



Baromètre UPS - CGPME
« PME, les clés de l'export »
Conférence de presse – 30 juin 2011

Sommaire

Méthodologie

Le dynamisme des TPE/PME françaises à l'export

Les TPE/PME françaises et leur prestataire de transport

Comment développer le dynamisme à l'export des TPE et PME françaises

Les TPE/PME françaises plébiscitent le modèle économique allemand

Annexes



Baromètre UPS -
CGPME

« *PME, les clés de
l'export* »

TNS Sofres

| © TNS

Méthodologie de l'enquête

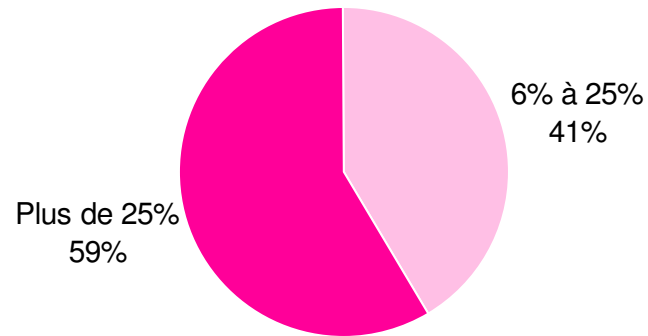
- * **402 entreprises** interrogées :
 - * *de 0 à 250 salariés*
 - * *avec une activité à l'export représentant **plus de 5% de leur CA global***
 - * *et qui exportent depuis **au moins 1 an***
- * Enquête réalisée par **téléphone**
- * Du **9 au 20 mai 2011**
- * Quotas par **secteur** et **taille d'entreprise**



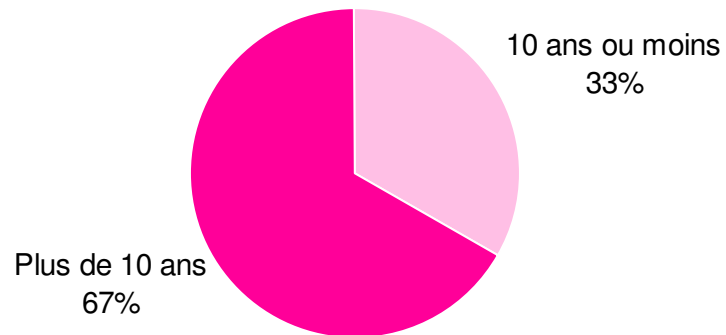
Le dynamisme des TPE/PME françaises à l'export

Des TPE/PME dynamiques à l'export, en particulier en Europe

Part de l'export dans le CA annuel (402)

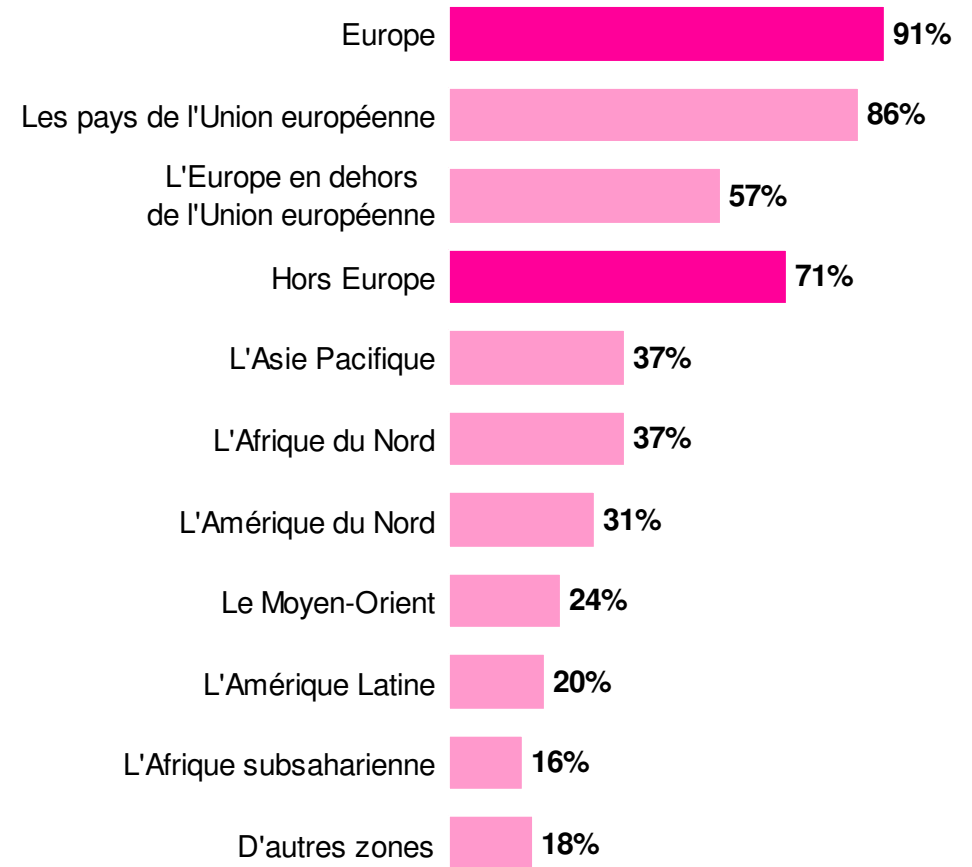


Ancienneté de l'activité export (402)

