestre 2019 (S1)

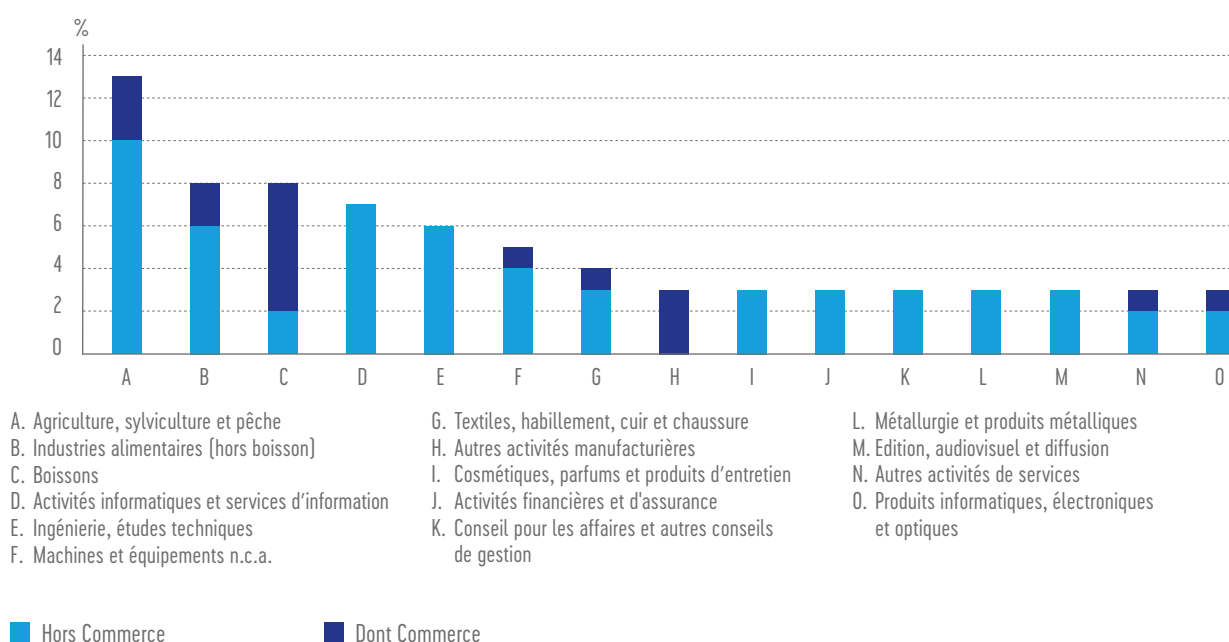
7. Les données relatives aux exportateurs et aux exportations de marchandises ont été obtenues par un croisement des données 2019 des Douanes (essentiellement base Astrinet et croisement SIREN), enrichies des données Insee, et des données clients de Business France qui a été réalisé par le département statistique de la Douane. Les données relatives au nombre d'exportateurs sont calculées sur la base de données des opérateurs en Douanes par tranche d'effectifs à l'exclusion des entités étrangères basées hors de France.

Les ETI et PME accompagnées par la Team France Export sont actives dans un très grand nombre de secteurs de l'industrie et des services. Elles sont fortement présentes dans les secteurs agricoles et agroali-

mentaires qui regroupent plus d'une entreprise accompagnée sur quatre : 13% des entreprises exercent leur activité dans le secteur de l'agriculture, de la pêche et de la sylviculture, 8% dans l'industrie alimentaire et

8% dans la production de boissons. En ce qui concerne les services ce sont en premier lieu les activités informatiques (7% des entreprises) et les services d'ingénierie et techniques (6%) qui sont les plus représentés.

FIGURE 14. RÉPARTITION SECTORIELLE DES ETI ET PME ACCOMPAGNÉES PAR LA TEAM FRANCE EXPORT



Source : Business France

Grille de lecture : les entreprises exerçant dans les industries alimentaires représentent 8% des entreprises accompagnées par la Team France Export. Les entreprises actives dans le commerce des produits des industries alimentaires représentent 2% de l'ensemble des entreprises accompagnées.

DES ENTREPRISES PRINCIPALEMENT PEU EXPÉRIMENTÉES À L'EXPORTATION

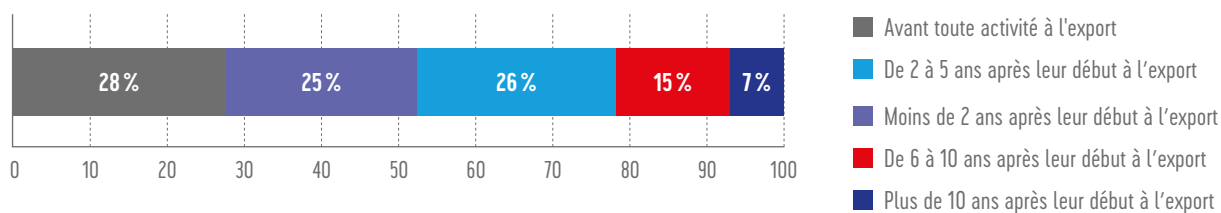
Les entreprises qui sollicitent l'accompagnement de la Team France Export sont majoritairement des entreprises qui ont peu d'expérience à l'exportation. Plus de la moitié d'entre elles n'ont jamais exporté ou

exportent depuis moins de deux ans.

Pour autant, certains exportateurs plus expérimentés font appel au dispositif public ; généralement pour ouvrir de

nouveaux marchés et diversifier leurs zones d'exportation ou en recourant au dispositif V.I.E : un client sur cinq exporte ainsi depuis plus de six ans.

FIGURE 15. NIVEAU DE MATURITÉ À L'EXPORT DES ENTREPRISES SOLLICITANT LA TEAM FRANCE EXPORT



Source : IPSOS

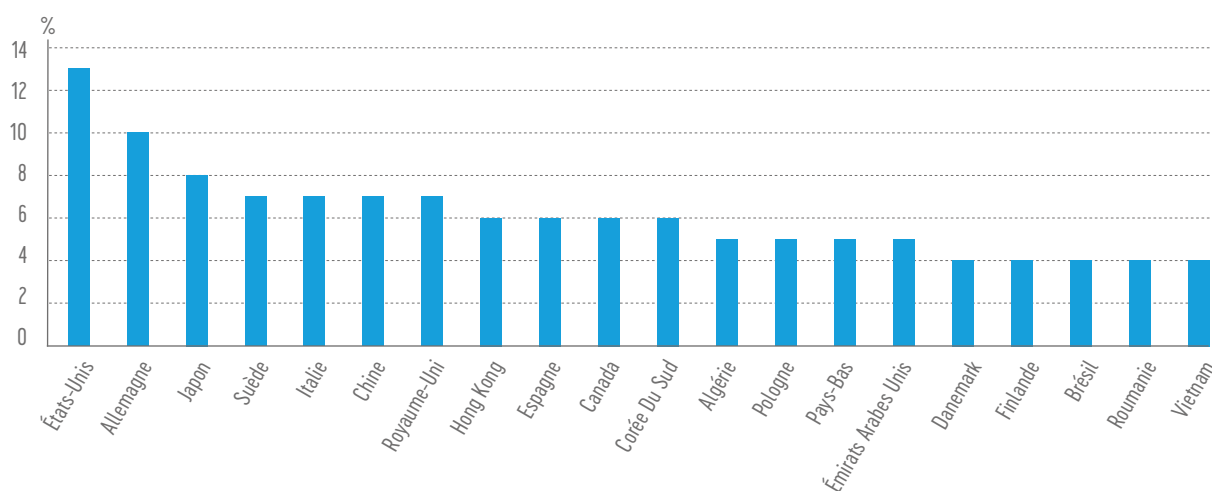
DES PME ET ETI ACCOMPAGNÉES PAR LA TEAM FRANCE EXPORT VERS UN GRAND NOMBRE DE DESTINATIONS

En 2019, la Team France Export a répondu aux demandes d'accompagnement individuel de PME et d'ETI françaises vers plus de 90 pays de destination. Ces entreprises ont la volonté de se

projeter vers des marchés diversifiés, les principales zones d'intérêt pour ces entreprises sont l'Europe (78% des entreprises ayant eu recours à un accompagnement individuel), l'Asie (46%)

et l'Amérique du Nord (20%). Les États-Unis, l'Allemagne et le Japon sont les trois pays pour lesquels le plus de PME et d'ETI ont fait une demande d'accompagnement individuel.

FIGURE 16. VENTILATION GÉOGRAPHIQUE DES CLIENTS INDIVIDUELS DE LA TEAM FRANCE EXPORT



Source : Business France

TEAMFRANCE-EXPORT.FR

Teamfrance-export.fr est le pendant digital du réseau de conseillers développé par la Team France Export dans les territoires. La plateforme repose sur un socle conçu au niveau national et permet de mutualiser les contenus, les parcours de navigation et les fonctionnalités. Ce socle est adapté, personnalisé et enrichi en informations locales pour chaque région.

