

Business France

Cible Export

Rapport de résultats



Sommaire

1. Export

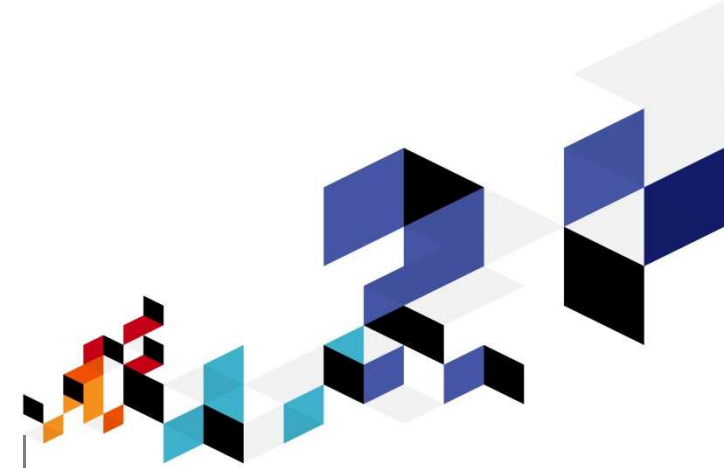
1.1 Rapport à l'exportation

1.2 Freins et leviers à l'exportation

1.3 Aides à l'exportation et notoriété de Business France

2. Profil des entreprises interrogées

3. Profil des répondants



Kantar Public



Ce document a été rédigé en accord avec les procédures Qualité TNS Sofres.
Il a été contrôlé par Cécile Lacroix-Lanoë, directrice d'études

Rappel de la méthodologie



Echantillon

Cible Export :

352 cadres dirigeants d'entreprise exportant depuis la France répartis comme suit :

- 200 entreprises de nationalité française
- 152 entreprises de nationalité étrangère (dont 52 interrogées dans le cadre du volet miroir de la cible invest : *boost entreprises étrangères*)

La cible export a été interrogée sur la base d'un fichier d'entreprises (PME et ETI) fourni par Business France, correspondant aux entreprises disposant du plus gros CA à l'export en France. Il a été enrichi en contacts par Kantar Public. Le volet miroir de la cible invest a été interrogé sur la base d'un fichier fourni par Business France.



Mode de recueil

- Par téléphone



Dates de terrain

- Le terrain s'est déroulé du 24 août au 9 septembre 2016

Cible Influenceurs :

31 analystes et journalistes français

- Par internet

- Le terrain s'est déroulé du 24 août au 2 septembre 2016



2 entretiens qualitatifs ont par ailleurs été réalisés par téléphone auprès de cabinets de conseils en stratégie à l'exportation en France (cible Influenceurs). Ces entretiens sont restitués spécifiquement dans ce rapport sous la forme de verbatims ou de focus particuliers. (Terrain : 5 au 9 septembre 2016)

Note de lecture

Les résultats sont indiqués **en %**, sauf si spécifié autrement.

* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

** : Base très faible (< 30 répondants) : résultats donnés à titre informatif uniquement

  : Différence significative des entreprises Françaises vs. étrangères

Dans ce rapport, lorsque la somme des pourcentages est différente de 100%, cela s'explique :

- Soit car les interviewés pouvaient citer plusieurs réponses (dans ce cas la somme des pourcentages est supérieure à 100) ;
- Soit pour des questions d'arrondis.

Points-clés

- Qu'elles soient françaises ou étrangères, **les entreprises exportant depuis la France ont des perceptions largement similaires des forces et des faiblesses de la France en matière d'exportation.**
- A ce titre, les unes comme les autres sont très partagées sur la facilité d'exporter depuis la France.
- Les coûts de production en France sont à cet égard le principal obstacle perçu à l'exportation, avec la réglementation et le manque d'ouverture internationale de la France. Les atouts perçus de la France à l'export sont nombreux : le principal étant la qualité des produits et juste après celle des infrastructures et de la logistique sur le territoire.
- Au-delà des coûts de production, sur lesquels il paraît difficile d'agir sur le court terme, l'accompagnement des entreprises souhaitant exporter apparaît comme le principal levier pour améliorer les jugements sur la facilité à exporter. Pour développer leurs activités à l'export les entreprises sont à ce titre davantage en attente d'information et d'accompagnement (sur les marchés, la réglementation, les partenaires et offres locaux) que d'aides financières.
- Mis à part le VIE, les dispositifs d'aide à l'exportation sont loin d'être largement connus, et particulièrement le prêt de développement export, connu d'un tiers des entreprises françaises comme étrangères.
- Encore peu connu des entreprises étrangères (1/3 d'entre elles), Business France est davantage identifié des françaises (la moitié).