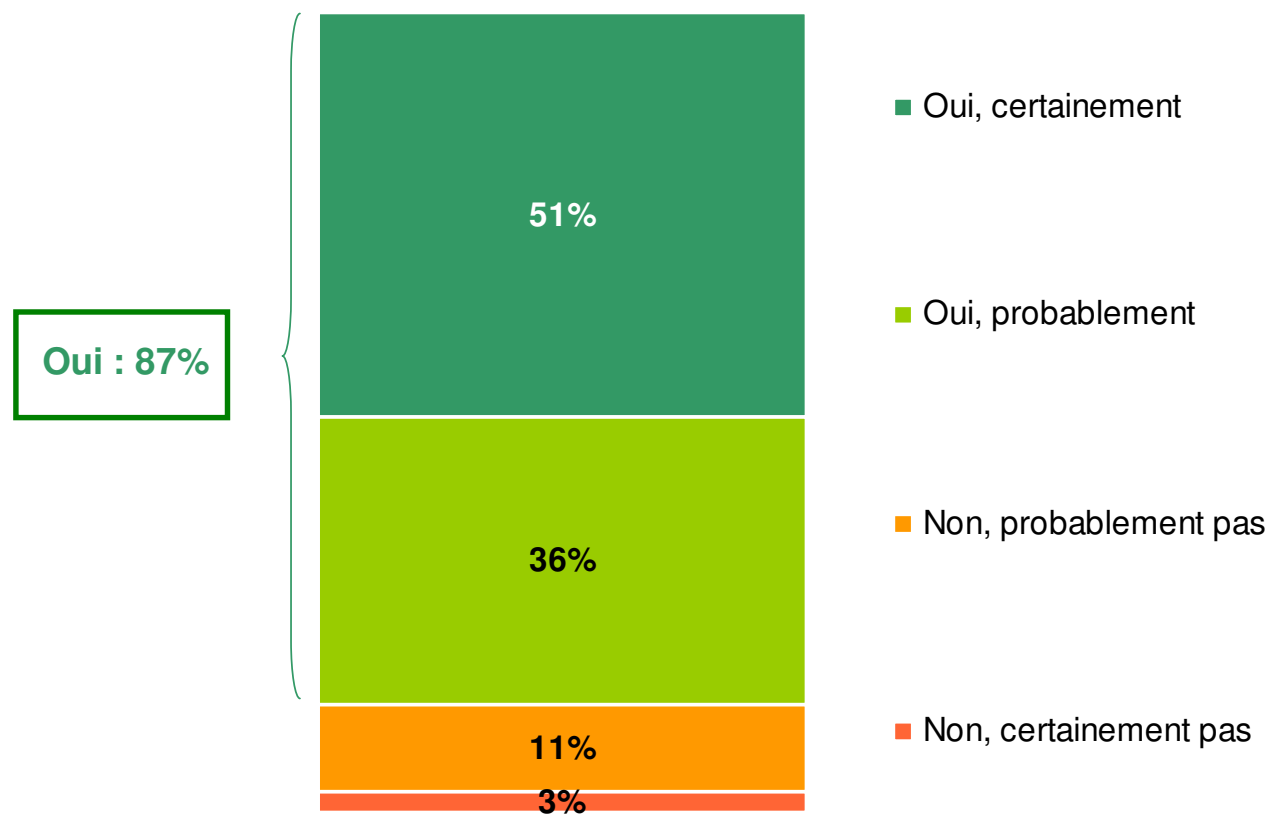


Base : A tous

Zones géographiques où l'entreprise exporte (402)



87% des TPE/PME françaises souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires à l'export



Base : A tous (392)
A3 Envisagez-vous à l'avenir d'augmenter votre chiffre d'affaires à l'export ?

Le 1^{er} pré-requis pour développer une activité à l'export : une bonne connaissance du marché

■ Pas du tout important
 ■ Peu important
 ■ Important
 ■ Très important
 ■ Extrêmement important

Avoir une bonne connaissance du marché visé (401)



Sous Total
(Extrêmement +
Très + Important)

89%

Avoir une bonne identification des partenaires locaux et des offres locales (395)



87%

Avoir une bonne formation pour vous-même ou vos collaborateurs (399)

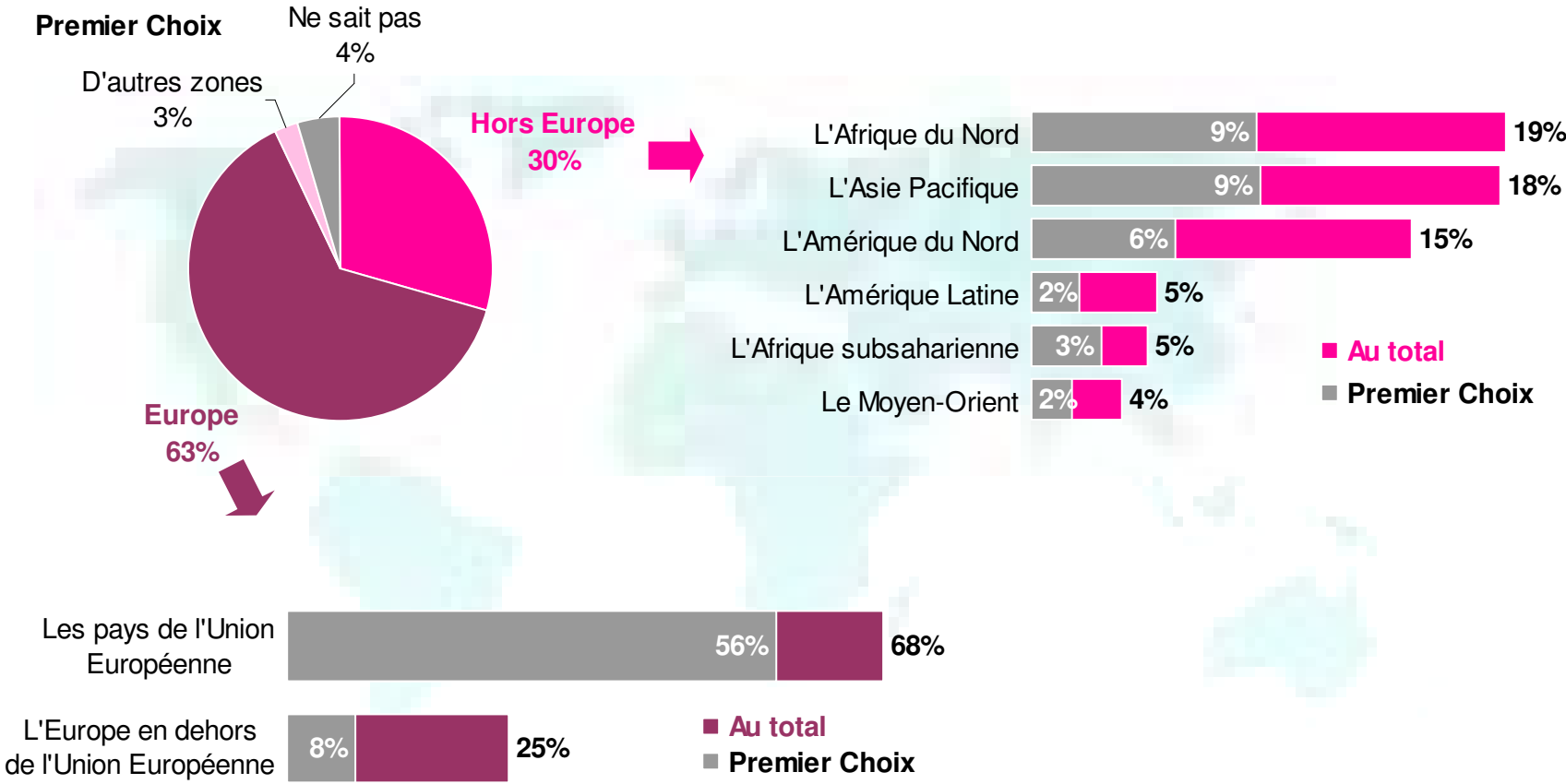


85%

Base : A tous

B2 Pour développer vos activités à l'export, quelle importance accordez-vous à chacun des aspects suivants