Ainsi depuis juin 2019, il est possible d'accéder à 14 plateformes aux couleurs de sa région (13 Régions et une plateforme dédiée aux entreprises ultramarines). L'entreprise qui souhaite se développer à l'export a ainsi accès à des contenus nationaux et régionaux sous forme de parcours.

- ▶ **Parcours pédagogique** : tutoriels sur les fondamentaux de l'export.
- ▶ **Parcours solutions** : en fonction de l'étape de sa démarche export, des services.
- ▶ **Parcours événements** : l'agenda permet à l'entreprise de prendre connaissance du Programme France Export mais également des programmes régionaux.

- ▶ **Parcours Premiers Conseils** : pour une cinquantaine de secteurs stratégiques, la plateforme offre des recommandations pour choisir ses marchés cibles à l'export assorties de fiches décrivant le marché et ses conditions d'accès remises à jour chaque année.
- ▶ **Parcours actualités et témoignages** : permettant d'informer l'entreprise sur des sujets d'actualités en termes d'accompagnement export au niveau national mais aussi régional et de lui apporter des témoignages de PME/TPE ayant réussi à l'export.
- ▶ **Parcours « opportunités business »** : donneurs étrangers à la recherche de l'offre française. Ces opportunités business matérialisent de façon concrète le potentiel des marchés et peuvent déclencher une première démarche export ou l'ouverture d'un nouveau marché.

Elle sera enrichie fin 2020 de comptes personnalisés et d'informations live sectorielles.

LES CHIFFRES CLEFS (juin 2019 à septembre 2020)



Plus de **80 fiches solutions**
nationales portées par

30
partenaires publics ou privés

et plus de **240** partenaires
porteurs de solutions TFE à l'étranger.

220 000

visiteurs uniques

et près d' **1 million de pages**

consultées avec un temps moyen remarquable
de **6 minutes par visite**.

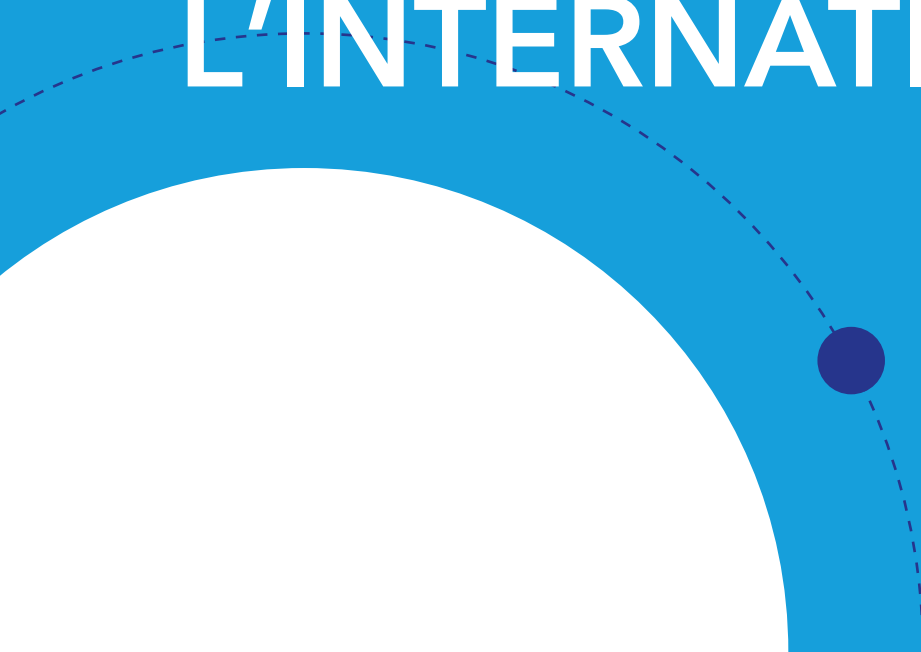


S'y ajoutent
220 fiches
solutions régionales.



04

PERFORMANCE
À L'EXPORTATION
DES PME ET ETI
PROJETÉES À
L'INTERNATIONAL



Les PME et ETI projetées à l'international par la Team France Export sont plus performantes.



1. La Team France Export a contribué à l'augmentation du nombre de PME et ETI exportatrices	40
2. Une croissance plus rapide des exportations pour les entreprises accompagnées	41
3. Une création de valeur et d'emplois des entreprises projetées à l'international	41
3.1. Une entreprise sur deux accompagnée réalise un courant d'affaires	43
3.2. Les entreprises projetées à l'international génèrent un chiffre d'affaires additionnel et créent de l'emploi	44

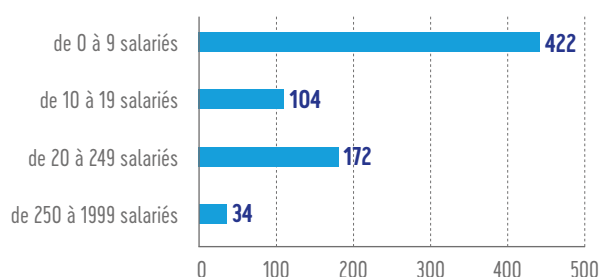


1. LA TEAM FRANCE EXPORT A CONTRIBUÉ À L'AUGMENTATION DU NOMBRE DE PME ET ETI EXPORTATRICES

De 2017 à 2019, la Team France Export a permis de pérenniser à l'export plus de 732 nouvelles PME et ETI qui n'exportaient pas auparavant.

Le nombre de nouveaux entrants est significatif sur les petits opérateurs : +422 nouveaux entrants pour les unités inférieures à dix salariés.

FIGURE 17. NOUVEAUX ENTRANTS PROJETÉS À L'INTERNATIONAL EN 2019 PAR TAILLE DES UNITÉS



Source : Douanes françaises

D'autres part, selon les statistiques des Douanes, les entreprises accompagnées par la Team France Export semblent plus pérennes à l'exportation.

Chaque année depuis 2012, en moyenne près de 30 000 entreprises ont cessé d'exporter d'une année sur l'autre. Ce sont certes généralement de petites entreprises qui n'ont pas tou-

jours vocation à exporter ou ont inclus l'international dans leur stratégie par opportunité. En 2019, le taux d'entreprises « sortantes » s'est amélioré pour se situer à 20,6% mais demeure élevé. Ce taux est trois fois moins élevé pour les entreprises accompagnées par la Team France Export entre 2017 et 2019 (6,8%).



+732

nouveaux exportateurs en 2019 parmi les opérateurs accompagnés entre 2017 et 2019.

6,8%

taux d'exportateurs sortants des opérateurs accompagnés contre 20,6% pour l'ensemble des opérateurs.

2. UNE CROISSANCE PLUS RAPIDE DES EXPORTATIONS POUR LES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES

La performance des PME et ETI projetées à l'international par la Team France Export est meilleure que celle de l'ensemble des PME et ETI. De facto, la croissance des exportations des PME/micro-entreprises et

ETI projetées à l'international par la Team France Export est deux fois plus rapide, soit 1,6 % contre 0,8 % pour l'ensemble des PME/micro-entreprises et ETI non accompagnées⁸.



3. UNE CRÉATION DE VALEUR ET D'EMPLOIS DES ENTREPRISES PROJETÉES À L'INTERNATIONAL

Le baromètre IPSOS réalisé chaque année pour Business France mesure l'impact de l'accompagnement de la Team

France Export sur l'évolution des courants d'affaires des entreprises projetées à l'international.



8. Les données relatives aux exportations en valeur et les taux de croissance associés sont calculés sur la base des données des Douanes et Insee en entreprises et sur le périmètre PME et ETI. On raisonne sur les Les PME et ETI projetées à l'export par la Team France Export entre le S2 2017 et le S1 2019 pour tenir compte d'un nécessaire temps de transformation.



ÉLÉMENTS MÉTHODOLOGIQUES : BAROMÈTRE IPSOS - BUSINESS FRANCE

Depuis 2012, Business France a mis en place une mesure de l'impact de ses actions sur le développement international des entreprises exportatrices qu'elle accompagne.

Pour réaliser cette mesure, Business France fait appel à l'institut d'études IPSOS qui interroge chaque année plus d'un tiers des clients servis, soit près de 3 000 PME et ETI en 2019. Elles sont interrogées six mois à l'issue de la prestation dont elles ont bénéficié (12 mois pour celles qui ont recours au dispositif V.I.E). Une 2^{de} enquête est faite à deux ans auprès de ceux ayant déclaré «être en cours de négociation» afin de connaître le taux de transformation effectif sur cette cible.

L'ensemble des entreprises éligibles à l'enquête est contacté par IPSOS par l'envoi d'un questionnaire en ligne dans un premier temps, puis complété par des enquêtes téléphoniques dans un second temps.