1

Export

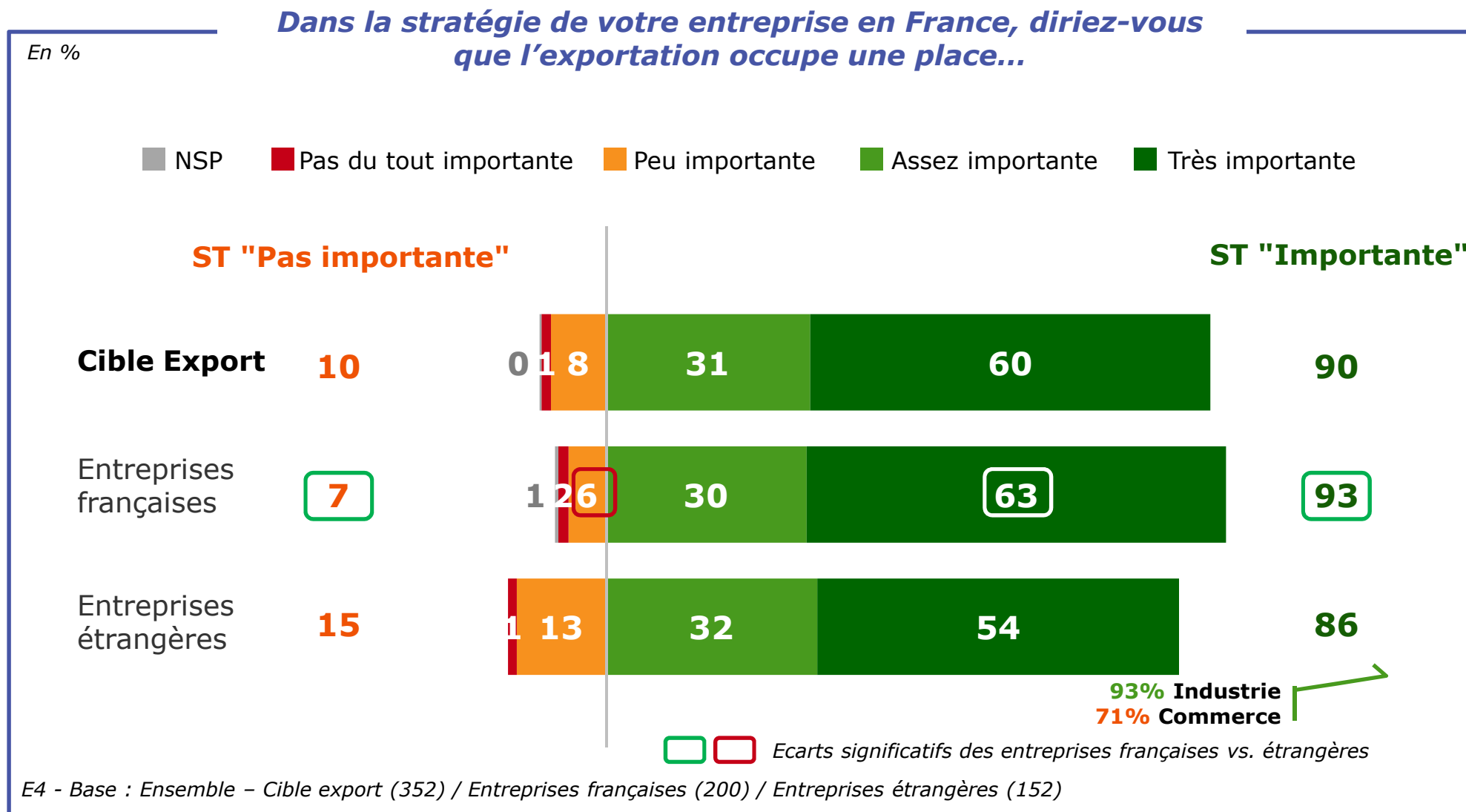


1.1

Rapport à l'exportation



Des entreprises pour lesquelles l'exportation joue une place décisive dans leurs stratégies...



...dans leurs chiffres d'affaires pour plus de la moitié d'entre elles...

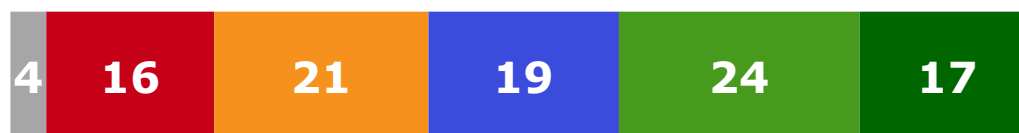
Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires en France, les exportations depuis la France représentent-elles ?