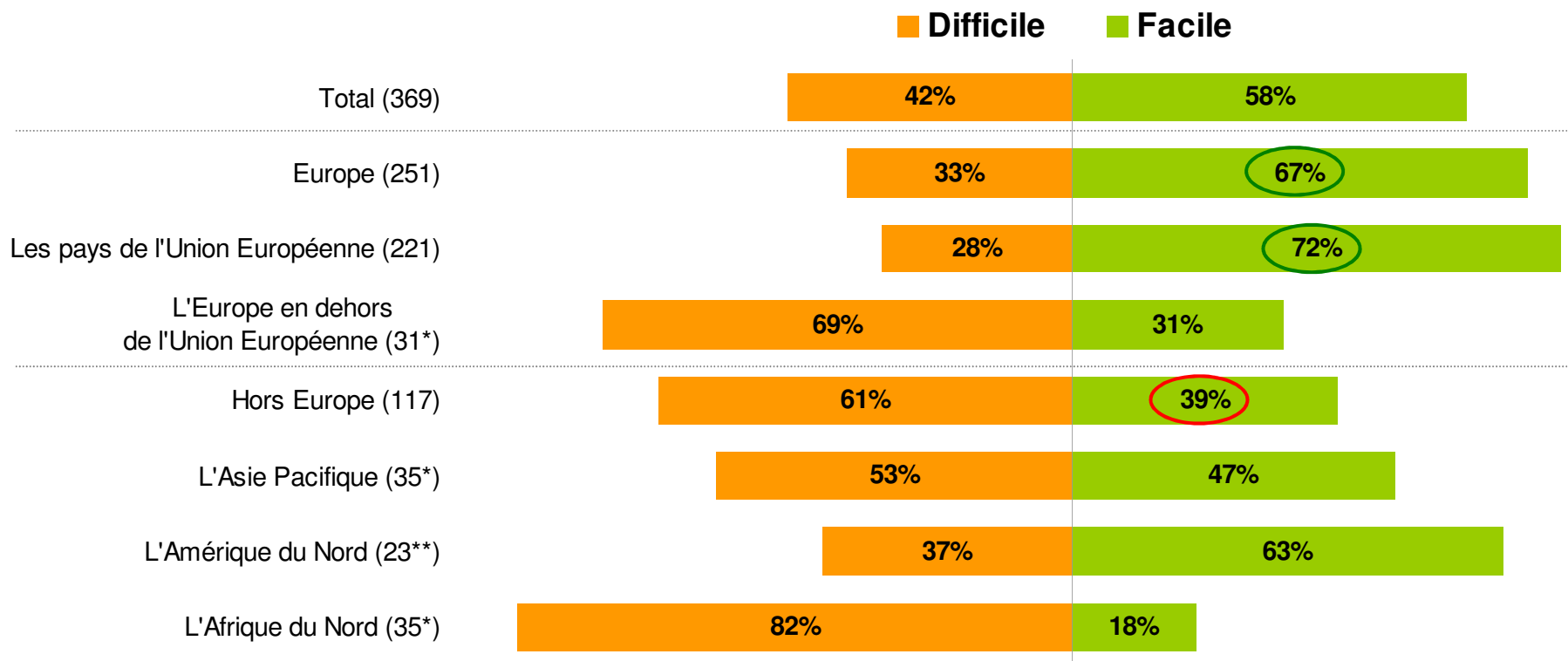
L'UE est plébiscitée pour le développement de l'export, en particulier par les petits exportateurs



Base : A tous (402)
 A1 Quelles sont les zones géographiques prioritaires pour votre développement à l'international ? En premier ? En second ?

72% des entreprises jugent les marchés de l'UE faciles d'accès

Facilité d'accès selon la zone prioritaire d'exportation citée précédemment



 significativement inférieur au total

 significativement supérieur au total

* Base faible (entre 30 et 60)

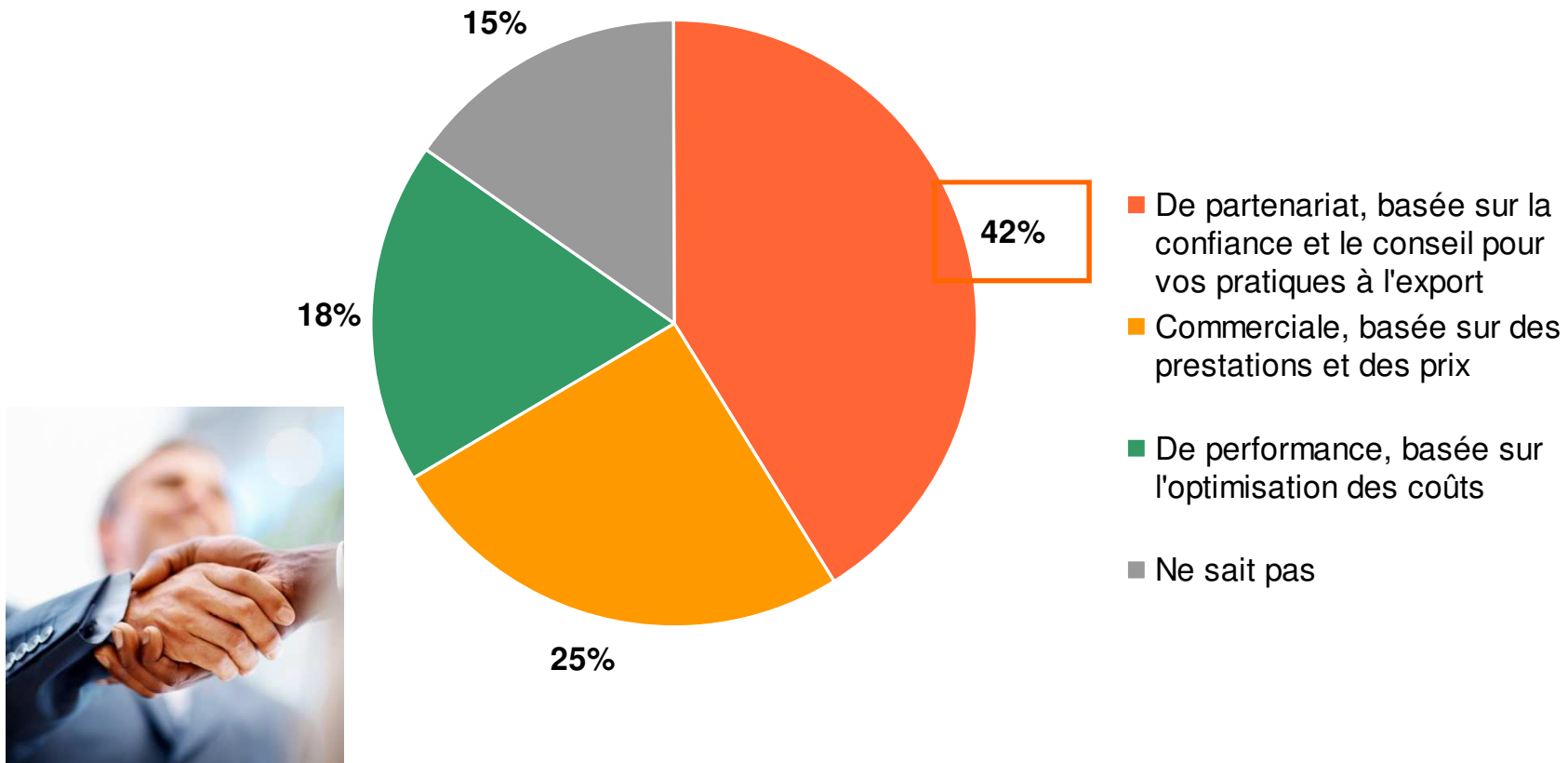
** Base très faible (<30), % à titre indicatif