Ces enquêtes permettent notamment de déterminer un «taux d'impact» ou taux de transformation effectif, c'est-à-dire le pourcentage d'entreprises servies qui concrétisent un ou plusieurs courant d'affaires dans les deux ans : obtention d'une commande ou signature d'un accord de distribution, d'implantation ou d'acquisition.

Pour permettre de disposer de données de chiffre d'affaires et de création d'emplois fiables en vue d'une communication externe, IPSOS a créé un modèle d'extrapolation des données d'enquête. Ce modèle d'extrapolation permet de :

- ▶ Détecter les valeurs extrêmes de chiffre d'affaires et d'emplois communiquées par les répondants en suivant des règles de cleaning. Ces répondants sont rappelés par IPSOS qui prendra la décision de les exclure ou non du calcul.
- ▶ Exclure les entreprises se disant «Pas trop sûres» ou «Pas du tout sûres» des chiffres communiqués.
- ▶ Exclure les entreprises disant avoir plus de 5 000 salariés.

L'EXTRAPOLATION SE DÉROULE EN PLUSIEURS ÉTAPES :

1. Les variables qui ont un impact significatif sur le gain en chiffre d'affaires et en emplois créés, sont identifiées. Il s'agit de la taille des entreprises (TPE PME ETI+GE) et des filières (Agrotech, Arts de vivre et santé, Industrie & Cleantech, Tech & Services)
2. Pour chacun des univers préalablement construits, un modèle a été mis en place, au niveau entreprise, basé sur le croisement entre le chiffre d'affaires supplémentaire perçu sur l'ensemble des affaires courantes actuelles et futures et le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le même système est mis en place pour la création d'emplois.
3. Des règles de cleaning ont été mises en place à partir des deux premières étapes.

SUITE À L'ANALYSE DES DONNÉES D'ENQUÊTE 2018-2019, LES RÈGLES D'EXCLUSION DES ENTREPRISES POUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES SONT :

- ▶ TPE : le gain apporté par Business France ne peut pas être 10 fois supérieur au montant du CA.
- ▶ PME : le gain apporté par Business France ne peut pas être 5 fois supérieur au montant du CA.
- ▶ ETI et GE : le gain apporté par Business France ne peut pas être 2 fois supérieur au montant du CA.

SUITE À L'ANALYSE DES DONNÉES D'ENQUÊTE 2019, LES RÈGLES D'EXCLUSION DES ENTREPRISES POUR L'EMPLOI SONT :

- ▶ TPE : le nombre d'emplois créés ne peut pas être supérieur à 20 (France) / 40 (Étranger) emplois.
- ▶ PME : le nombre d'emplois créés ne peut pas être supérieur à 100 (France) / 200 (Étranger) emplois.
- ▶ ETI GE : le nombre d'emplois créés ne peut pas être supérieur à 200 (France) / 400 (Étranger) emplois.

BASE UTILISÉE POUR LES EXTRAPOLATIONS

2 997 entités différentes ont répondu à l'enquête

Critères de non prise en compte pour l'extrapolation :

- ▶ Le répondant ne sait pas si du CA a déjà été généré ou ne connaît pas le montant de ce CA pour un marché à minima (-415 entreprises)
- ▶ Le répondant déclare ne pas avoir confiance dans les chiffres communiqués (-175 entreprises supplémentaires)
- ▶ Si l'information de filière n'est pas connue, nous ne pouvons pas extrapoler (-31 entreprises supplémentaires)
- ▶ Si l'information de taille d'entreprise n'est pas connue, nous ne pouvons pas extrapoler (-32 entreprises supplémentaires)
- ▶ Le répondant déclare ne pas connaître le montant du CA à venir pour un marché à minima (-390 entreprises supplémentaires)
- ▶ Nombre d'entreprises exclues du modèle car représentant des valeurs extrêmes (-14 entreprises supplémentaires)

1 940 entreprises disposent de l'ensemble des critères nécessaires à l'extrapolation du chiffre d'affaires. Ces entreprises permettront de réaliser l'extrapolation sur la population globale des 7 998 entreprises aidées par Business France et éligibles à l'enquête.

UNE ENTREPRISE SUR DEUX ACCOMPAGNÉE RÉALISE UN COURANT D'AFFAIRES

La signature de commandes ou de contrats traduit la réalisation d'un courant d'affaires. Le taux d'impact se définit par la part des entreprises clientes qui ont réalisé un courant d'affaires. Le taux d'impact au global est stable : **54 %**⁹ des entreprises projetées à l'export par la Team

France Export déclarent avoir conclu au moins un nouveau courant d'affaires lié à cet accompagnement. 39 % le sont sur des nouveaux marchés.

Ce taux peut d'ailleurs être supérieur en fonction de la nature du suivi.

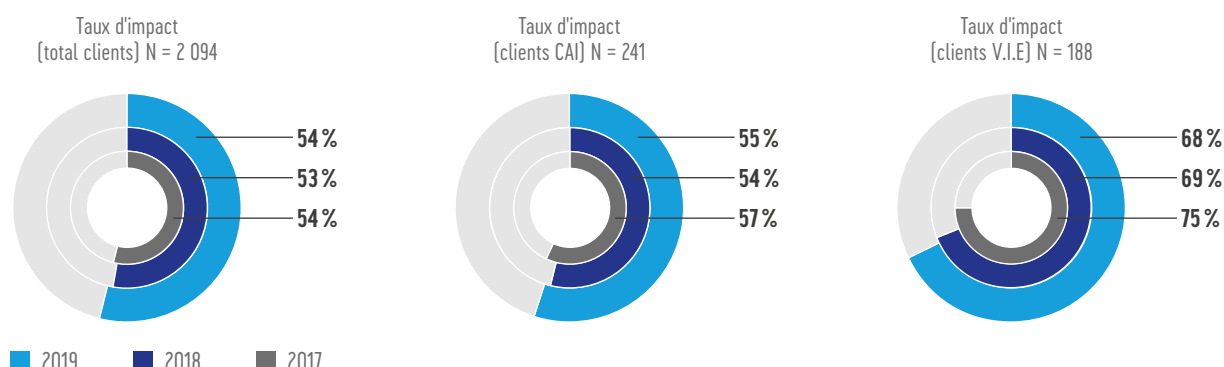
54 %

des entreprises projetées à l'export par la Team France Export déclarent avoir conclu au moins un nouveau courant d'affaires lié à cet accompagnement.

9. Il s'agit des entreprises qui dans le cadre de l'accompagnement à l'export réalisé par la Team France Export souhaitent être mises en relation avec des contacts locaux pour obtenir de nouveaux contrats, développer de nouveaux marchés, ainsi que celles qui souhaitent s'implanter ou faire une acquisition.



FIGURE 18. LE TAUX D'IMPACT EST DIFFÉRENT SELON LA NATURE DE L'ACCOMPAGNEMENT



Sources : IPSOS, Business France

LES ENTREPRISES PROJÉTÉES À L'INTERNATIONAL GÉNÈRENT UN CHIFFRE D'AFFAIRES ADDITIONNEL ET CRÉENT DE L'EMPLOI

Les nouveaux courants d'affaires conclus par les entreprises projetées à l'international génèrent directement une augmentation de leur carnet de commandes et de leur chiffre d'affaires export.

À partir des données recueillies auprès des entreprises répondantes, des extrapolations sont réalisées afin d'estimer l'impact de la stratégie à l'exportation de l'ensemble des entreprises accompagnées sur leur chiffre d'affaires ainsi que sur les emplois créés.

L'impact de la Team France Export sur le chiffre d'affaires additionnel des entreprises accompagnées est estimé à **274 000 euros** en moyenne par entreprise. Au total, l'action de la Team France Export se traduirait par une croissance du chiffre d'affaires de **+ 2,19 milliards d'euros pour l'ensemble des entreprises accompagnées.**

+ 2,19 Mds€

de CA export additionnel de biens ou services directement liés à l'action de la Team France Export.

+ 12 000

emplois sont attendus par les entreprises accompagnées.

CAI : PME de croissance et ETI accompagnées dans la durée par un chargé d'affaires international (CAI) de Business France hébergé dans les directions régionales de Bpifrance.

V.I.E : analyse de l'impact spécifique ciblant les clients de la procédure V.I.E (Volontariat International en Entreprise).