En %

■ NSP ■ 1 à 9% ■ 11 à 29% ■ 30 à 49% ■ 50 à 70% ■ 71% et plus

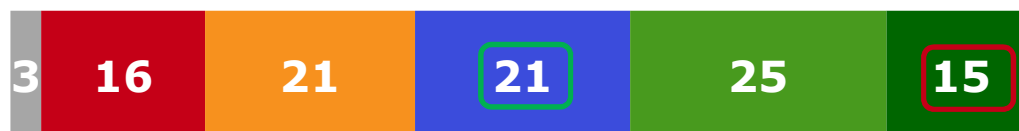
ST
30% et plus

Cible Export



60

Entreprises françaises



61

Entreprises étrangères

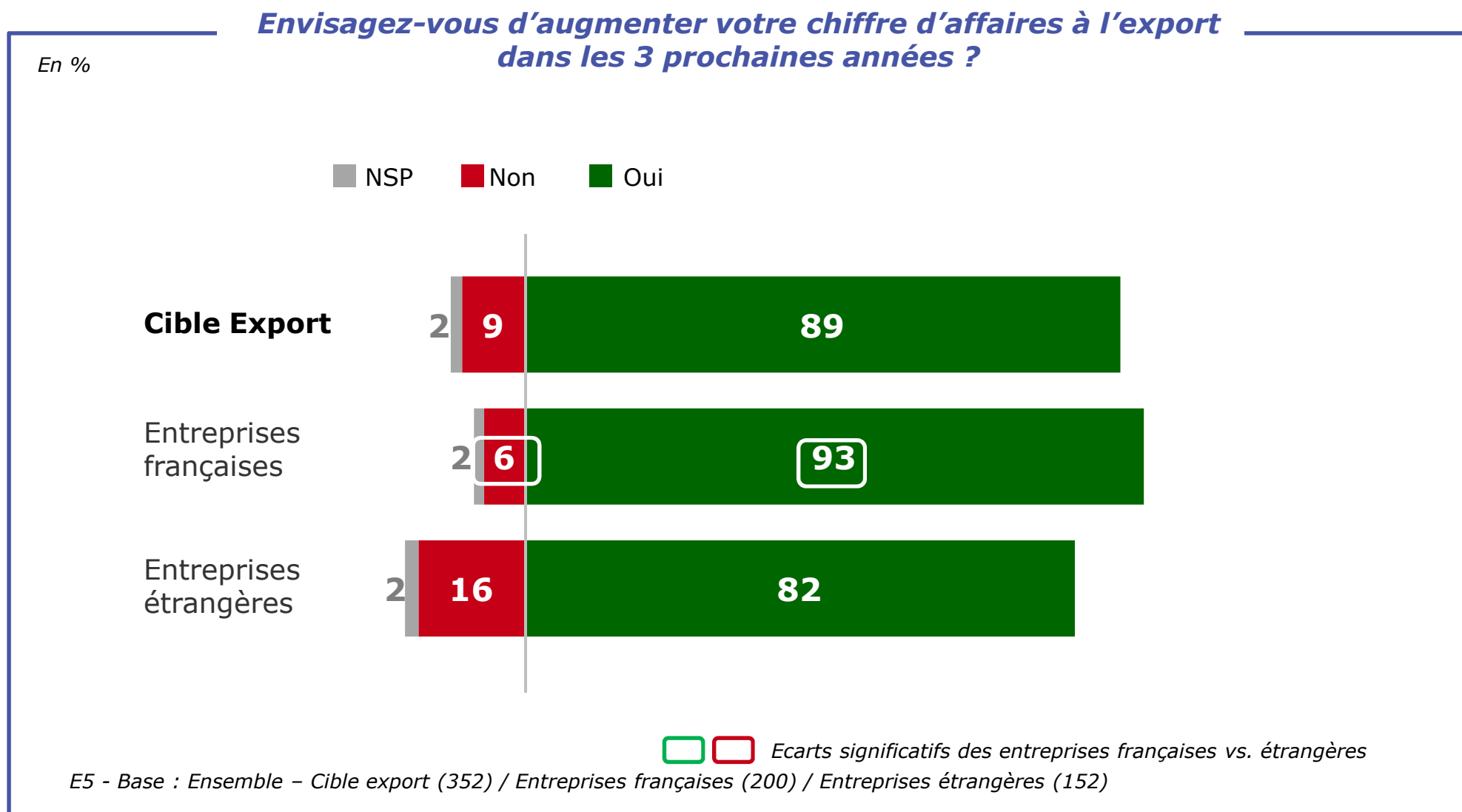


57

□ □ *Ecart significatif des entreprises françaises vs. étrangères*

E2 - Base : Ensemble – Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152)

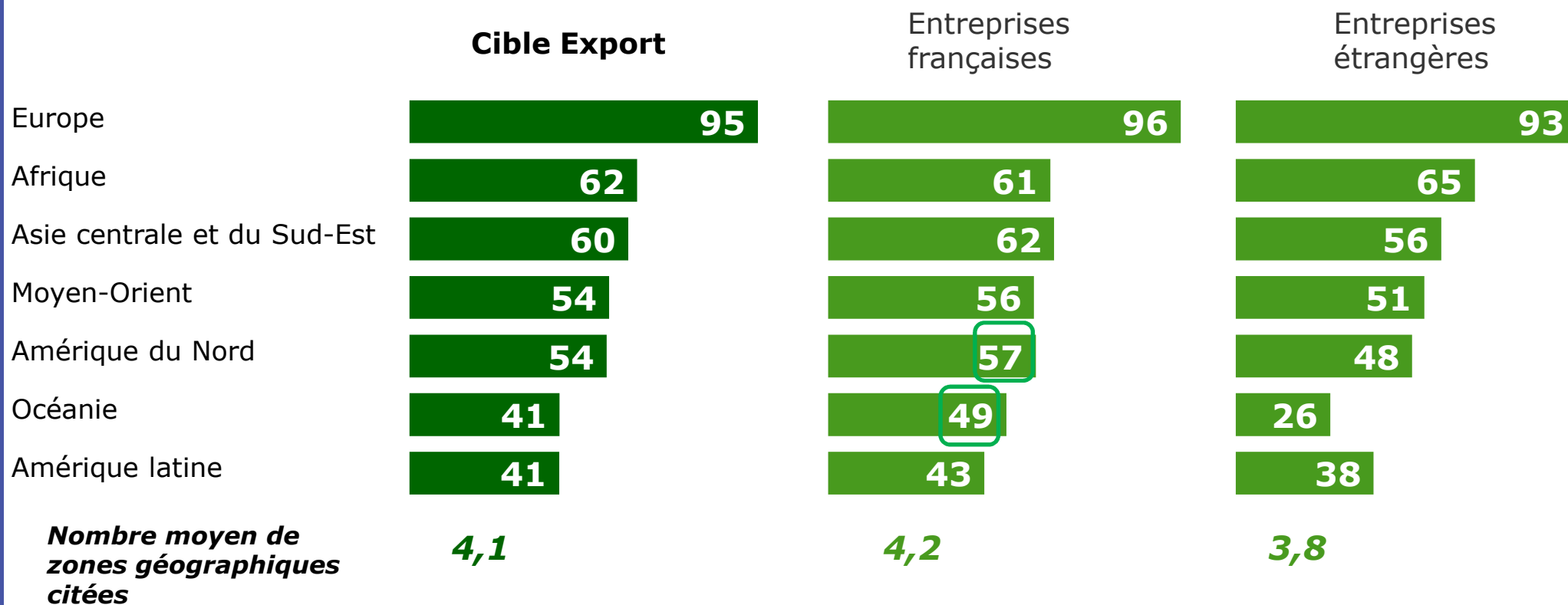
...et qui tablent sur une augmentation de leurs chiffres d'affaires à l'export dans l'avenir



L'Europe est une zone d'export pour la quasi-totalité des entreprises interrogées, mais les autres continents constituent également des débouchés pour plus de la moitié d'entre elles (Océanie et Amérique Latine un peu moins).