Base : Entreprise ayant des zones géographiques prioritaires citées dans le questionnaire

A2 En considérant ces zones prioritaires, diriez-vous que l'accès aux marchés de ces zones est très facile, plutôt facile, plutôt difficile ou très difficile ?

***Les TPE/PME françaises et leur prestataire
de transport***

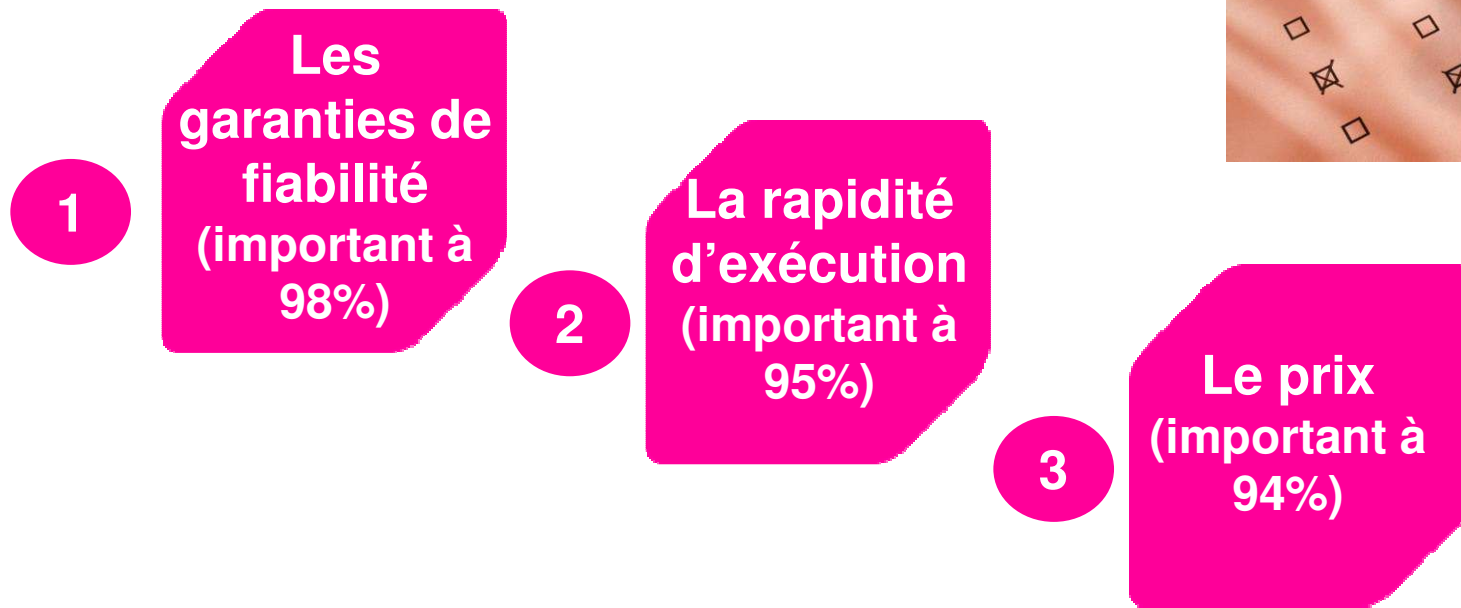
42% des TPE/PME ont une relation de partenariat avec leur principal prestataire de transport



Base : A tous (402)

C2 En pensant à votre principal prestataire de transport pour l'export, considérez-vous que vous entretenez avec lui une relation...

Principaux critères de choix d'un prestataire : fiabilité et rapidité sont privilégiées