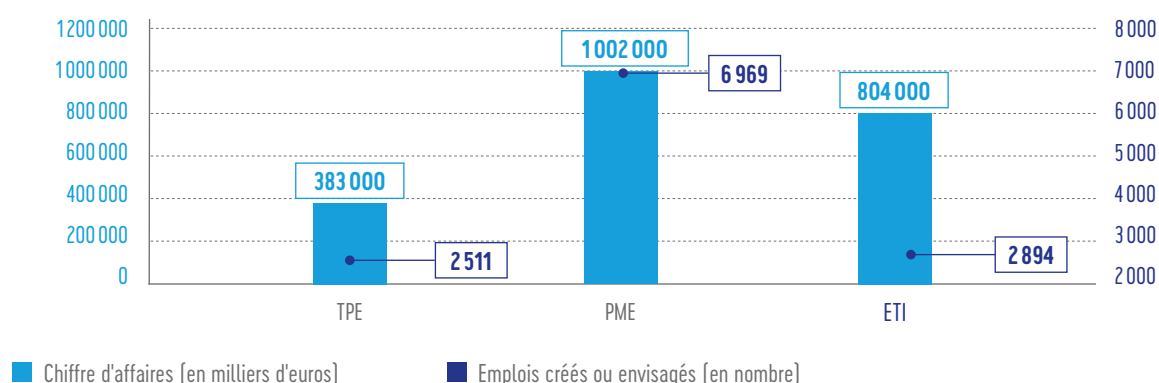
Par ailleurs, **42 %** des entreprises interrogées ont créé ou envisagent de créer des emplois en France du fait de leurs ventes à l'étranger. Les estimations révèlent que plus de **12 000 emplois** ont été créés ou sont envisagés du fait de l'augmentation de l'activité des entreprises suivies par la Team France Export.

Les PME sont celles qui génèrent le plus de chiffre d'affaires à l'exportation et qui créent le plus d'emplois. Néanmoins, rapporté au nombre d'entreprises, ce sont les ETI qui créeraient le plus d'emplois.

42%

des entreprises interrogées ont créé ou envisagent de créer des emplois en France du fait de leurs ventes à l'étranger.

FIGURE 19. CHIFFRE D'AFFAIRES ET EMPLOIS GÉNÉRÉS PAR TAILLE D'ENTREPRISE



Sources: IPSOS, Business France



ANNEXES ET POSTFACE



1. Annexe 1 : Moins d'entreprises ont arrêté d'exporter en 2019	48
2. Annexe 2 : Caractéristiques des exportations de biens des entreprises projetées à l'international par la Team France Export	50
Une répartition géographique similaire à celle de l'ensemble des opérateurs français	52
3. Postface – 2020 : Les exportateurs face aux conséquences de la pandémie mondiale	54

ANNEXE 1 : MOINS D'ENTREPRISES ONT ARRÊTÉ D'EXPORTER EN 2019

MÉTHODOLOGIE LES ENTRANTS ET SORTANTS

On appelle « entrant » un opérateur ou une entreprise qui exporte au cours de l'année N mais qui n'exportait pas au cours de l'année N-1.

On appelle « sortant » un opérateur ou une entreprise qui exportait en N-1 mais qui n'exporte plus l'année N.

On observe en 2019, et pour la première fois depuis 2015, une progression du taux d'exportateurs entrants, de 0,6 point de pourcentage, pour atteindre 23,5%. Plus spécifiquement le taux d'entrants s'élève à 32 % pour les micro-entreprises, 12 % pour les PME et 8 % pour les ETI.

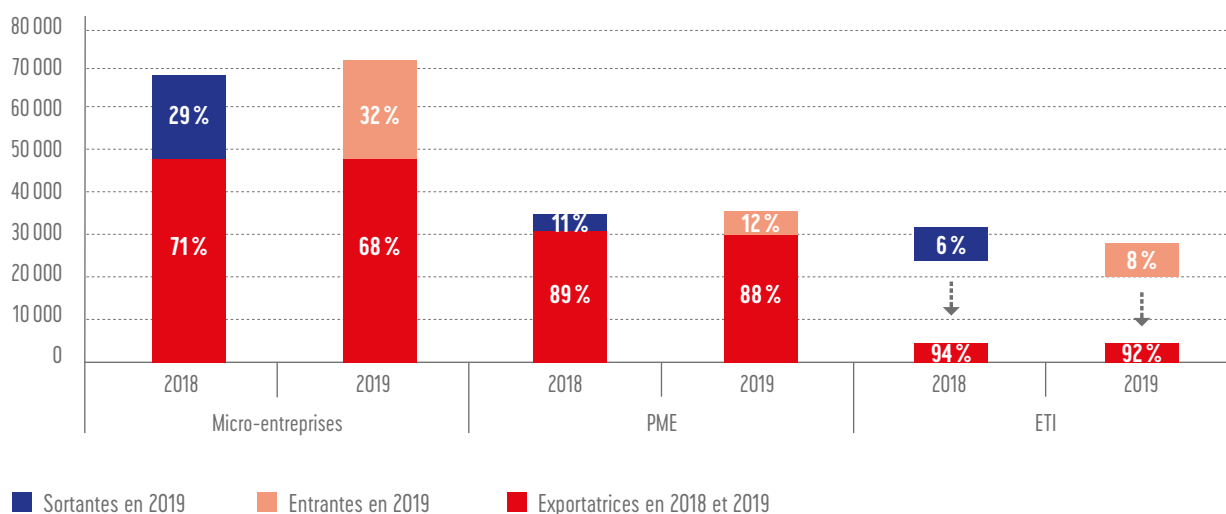
Les entreprises « entrantes » ne représentent néanmoins que 0,9 % des montants exportés. Parmi les 30 400 opérateurs entrants à l'exportation, 26 800 ont moins de 20 salariés. Ces derniers sont particulièrement vulnérables car une grande majorité de ceux qui se sont projetés à l'international ne confirmeront pas l'essai l'année suivante.

De plus, le taux d'exportateurs sortants était en nette amélioration en 2019 : seuls 20,6 % des exportateurs enregistrés par les

Douanes en 2018 n'étaient plus présents à l'exportation en 2019 contre 23 % des exportateurs enregistrés en 2014. On dénombre

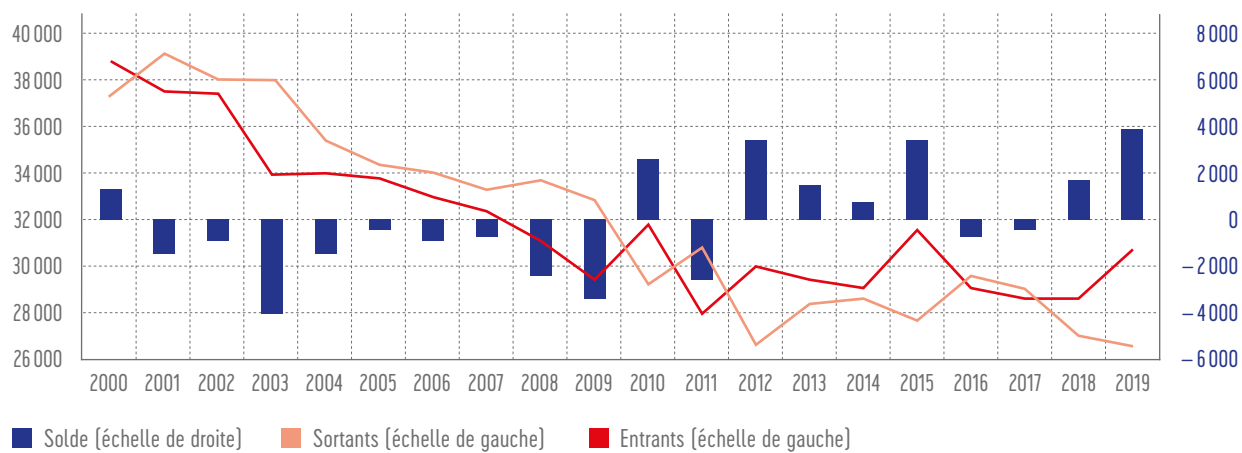
en 2019, 26 600 opérateurs sortants à l'exportation dont 22 900 ont moins de 20 salariés.