Vers quelles zones géographiques exportez-vous depuis la France ?

En %



 Ecart significatif des entreprises françaises vs. étrangères

E3 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152)

1.2

Freins et leviers à l'exportation



Si les influenceurs estiment très majoritairement qu'il est facile d'exporter depuis la France, les entreprises – qu'elles soient françaises ou étrangères – se montrent bien plus partagées.

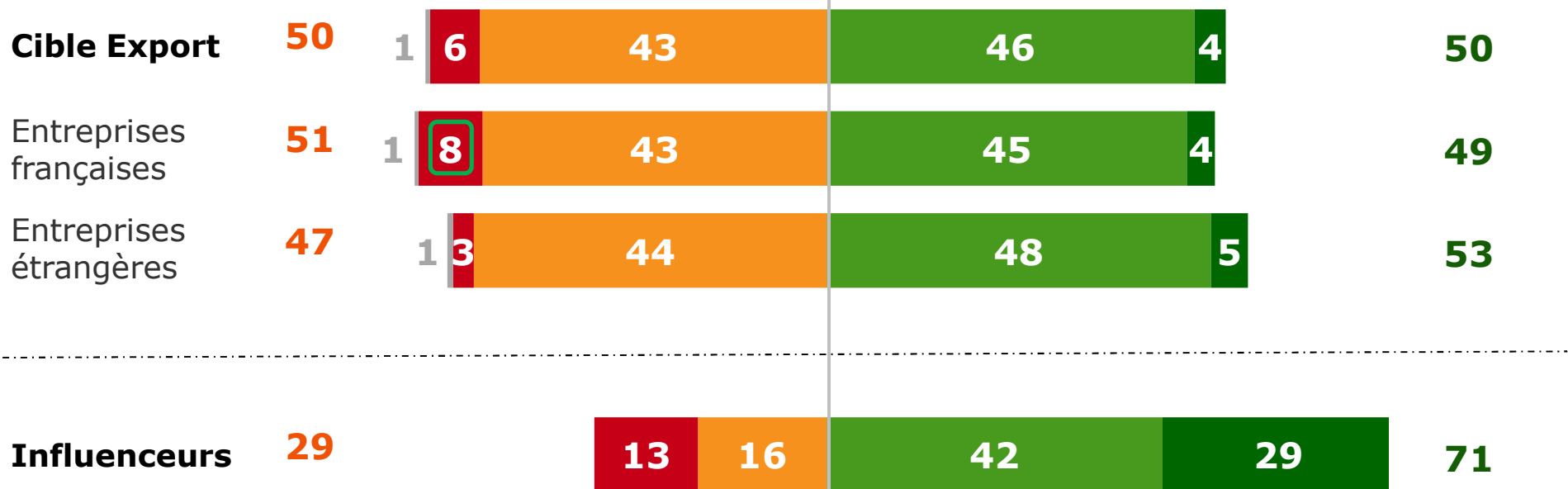
Est-il selon vous facile ou difficile pour une entreprise présente en France d'exporter ses produits ou services à l'étranger ?

En %

■ NSP ■ Très difficile ■ Assez difficile ■ Assez facile ■ Très facile

ST "Difficile"

ST "Facile"



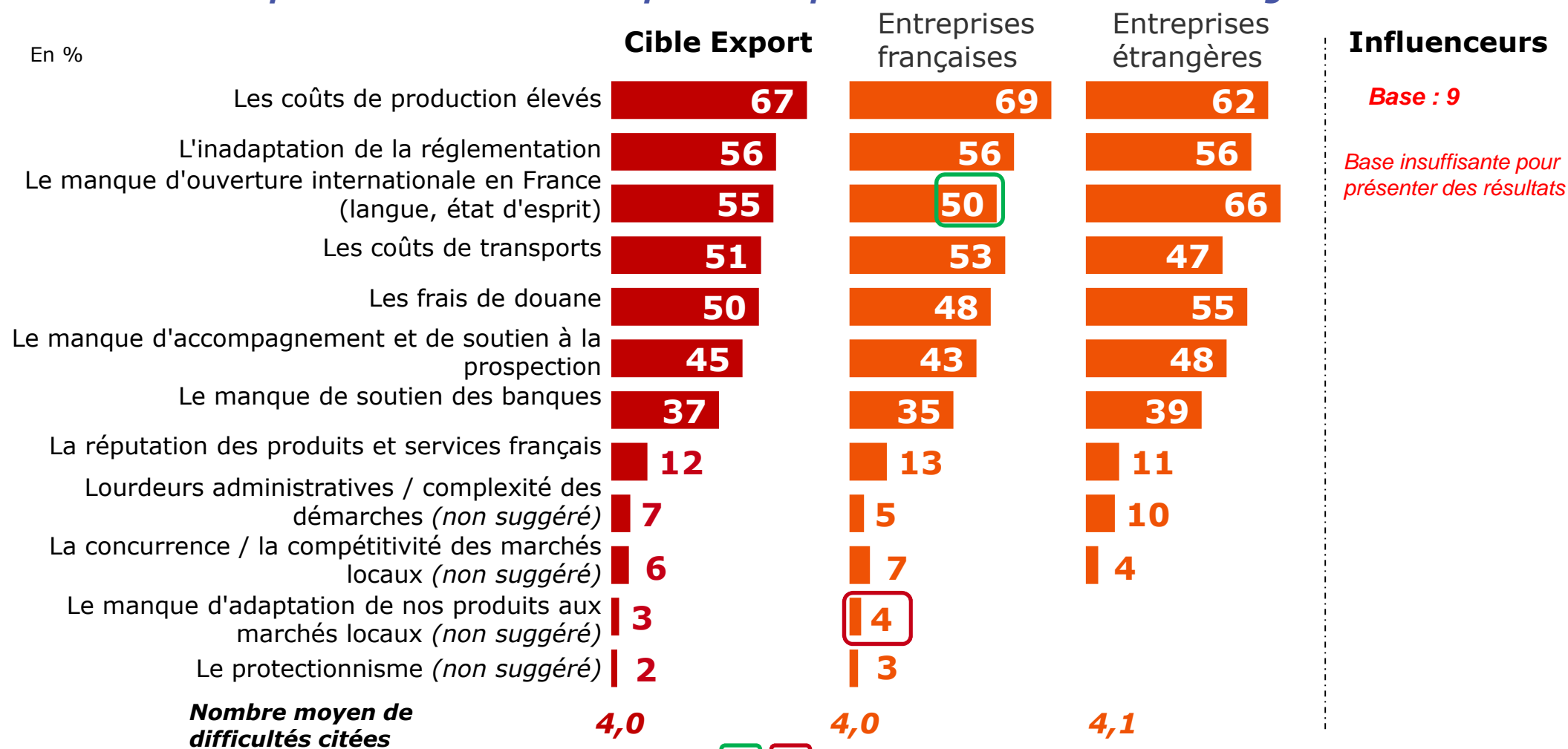
□ □ Ecart significatifs des entreprises françaises vs. étrangères