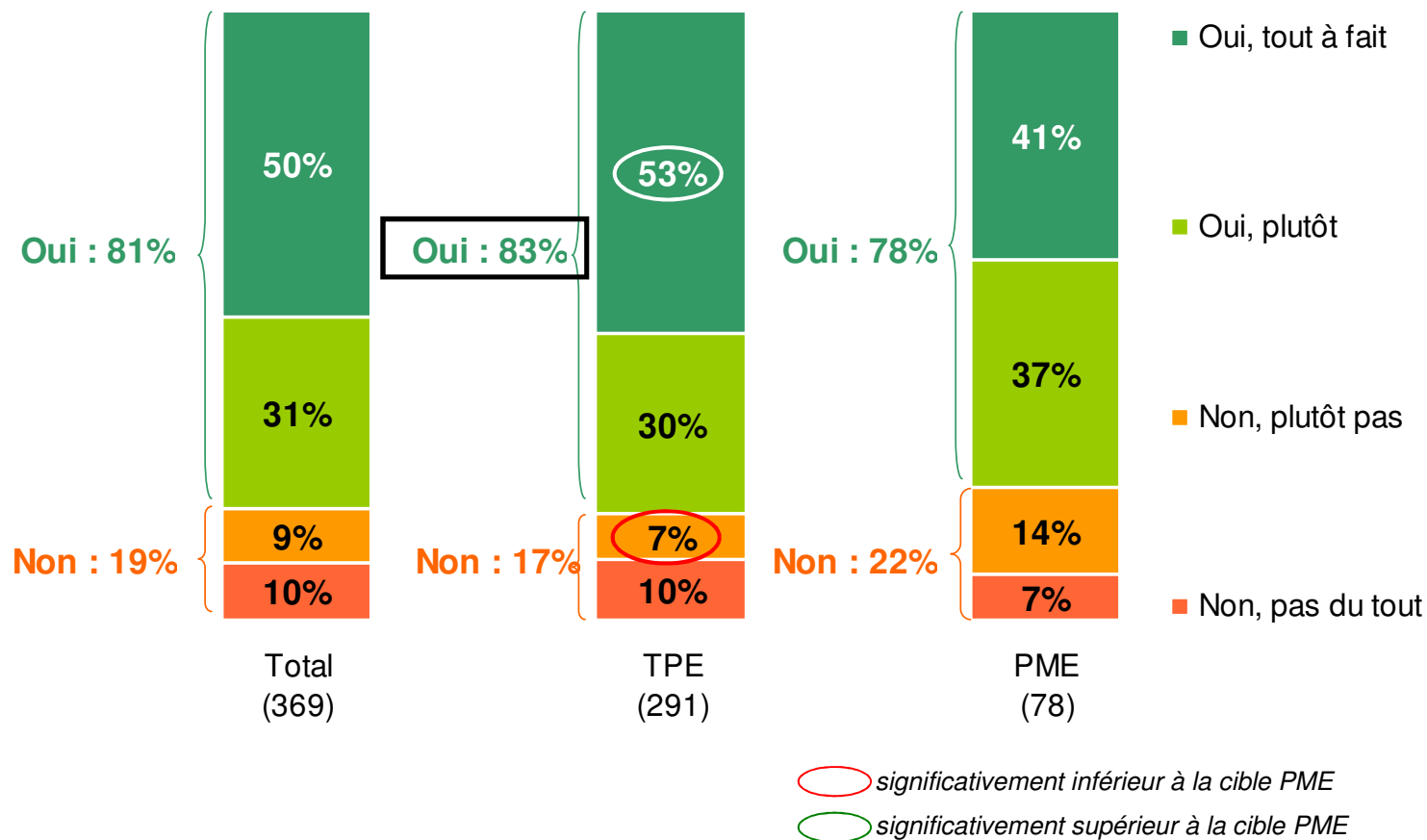


➔ **Plus de 20%** des entreprises interrogées estiment que ces critères sont **extrêmement importants dans le choix d'un prestataire**

Base : A tous (402)

C3 Au moment de choisir un prestataire de transport pour votre activité export, quelle importance donnez-vous à chacun des services suivants dans votre choix final...

Un interlocuteur privilégié pour l'export, en particulier pour les TPE (à 83%)



Base : A tous

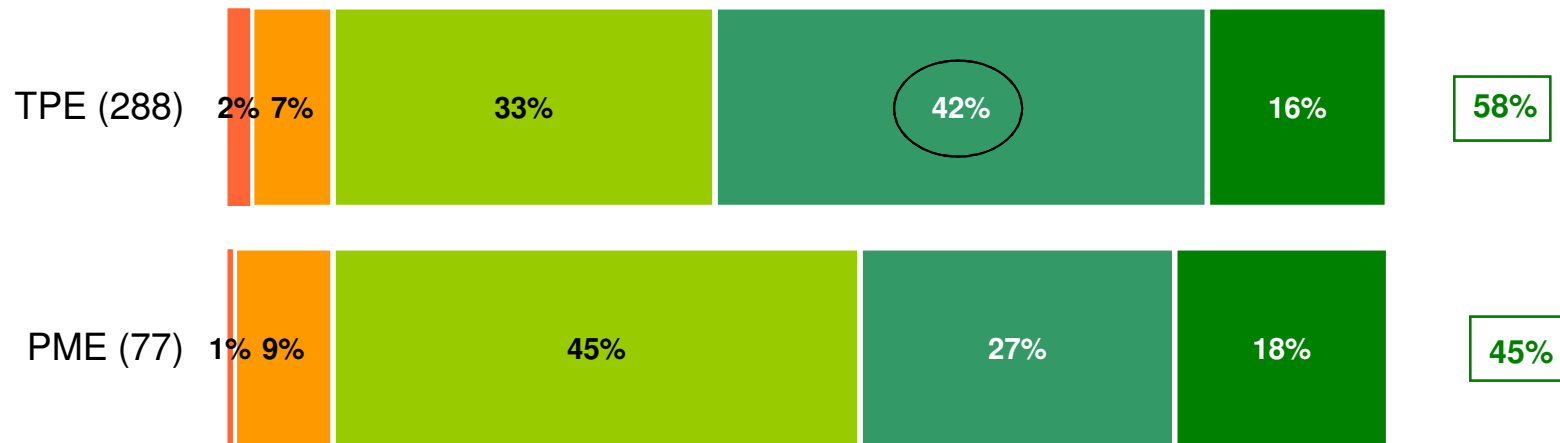
C4 En considérant votre principal prestataire transport pour l'export, le considérez-vous comme un interlocuteur privilégié pour toutes vos questions liées à l'export ?

Le prestataire de transport : un rôle d'accompagnateur des TPE dans leur activité à l'export

■ Pas du tout important ■ Peu important ■ Important ■ Très important ■ Extrêmement important

La prise en charge de l'ensemble des démarches

Sous Total
(Extrêmement + Très important)



Base : A tous

C3 Au moment de choisir un prestataire de transport pour votre activité export, quelle importance donnez-vous à chacun des services suivants dans votre choix final ?

***Comment développer l'activité à l'export
des TPE et PME françaises ?***

89% des entreprises interrogées rencontrent **au moins un frein pour exporter**

Les *douanes*, les frais douaniers (16%)

La barrière de la *langue* (14%)

Les moyens *financiers*, le budget (13%)



La *réglementation* (12%)

Les difficultés *administratives* (10%)

Le *manque d'information*, la méconnaissance du marché (10%)