FIGURE A1. ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ENTREPRISES ENTRANTES ET SORTANTES PAR TAILLE D'ENTREPRISES



Source : Douanes françaises

FIGURE A2. VARIATION DU NOMBRE D'"ENTRANTS" ET DE "SORTANTS"



Source : Douanes françaises

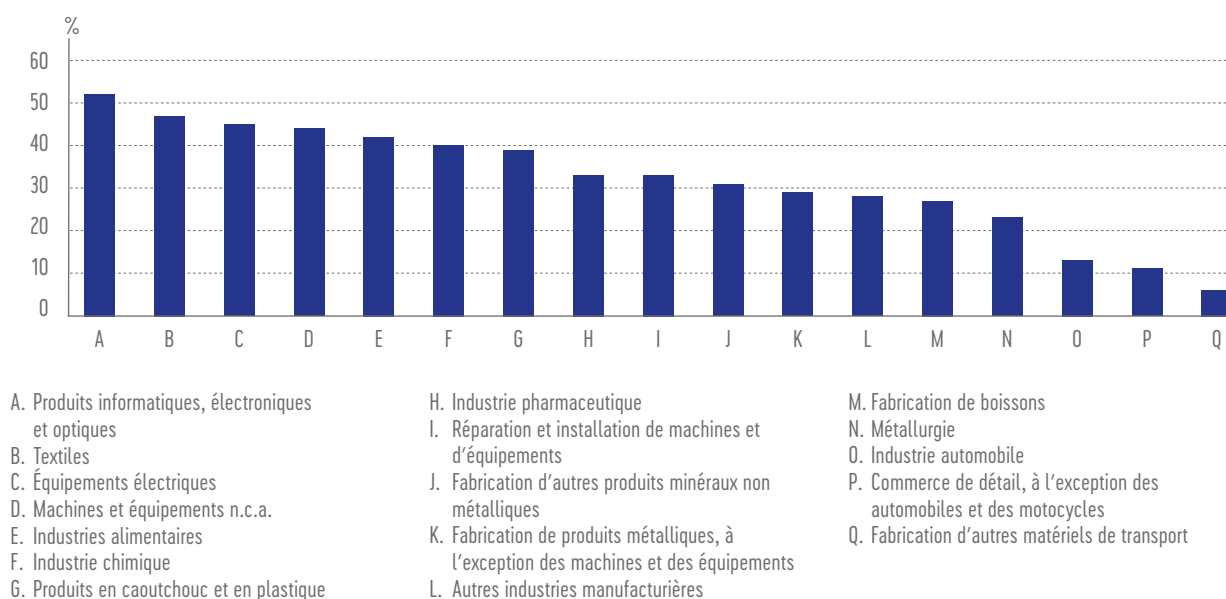
ANNEXE 2. CARACTÉRISTIQUES DES EXPORTATIONS DE BIENS DES ENTREPRISES PROJETÉES À L'INTERNATIONAL PAR LA TEAM FRANCE EXPORT

Le poids de l'accompagnement réalisé par la Team France Export est significatif et supérieur à la moyenne nationale (21,3%) pour

la fabrication de produits informatiques et électroniques (52%), les textiles (47%), les équipements électriques (45%), la fabrication

de machines et équipements (44%), industries alimentaires (42%), industrie chimique (40%).

FIGURE A3. RÉPARTITION SECTORIELLE DES EXPORTATIONS DES OPÉRATEURS PROJETÉS À L'INTERNATIONAL (TOP 20¹²)



Sources : Douanes françaises, 2020, calculs Business France

Grille de lecture : En 2019, les opérateurs accompagnés par Business France sont à l'origine de 40 % des exportations nationales du secteur industrie chimique.

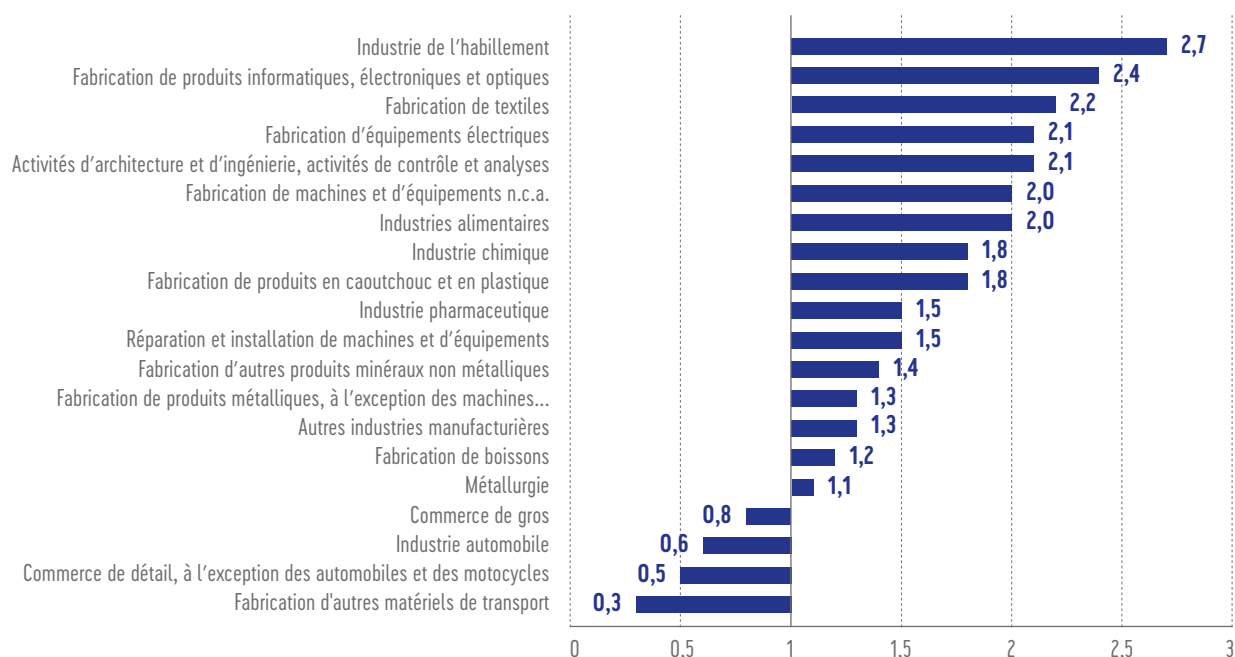
Le calcul de l'indice de spécialisation sectorielle permet de comparer la place des secteurs dans les exportations françaises à celles des entreprises accompagnées par la Team France Export. La place d'un secteur donné est plus prépondérante

dans les exportations des entreprises projetées à l'international lorsque l'indice est supérieur à 1. La part des secteurs comme l'industrie de l'habillement, la fabrication de produits informatiques, électroniques, de textiles, d'équipements élec-

triques, de machines et équipements ainsi que l'industrie alimentaire est deux fois plus importante pour les entreprises projetées à l'international par la Team France Export que pour l'ensemble des exportations.

12. Ne sont retenus que les secteurs dont la part du montant exporté est supérieur à 1 %

**FIGURE A4. INDICE DE SPÉCIALISATION SECTORIELLE DES ENTREPRISES
PROJETÉES À L'INTERNATIONAL (TOP 20)**



Sources : Douanes françaises, 2020, calculs Business France

MÉTHODOLOGIE INDICE DE SPÉCIALISATION SECTORIELLE

Il s'agit d'identifier les secteurs pour lesquels les opérateurs accompagnés par la Team France Export disposent d'une spécialisation sectorielle. C'est-à-dire que le poids de ce secteur est plus important dans les exportations des entreprises accompagnées

que pour l'ensemble des entreprises. L'indice de spécialisation sectorielle est défini comme le poids du secteur donné dans les exportations des opérateurs accompagnés par la Team France Export rapporté au poids de ce secteur dans l'ensemble des exportations.

UNE RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE SIMILAIRE À CELLE DE L'ENSEMBLE DES OPÉRATEURS FRANÇAIS

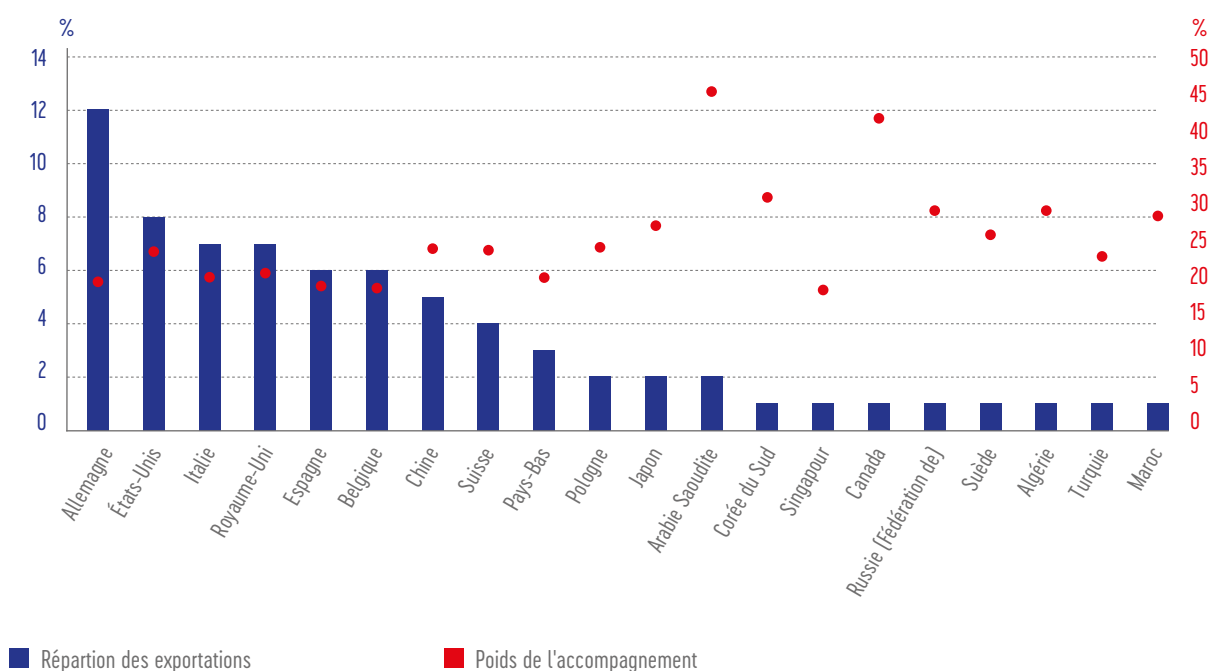
La répartition géographique des exportations réalisées par les entreprises accompagnées par la Team France Export est proche de celle de l'ensemble des entreprises françaises. Le poids de l'accompagnement réalisé par la Team France Export est signi-

ficatif et supérieur à la moyenne nationale pour le Japon (27%), la Russie (28%), la Suède (26%), la Chine (24%), la Pologne (23%) et les États-Unis (22%).