E6 - Base : Ensemble – Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152) / Influenceurs France (31*)

* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

Difficultés variées, essentiellement liées aux coûts de production, à l'inadaptation de la réglementation, au manque d'ouverture internationale et d'accompagnement

Pour quelles raisons est-il selon vous difficile pour une entreprise présente en France d'exporter ses produits ou services à l'étranger ?



  Ecarts significatifs des entreprises françaises vs. étrangères

E7 - Base : Ont répondu qu'il est difficile pour une entreprise présente en France d'exporter ses produits ou services à l'étranger - Cible export (173) / Entreprises françaises (102) / Entreprises étrangères (71*) / Influenceurs France (9**)

* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution / ** : Base très faible : résultats donnés à titre informatif uniquement

Des cabinets de conseil à l'exportation qui insistent également sur les coûts de production, le manque de compétitivité de la France et plus largement un certain essoufflement du modèle

« Je rencontre beaucoup de sociétés pour cadrer leurs besoins et vendre et il y a un contexte : **il faut qu'on trouve des solutions hors de France**. Il faut produire et vendre hors de France. Maintenant de plus en plus les entreprises produisent en Pologne, au Maroc, en Mauritanie. **C'est terrible car ils préféreraient embaucher des Français mais on ne sait plus embaucher, payer, manager des Français**. Pour le management : il y a trop de lois, trop de complexité dans les RH. Et pour payer, c'est le coût, le problème de compétitivité. » (cabinet de conseil, aide à l'exportation vers pays émergents)

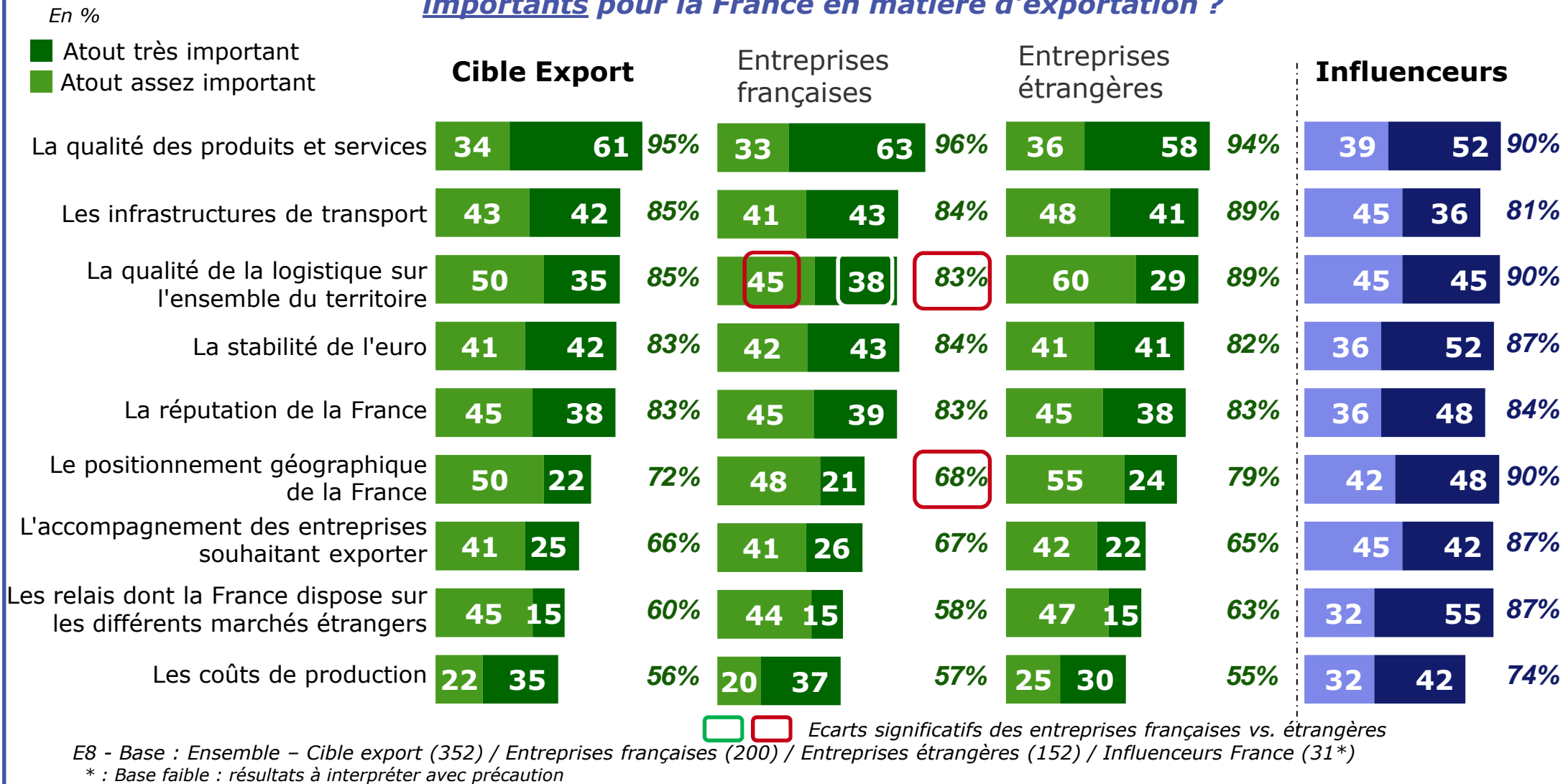
« **Mon sentiment, c'est que les pays plus jeunes ont plus d'énergie pour s'adapter, rebondir**. Nous en Europe ce n'est plus notre temps. On a des choses super, des innovations, mais il nous est plus difficile de penser, nous sommes dans un modèle vieillissant. J'ai l'impression que l'Asie surtout s'en sort bien, c'est leur tour ! Nous, c'était il y a un siècle ou deux. On est un peu hors circuit ; on se débat dans des carcans, et eux ils arrivent à nous distancer plus facilement » (société d'accompagnement et de conseil des entreprises à l'export)