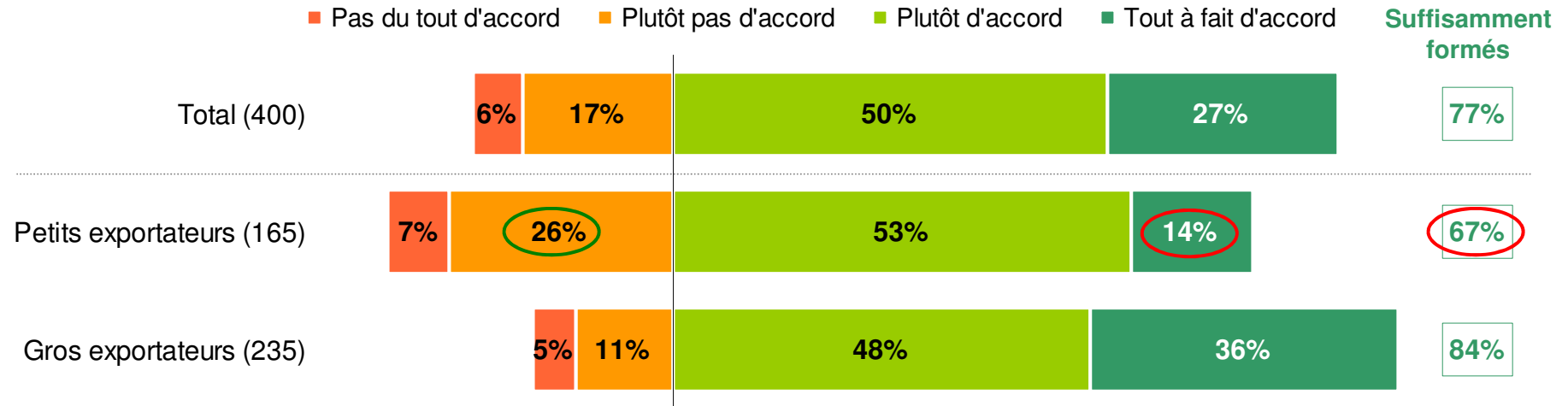
Base : A tous

B7 Selon vous, quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez à exporter ?

Focus formation

1/3 des petits exportateurs* ne s'estiment pas suffisamment formés

*Moins de 25% du CA réalisé à l'export



Seuls 35% de ceux ne se déclarant pas comme tout à fait bien formés pour exporter envisagent de recourir à des formations spécifiques dans les 2 ans (dont 13% de manière certaine).

32% auprès des petits exportateurs (dont 12% de manière certaine) et 38% auprès des gros exportateurs (dont 14% de manière certaine).

○ significativement supérieur à la cible Gros exportateurs

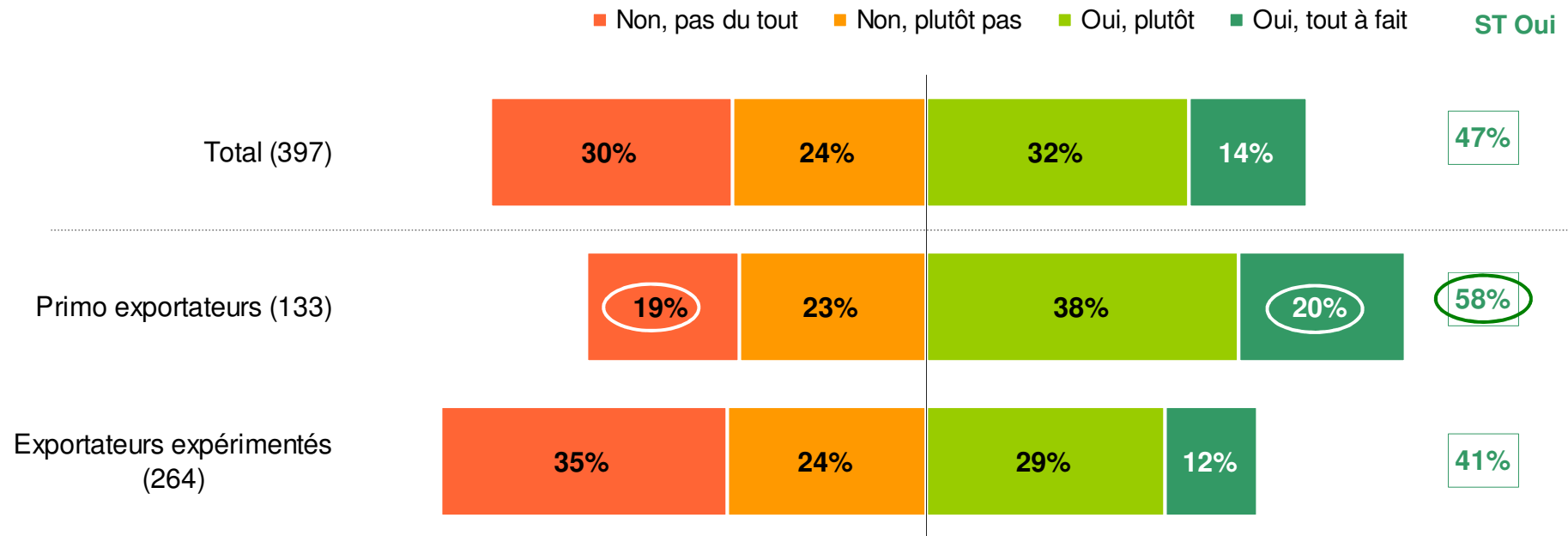
○ significativement inférieur à la cible Gros exportateurs

Base : A tous
B3 Considérez-vous être suffisamment formé pour exporter ?

Base : Ne pense pas être tout à fait bien formé pour exporter (294)
B4 Envisagez-vous de recourir à des formations spécifiques sur l'export pour vous ou vos employés dans les deux ans à venir ?

Focus douanes

58% des entreprises qui exportent depuis moins de 10 ans souhaitent être plus accompagnées sur les questions douanières