L'accompagnement de la Team France Export est prédomi-

nant pour les entreprises qui exportent vers les pays représentant moins de 1% des exportations françaises : Cuba, Venezuela, Angola, Mozambique, Pérou.

FIGURE A5. RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS



Sources : Douanes françaises, 2020, calculs Business France

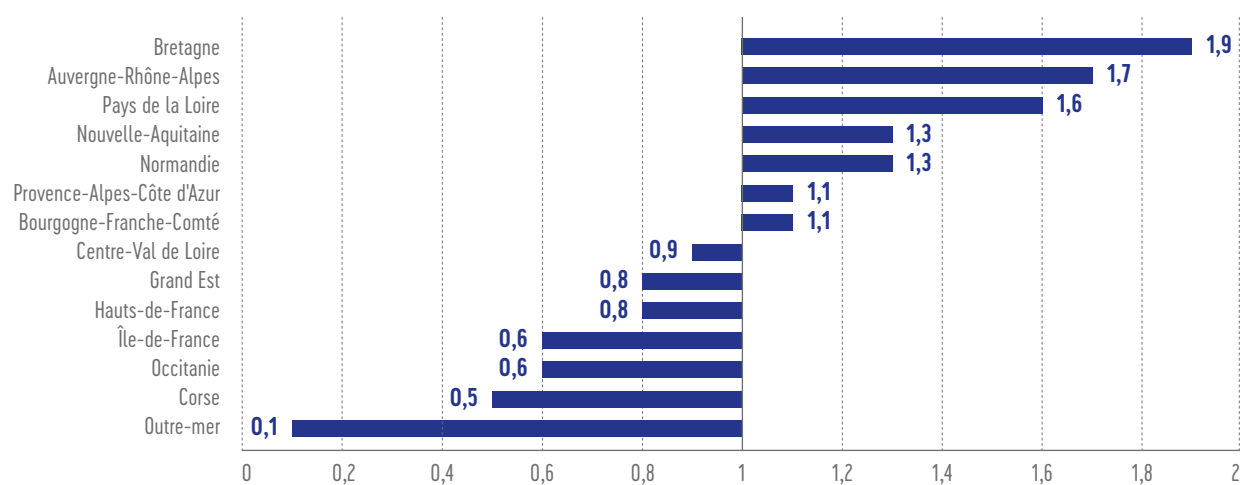
Grille de lecture : En 2019, 12% du montant exporté par les entreprises projetées à l'international s'oriente vers l'Allemagne. 19% du total des montants exportés vers l'Allemagne résultent d'entreprises projetées à l'international par la Team France Export.

Dans le cas de la Bretagne, de l'Auvergne-Rhône-Alpes, des Pays de la Loire, de la Nouvelle-Aquitaine, de la Normandie, de la Provence-

Alpes-Côte d'Azur et de la Bourgogne-Franche-Comté, la part de ces régions dans les exportations des opérateurs suivis par la Team France Export est supé-

rieure à leur part dans les exportations nationales, montrant une performance forte de la Team France Export dans ces régions.

**FIGURE A6. INDICATEUR DE PERFORMANCE RELATIVE DE LA TEAM FRANCE EXPORT
AU NIVEAU RÉGIONAL**



Sources : Douanes françaises, 2020, calculs Business France



POSTFACE

2020 : les exportateurs face aux conséquences de la pandémie mondiale

1. LA CRISE SANITAIRE ENGENDRE UNE CONTRACTION INÉDITE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Avec une économie mondiale bouleversée par la crise sanitaire de la Covid-19, une forte chute du commerce comprise entre 13 % et 32 % en 2020 est attendue selon les prévisions de l'OMC.

Les données montrent un niveau record de nouvelles restrictions à l'exportation de fournitures médicales et pharmaceutiques et d'équipements de protection (produits liés à la Covid-19). Au total, plus de 80 nouvelles mesures protectionnistes ont été mises en œuvre sur ces produits au premier semestre 2020 dans le monde entier, un record, soit 2,5 fois plus que pour l'année 2019. Ces mesures pourraient grever le commerce des produits Covid-19 de 30 milliards d'USD en 2020. Ce protectionnisme ciblé pourrait, par ailleurs, être un amplificateur de la crise sanitaire pour les pays émergents et en développement.

La pandémie, ainsi que les mesures de confinement adoptées par les gouvernements, devraient se traduire, selon Euler Hermès, par un **coût tarifaire de 2,4 milliards USD** (et 1,1 milliard USD du commerce des services). Cela équivaldrait à une hausse des barrières tarifaires de 11 points, soit des barrières tarifaires équivalentes à 17 %, niveau proche de celui de 1994.

Toujours selon Euler-Hermès¹⁰, **le commerce mondial ne devrait pas retrouver les niveaux d'avant la crise sanitaire avant 2023**. Une chute du commerce mondial de 15 % en volume est projetée en 2020, avec une

reprise de +8 % en 2021 et de +4,1 % en 2022. Les pertes à l'exportation (4 500 milliards USD en 2020) révéleront également de grandes asymétries entre les pays et les secteurs. Le secteur de l'énergie sera le plus touché en 2020 (-733 milliards de USD de pertes d'exportation), suivi par les métaux (-420 milliards de USD) et les services de transport liés aux constructeurs automobiles (-270 milliards de USD).

Les activités de services mettront plus de temps à se redresser (2023 pour les services liés au tourisme et au transport) par rapport aux échanges de biens, qui devraient retrouver leur niveau d'avant la crise d'ici la fin de 2022.

Outre la paralysie de nos économies, cette crise a porté atteinte aux chaînes d'approvisionnement au niveau mondial¹¹. De nombreux secteurs dépendent directement d'un intrant en provenance de l'étranger. Certains secteurs spécifiques, plus sensibles aux chaînes d'approvisionnement mondiales (forte valeur ajoutée étrangère des exportations) sont confrontés aux pressions inflationnistes des prix des intrants. Il s'agit principalement des secteurs de l'informatique et l'électronique, puis les mé-

taux et les mines, les transports, les équipements électriques et les textiles.

Du côté des services, la crise favorise certains secteurs. C'est le cas des services informatiques, dont la demande a fortement progressé à la suite de la mise en place généralisée du télétravail dans une grande majorité d'entreprises.

En termes géographiques, les entreprises opérant en Chine, aux États-Unis, en Allemagne, en France, en Irlande et au Benelux pourraient être les plus exposées au risque de pressions inflationnistes.

10. Allianz Research, « Coping with Covid-19 in differing ways », July 2020.

11. CEPR, Ebook, Economics on the time of Covid-19, 2020.

2. DANS CE CONTEXTE, LES EXPORTATIONS FRANÇAISES ONT REÇULÉ AU 1^{ER} SEMESTRE 2020

Au 1^{er} semestre 2020, la pandémie associée au confinement et à l'effondrement de la production a fortement ralenti les flux commerciaux, les exportations françaises reculent de 21,5 % par rapport au 1^{er} semestre 2019, soit une baisse de plus de 50 milliards d'euros des exportations françaises. Cette chute est inédite depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. À titre de comparaison, les exportations françaises avaient chuté de 20,8 % au 1^{er} semestre 2009.