« C'est comme le CICE – tout le monde vous le dira, si vous avez le CICE vous avez un redressement fiscal ! **vous gagnez 100 000 € mais derrière vous avez plein de problèmes et vous reperdez tout**. On entend cette plainte de plus en plus souvent : **les entreprises refusent de grandir** – du moins en France, et du coup ils cherchent des opportunités à l'extérieur. L'autre point que je vois, pour ma génération – je suis quarantenaire – tout le monde part au Canada. Ils viennent avec un million cash – ils ont vendu leur appart, ils ont tout vendu pour démarrer au Canada. » (cabinet de conseil, aide à l'exportation vers pays émergents)

N.B. : les entretiens qualitatifs auprès des Influenceurs restitués n'ont pas vocation à être représentatifs de cette cible mais à illustrer des perceptions existantes.

Entreprises comme influenceurs soulignent les nombreux atouts de la France pour l'export, la qualité des produits et services étant le principal. Le positionnement géographique de la France est particulièrement souligné par les entreprises étrangères.

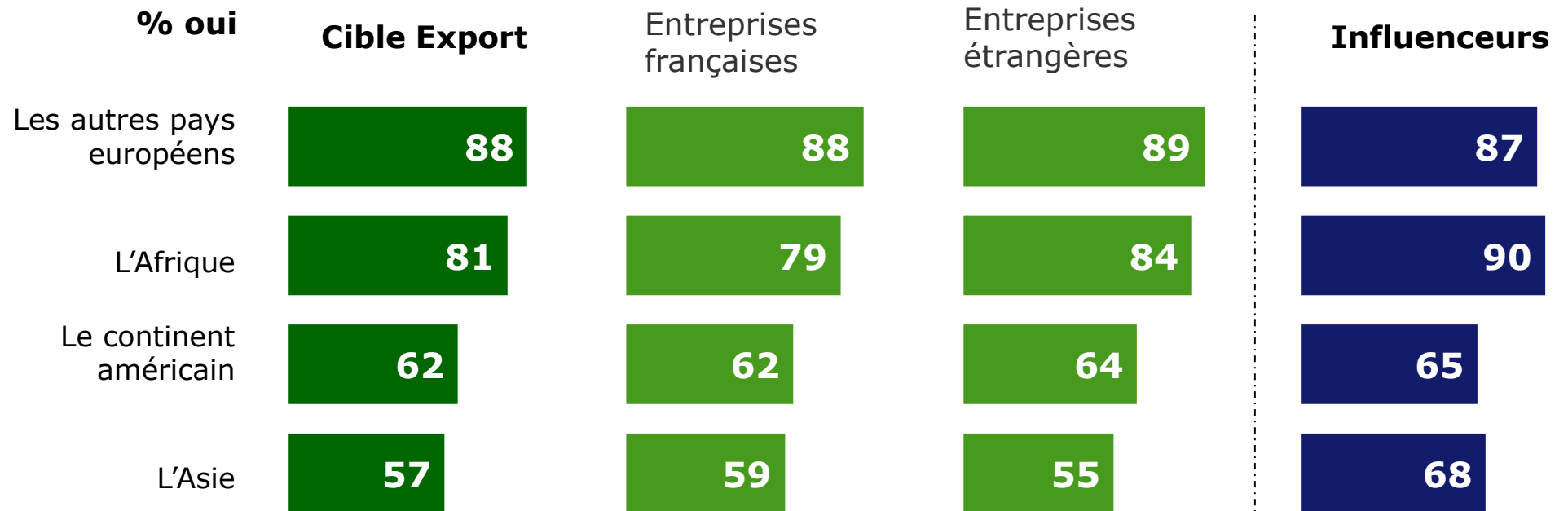
Les aspects suivants représentent-ils selon vous des atouts importants pour la France en matière d'exportation ?



A ce titre, c'est d'abord vers l'Europe et l'Afrique que la France est perçue comme un hub d'exportation intéressant, mais aussi vers les continents américains et asiatiques pour plus de la moitié

Pensez-vous que la France peut être un hub d'exportation intéressant vers...