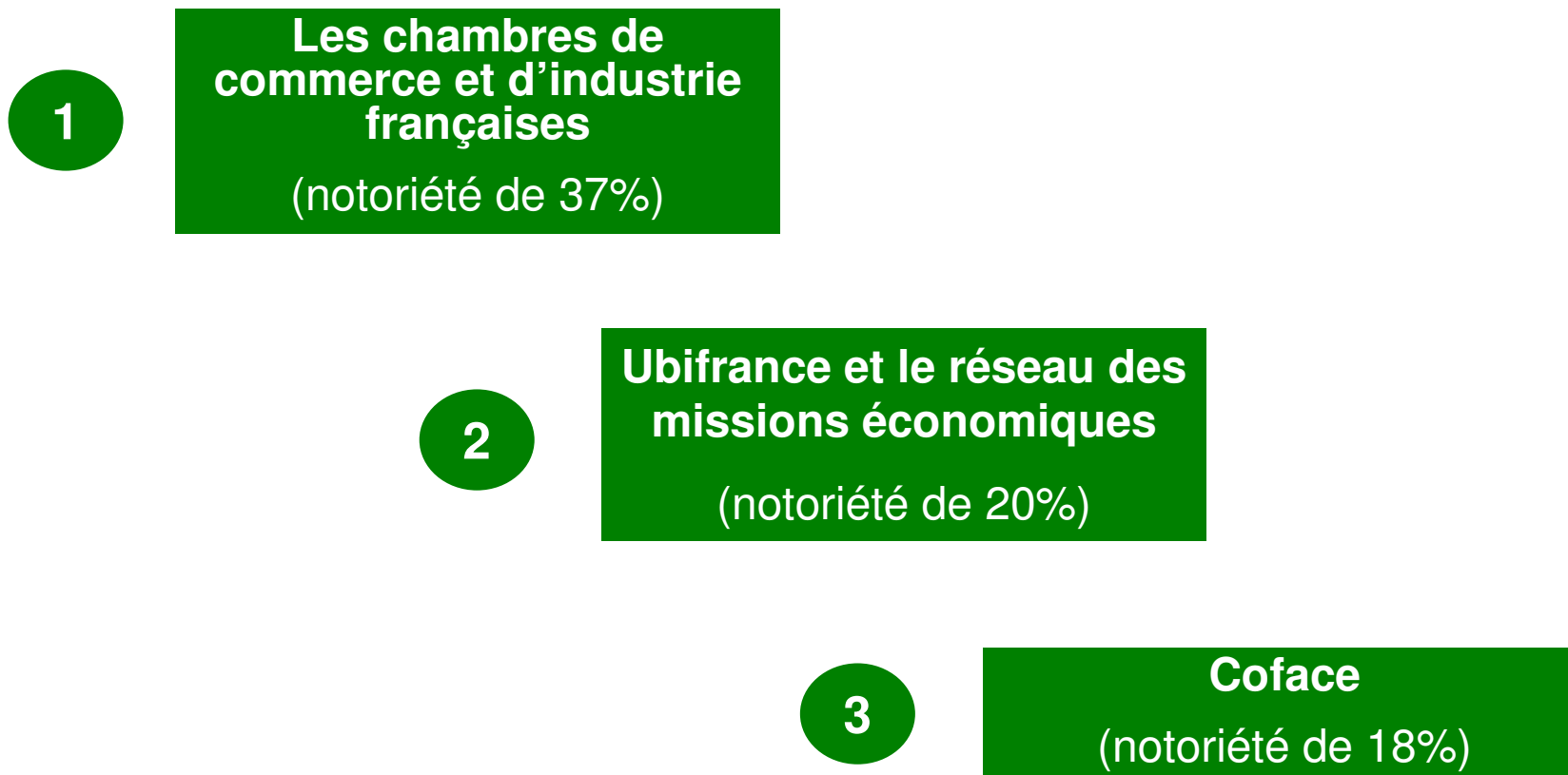
 significativement supérieur à la cible Plus de 10 ans

 significativement inférieur à la cible Plus de 10 ans

Base : A tous

B5 Souhaiteriez-vous être plus accompagné sur les questions douanières ?

68% des entreprises interrogées citent au moins un organisme pour leurs questions à l'export



Base : A tous (402)

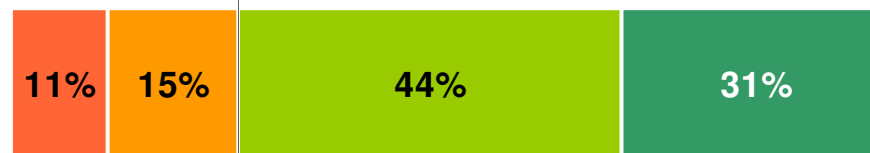
N1S-N1M Quels sont tous les organismes, de statut public ou privé, que vous connaissez ne serait ce que de nom, qui sont légitimes pour répondre aux questions des TPE et des PME françaises sur leurs activités à l'export ?

Les pistes pour encourager l'export en France

■ Pas du tout d'accord
 ■ Plutôt pas d'accord
 ■ Plutôt d'accord
 ■ Tout à fait d'accord

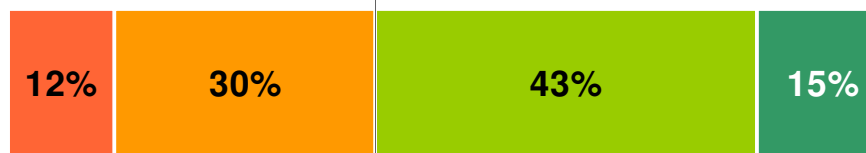
D'accord

Un guichet unique regroupant l'ensemble des interlocuteurs sur les activités à l'export (391)



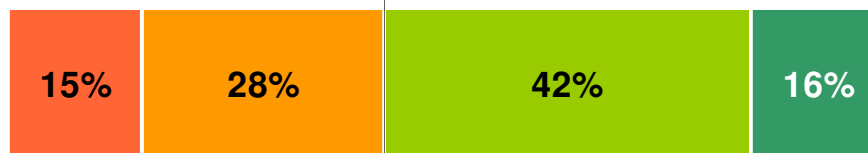
74%

Développer le portage des grandes entreprises (308)



58%

Inciter les TPE et PME exportatrices à se regrouper (387)