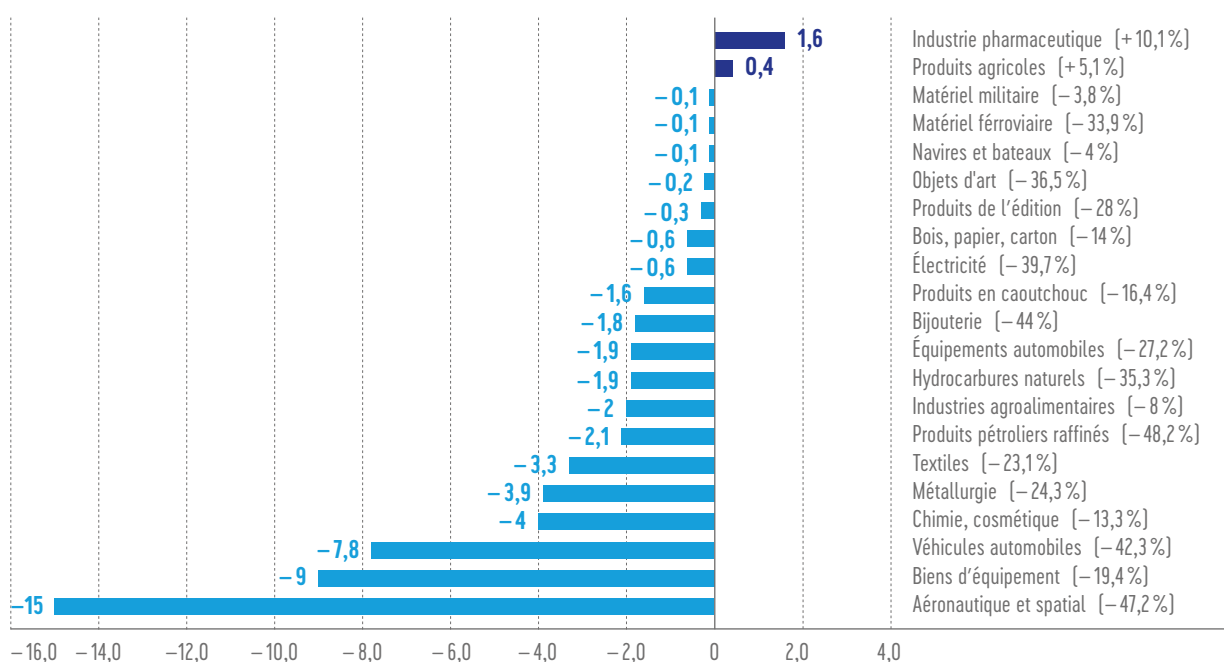
Hormis l'industrie pharmaceutique et les produits agricoles, dont les ventes à l'étranger sont en hausse (+10% et +5% au premier semestre 2020), l'ensemble des secteurs voient leurs expor-

tations se rétracter de manière significative. Les secteurs des matériels de transport sont les plus affectés : -47% (-15 milliards d'euros) pour les exportations de matériel aéronautique;

-42% (-7,8 milliards d'euros) pour les exportations de véhicules automobiles. Les exportations de biens d'équipement reculent quant à elles de 9 milliards d'euros.

On notera que les ventes de produits agroalimentaires résistent relativement bien à la crise en diminuant seulement de 8% malgré une baisse de plus de 20% des exportations de boissons. Hors boissons la baisse des exportations agroalimentaires françaises est de 1% au 1^{er} semestre 2020.

FIGURE P1. ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS PAR SECTEUR
PAR RAPPORT AU 1^{ER} SEMESTRE 2019 (EN MD€)



Source : Douanes françaises

Les exportations françaises de services accusent aussi un recul très marqué au 1^{er} semestre 2020, elles se rétractent de 15,4 % sur un an.

Le secteur du tourisme en particulier voit ses exportations diminuer de 13,2 milliards d'euros par rapport au premier semestre 2019.

3. IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE SUR LA STRATÉGIE À L'EXPORTATION DES PME ET ETI FRANÇAISES

L'EXPORTATION TIENT TOUJOURS UNE PLACE PRÉPONDÉRANTE DANS LA STRATÉGIE DES ENTREPRISES

COVID-19 ET STRATÉGIE À L'EXPORTATION DES ENTREPRISES IMPLANTÉES EN FRANCE

Avec l'émergence de la crise sanitaire, Business France a lancé une seconde enquête du baromètre Kantar du 18 mai au 5 juin 2020, afin de comprendre comment poursuivre le développement des entreprises et les accompagner à l'international. Ce baromètre évalue en particulier l'impact de la crise sanitaire sur les stratégies à l'exportation des firmes afin de nous permettre d'évaluer les difficultés rencontrées par les entreprises et déterminer ainsi les mesures d'accompagnement attendues. Ces informations doivent permettre à la Team France Export d'adapter son offre de services et de proposer des mesures de relance adéquates aux besoins des entreprises. Cette enquête a été réalisée par téléphone auprès de **304 dirigeants de PME et ETI exportatrices** (dont 44 accompagnées et projetées à l'export par la Team France Export).



Selon l'étude menée par Kantar en juin 2020, après 3 mois de Covid-19,

39%

des entreprises considèrent que leur CA stagnera ;

30%

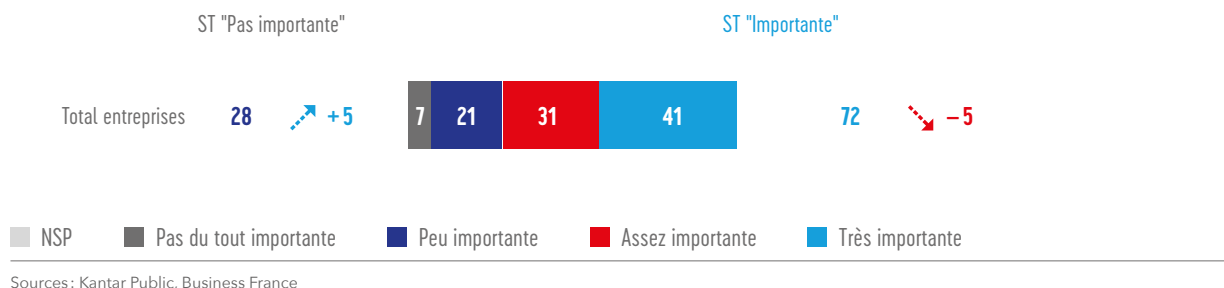
considèrent que leur CA baissera en 2021.

L'exportation tient toujours une place prépondérante dans la stratégie des entreprises, mais celle-ci s'est légèrement réduite dans le contexte de la Covid-19.

Parmi les 304 décideurs économiques interrogés, 72 % des entreprises maintiennent l'exportation comme une stratégie importante. On observe que

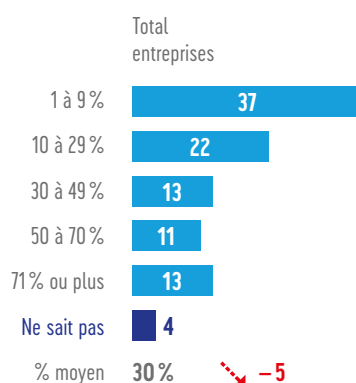
cette place est plus importante auprès des entreprises accompagnées par Business France, et qu'elle a progressé malgré la crise sanitaire (+13 points).

FIGURE P2. DANS LA STRATÉGIE DE VOTRE ENTREPRISE EN FRANCE, DIRIEZ-VOUS QUE L'EXPORTATION OCCUPE UNE PLACE...



Parallèlement, la part de l'exportation dans le chiffre d'affaires diminue dans le contexte actuel. Le taux moyen s'établit à 30% en baisse de 5 points par rapport à novembre 2019. Bien qu'également en baisse, ce taux est néanmoins supérieur pour les entreprises accompagnées par la Team France Export.

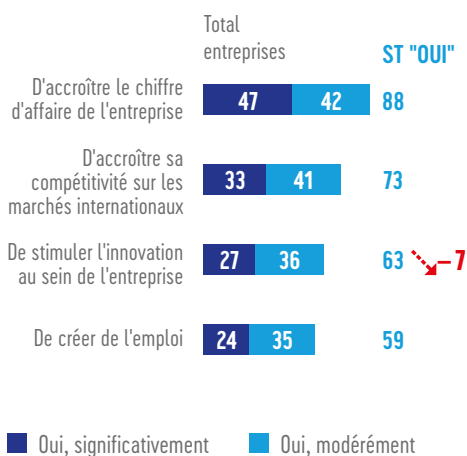
FIGURE P3. QUEL POURCENTAGE DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN FRANCE, LES EXPORTATIONS DEPUIS LA FRANCE REPRÉSENTENT-ELLES ?



La stratégie à l'exportation reste un moteur de croissance pour les entreprises:

pour 97% des entreprises accompagnées par la Team France Export elle permet d'accroître le chiffre d'affaires, pour 100% d'accroître sa compétitivité sur les marchés internationaux, pour 91% de créer de l'emploi et pour 87% de stimuler l'innovation.

FIGURE P4. DIRIEZ-VOUS QUE DANS VOTRE ENTREPRISE, LA STRATÉGIE D'EXPORTATION PERMET...



LES EXPORTATIONS SONT UNE SOURCE DE CROISSANCE POUR SORTIR DE LA CRISE

La plupart des entreprises exportatrices subissent les contre-coups de la crise sanitaire, dont un tiers de façon très importante et près d'une entreprise sur deux a interrompu ses projets d'exportation. Deux entreprises sur trois anticipent une stagnation ou régression de leur projection à l'international en 2021.