En %



E9 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152) / Influenceurs France (31*)

* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

Le savoir-faire français, la réputation à l'international mais aussi l'innovation sont des atouts largement mis en avant par les influenceurs dans les entretiens qualitatifs

« **L'image de la France, ça reste un atout je pense.** Selon les exportateurs c'est un atout généralement – surtout au grand export. Parce qu'on bénéficie d'une réputation : le savoir-faire français, l'art de vivre français, le chic français... Même en termes d'innovation il y a des sujets sur lesquels on est en pointe. C'est assez variable selon les secteurs. On est vu de façon plutôt positive. On ne va jamais dire : « ça vient de France donc c'est nul » ! » (société d'accompagnement et de conseil des entreprises à l'export)

« Je suis optimiste. **En positif, on est des gens très créatifs, qui savons réfléchir, analyser.** J'ai beaucoup vécu aux USA et je peux vous dire : on est meilleurs en système D, **on est moins formatés que les Américains.** Si on était aussi libre d'entreprendre, en termes de business, qu'aux USA on serait 10 fois meilleurs qu'eux. On a une capacité de travail supérieure en plus » (société d'accompagnement et de conseil des entreprises à l'export)

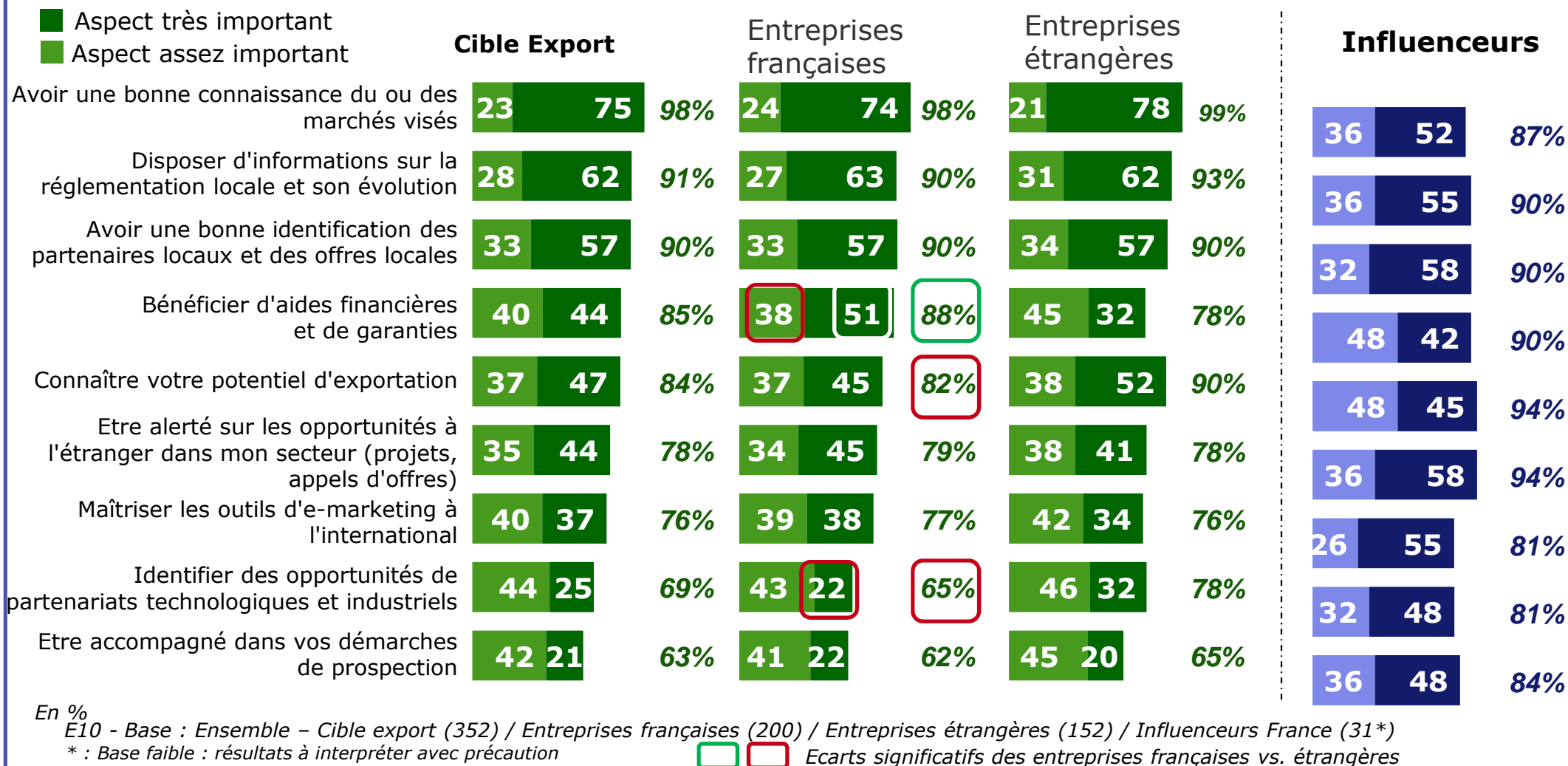
« **Il y a une capacité d'innovation forte, mais il est très difficile de financer les équipements.** Les entrepreneurs n'osent pas; ils ont peur d'insister. C'est la variable française : il est urgent d'attendre ! On ne se lance pas. Il y a beaucoup d'attentisme. La situation économique française : en attente. Mais en général ça va bien, les gens sont heureux... **La situation n'est pas mauvaise mais on ne bouge pas beaucoup** » (cabinet de conseil, aide à l'exportation vers pays émergents)

« **Les plus c'est un savoir-faire technologique et technique.** On est bon et généralement on peut au moins se comparer aux meilleurs comme les Japonais, les Américains, les Allemands. En deuxième : l'antériorité et l'expérience des équipes qui sont là depuis longtemps. Une expérience de 20, 30 ans dans les équipes : les Chinois adorent ça... la France a une bonne notoriété. Une bonne compétence, la qualité, une bonne culture » » (cabinet de conseil, aide à l'exportation vers pays émergents)

N.B. : les entretiens qualitatifs auprès des Influenceurs restitués n'ont pas vocation à être représentatifs de cette cible mais à illustrer des perceptions existantes.