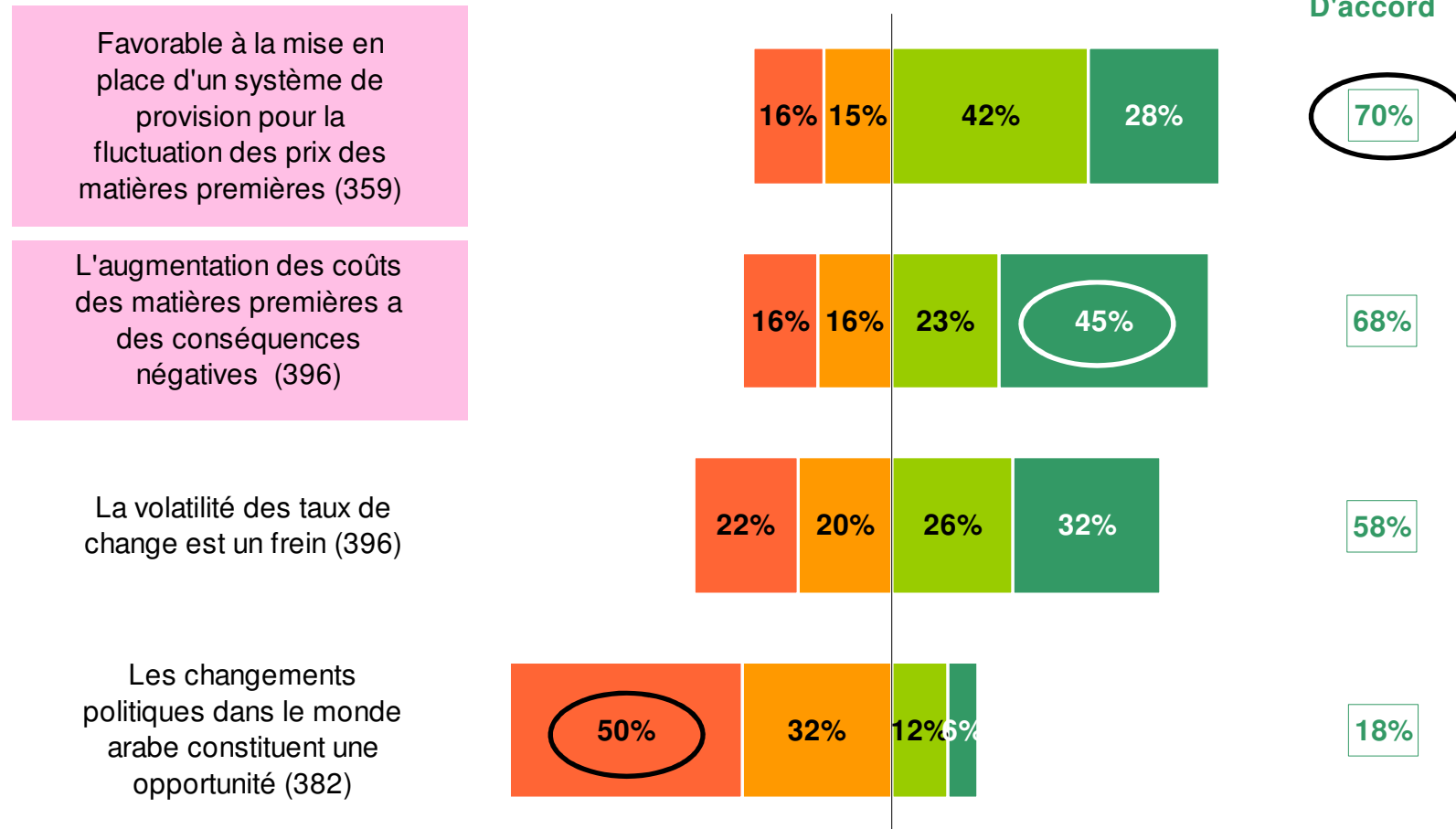
57%

Base : A tous

B6 D'après vous, développer l'activité exportatrice des PME en France nécessiterait de...

Un enjeu actuel : faire face à la hausse du coût des matières premières

■ Pas du tout d'accord
 ■ Plutôt pas d'accord
 ■ Plutôt d'accord
 ■ Tout à fait d'accord

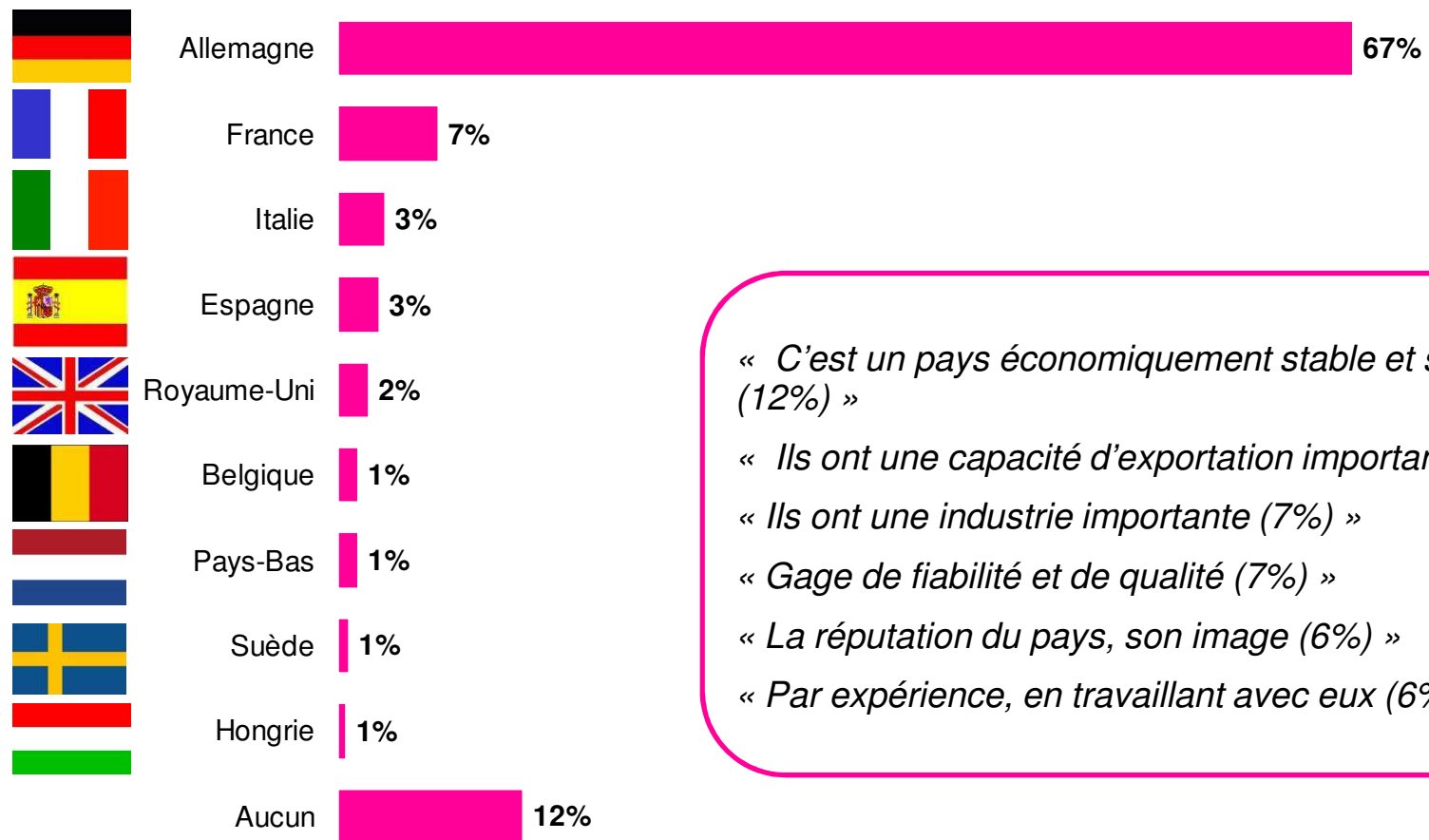


Base : A tous

D1 Pour terminer, je vais vous poser quelques questions liées à l'actualité. Merci de me dire si vous êtes tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas du tout d'accord avec chacune des affirmations suivantes :

Les TPE/PME françaises plébiscitent le modèle économique allemand

Pour 67% des sondés, l'Allemagne est le pays de l'UE le plus compétitif à l'export



« C'est un pays économiquement stable et solide (12%) »
« Ils ont une capacité d'exportation importante (8%) »
« Ils ont une industrie importante (7%) »
« Gage de fiabilité et de qualité (7%) »
« La réputation du pays, son image (6%) »
« Par expérience, en travaillant avec eux (6%) »

Base : A tous (402)

D2 Actuellement, dans cette période de sortie de crise économique, quel est selon vous le pays de l'Union Européenne le plus compétitif à l'export ?

Questions / réponses