Différentes sources de croissance sont identifiées pour sortir de la crise : les exportations (66%), l'innovation (63%) ou la demande domestique (61%). Les entreprises accompagnées

insistent plus particulièrement sur les exportations. Pour la majorité des entreprises, la croissance de leur chiffre d'affaires à l'export passera par la consolidation des marchés sur lesquels elles sont déjà présentes, et ce encore plus fortement pour les entreprises accompagnées.

Moins d'une entreprise sur deux envisagent d'ailleurs d'exporter vers un nouveau marché en 2021.



Différentes sources de croissance sont identifiées pour sortir de la crise :

66%

par les exportations.

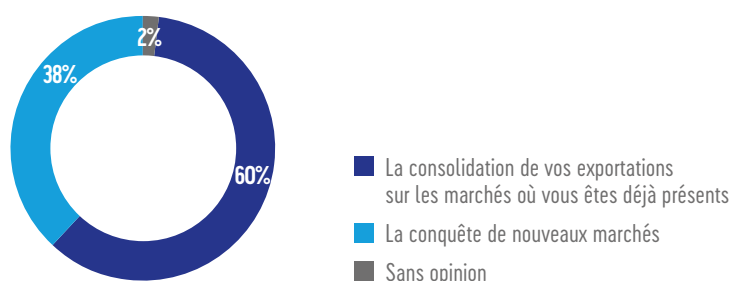
63%

par l'innovation.

61%

par la demande domestique.

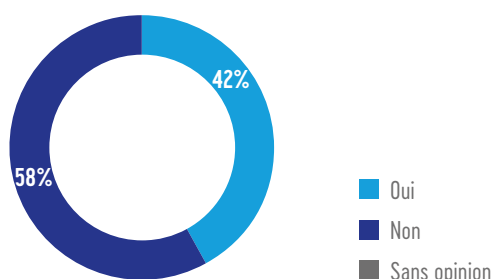
FIGURE P5. SELON VOUS, LA CROISSANCE DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT PASSERA D'ABORD PAR :



Sources : Kantar Public, Business France

Le regard sur l'exportation vers de nouveaux pays au cours de la prochaine année varie selon que l'on est accompagné par la Team France Export ou pas, les entreprises accompagnées étant plus positives à cet égard. L'Europe demeure le premier marché pour les futures exportations, tandis que l'Asie fait l'objet d'une attention importante.

FIGURE P6. ENVISAGEZ-VOUS D'EXPORTER VERS DE NOUVEAUX PAYS DEPUIS LA FRANCE AU COURS DE LA PROCHAINE ANNÉE ?



Sources : Kantar Public, Business France

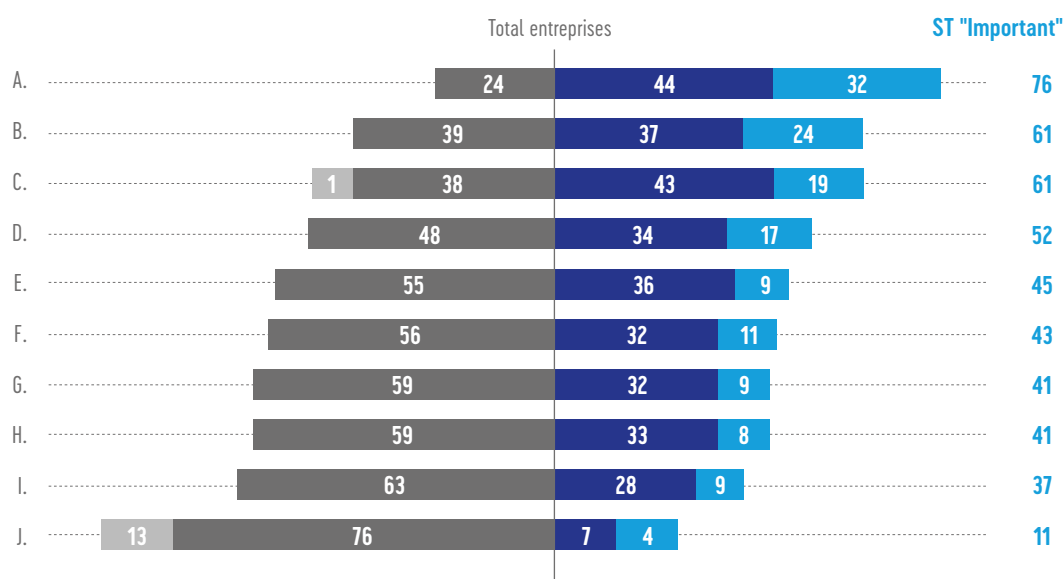
UN RENFORCEMENT DU BESOIN D'INFORMATION ET DE VEILLE INTERNATIONALE

Plusieurs actions liées au besoin d'informations sont particulièrement attendues de la part des entreprises exportatrices vis-à-vis de la

Team France Export, notamment des informations concernant les futures aides ou les réglementations locales et leurs évolutions. Les entreprises ac-

compagnées expriment des attentes encore plus importantes et plus nombreuses.

FIGURE P7. BESOINS ET AIDES EXPRIMÉS PAR LES ENTREPRISES



- A. Vous informer sur les nouvelles et futures aides mises en place par le gouvernement et par les régions face à la crise
- B. Disposer d'informations sur la réglementation locale et son évolution
- C. Bénéficier d'aides financières et de garanties
- D. Vous informer en temps réel sur la situation de vos marchés à l'export
- E. Vous aider à vous préparer à la reprise (études de marché, identifier de nouveaux contacts d'affaires...)

- F. Connaître votre potentiel à l'exportation
- G. Vous accompagner pour sécuriser vos marchés export (commandes en cours, gestion des fournisseurs, transport de marchandises, paiement...)
- H. Identifier les opportunités de partenariats technologiques et industriels
- I. Maîtriser les outils d'e-marketing à l'international
- J. Gérer vos V.I.E.

En % Sans opinion Secondaire Important mais pas indispensable Indispensable

Sources: Kantar Public, Business France

La crise sanitaire constitue, au niveau mondial, un choc sans précédent et ses conséquences économiques sont considérables. Des bouleversements d'ampleur affectent désormais de nombreux marchés, fragilisent une partie des acteurs et auront des effets durables sur la manière de consommer et de produire. Notre façon de faire du business a été transformée mais l'ouverture à l'international reste, plus que jamais une opportunité et un levier de croissance.

Pour la France, une dynamique positive et des effets mesurables en termes de nombre d'exportateurs et de montants exportés par les PME et ETI avaient été induits par les réformes mises en œuvre, depuis deux ans, réformes également en matière de financement et d'accompagnement sur les marchés internationaux, avec la mise en place de la Team France Export. Tous les acteurs de l'export ont exprimé une vision partagée de l'efficacité de ce dispositif national, porté par l'État et les Régions, et proposant, pour la première fois, un ensemble lisible de solutions export proposées par les opérateurs publics Business France, les CCI de France et Bpifrance – et privés.

La Team France Export, active dans le cadre du plan de soutien lancé dès le 31 mars 2020, passe à une nouvelle étape, celle de la relance, dans un contexte de compétition internationale accrue. Il est en effet essentiel de ramener massivement nos ETI et PME vers les marchés étrangers. Cette relance constitue une priorité politique et entend indiquer la voie, raviver la confiance et l'envie d'international, grâce à des solutions fortes, simples, immédiatement opérationnelles et innovantes à destination des entreprises.

Le plan de relance export, qui repose sur cinq axes structurants (information, prospection, mobilisation des talents avec le V.I.E, outils de financement et promotion de la marque France) est doté d'une enveloppe globale de 247 millions d'euros. Articulé avec les dispositifs de soutien des Régions, il doit permettre à plusieurs milliers d'entreprises exportatrices de ne pas « décrocher » et de tenir leurs marchés à l'international, mais également à conforter les « champions de l'export » parmi nos ETI et PME de croissance, en renforçant leurs positions dans l'après crise. Pour bon nombre d'entreprises, le contexte nouveau pourra être aussi source d'opportunités nouvelles et de grandes perspectives.

La Team France Export, avec ses équipes de proximité et leur expertise de terrain, en France et à l'étranger, est au bon moment et au bon endroit pour permettre aux exportateurs français de sortir gagnants dans ce monde nouveau qui se construit, et qui ne manquera pas, bientôt, d'émerger du chaos actuel.

Pour en savoir plus : <https://www.teamfrance-export.fr/actualites/plan-relance-export>



Nous remercions spécialement pour leur contribution à cette première édition du bilan export :

- le Département des statistiques et des études du commerce extérieur de la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI)
- le Bureau des échanges extérieurs et du risque-pays de la Direction Générale du Trésor
- Kantar Public
- IPSOS



et les partenaires



Direction générale du Trésor

teamfrance-export.fr

#TeamFranceExport