Pour développer leurs activités à l'export, les entreprises expriment d'abord un besoin d'information et de connaissance du marché, de la réglementation et des partenariats possibles. Moins en attente que les entreprises françaises d'aides financières, les entreprises étrangères souhaitent davantage pouvoir mieux connaître leur potentiel d'exportation et identifier les bons partenaires industriels.

Pour vous permettre de développer vos activités à l'export, les aspects suivants vous semblent-ils importants ?



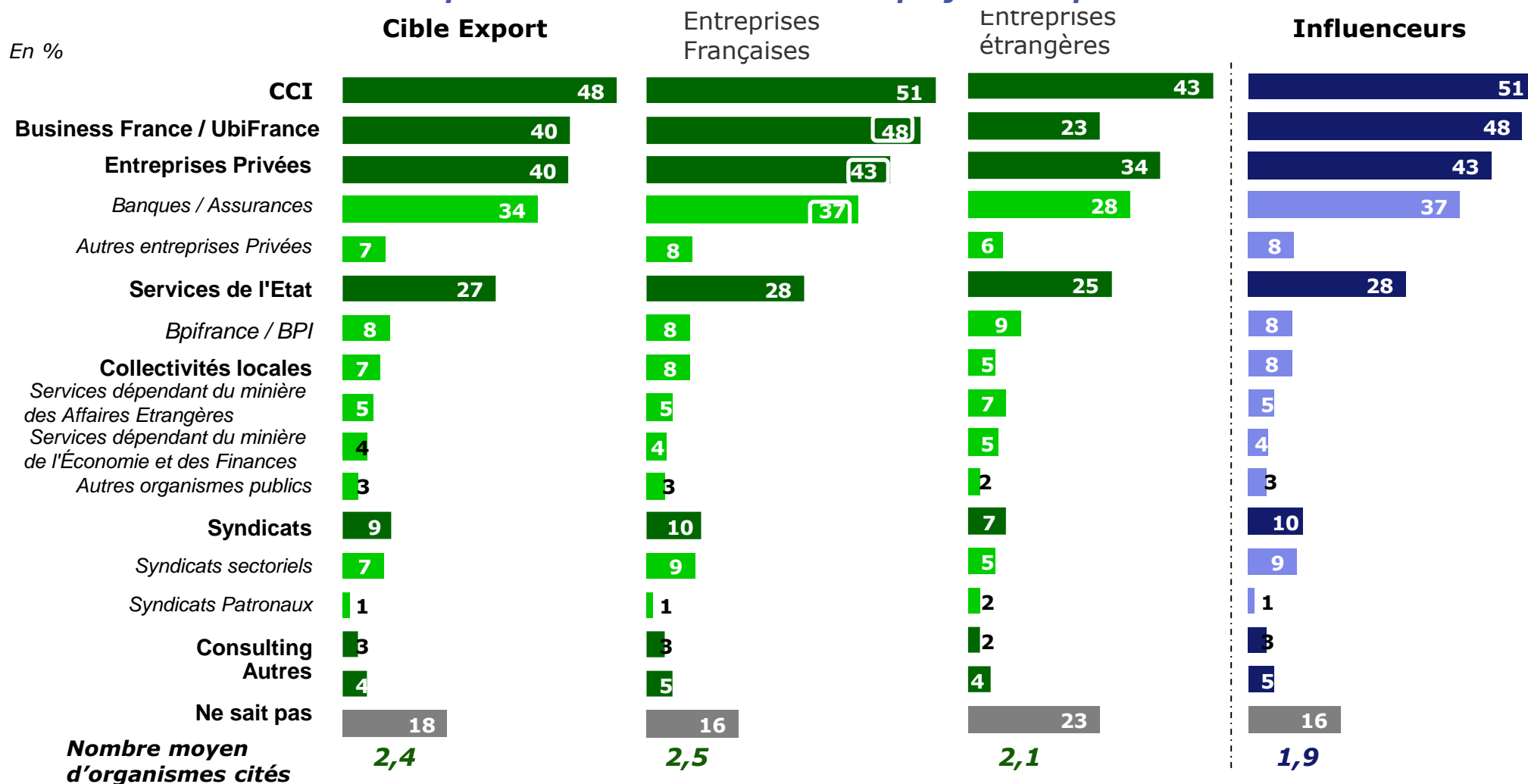
1.3

Aides à l'exportation et notoriété de Business France



Business France (ou UbiFrance) est spontanément cité par la moitié des entreprises françaises parmi les organismes apportant une aide à l'exportation (juste derrière les CCI). La notoriété spontanée auprès des entreprises étrangères est toutefois bien plus en retrait.

Quels sont les organismes que vous connaissez qui aident les entreprises implantées en France dans leurs projets d'exportation ?



E11 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises Françaises (235) / Entreprises étrangères (117) / Influenceurs France (31*)

* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

 Ecart significatif des entreprises françaises vs. étrangères

Business France (ou UbiFrance) est spontanément cité par la moitié des entreprises françaises parmi les organismes apportant une aide à l'exportation (juste derrière les CCI). La notoriété spontanée auprès des entreprises étrangères est toutefois bien plus en retrait.

Quels sont les organismes que vous connaissez qui aident les entreprises implantées en France dans leurs projets d'exportation ?

En %	Cible Export	Entreprises Françaises	Entreprises Etrangères	Influenceurs France
CCI	48	51	43	13
Business France	40	48	23	10
Business France	23	29	13	-
UBIFRANCE	20	25	12	10
Entreprises Privées	40	43	34	26
Banques / Assurances	34	37	28	7
Coface	28	30	24	3
Banques	6	7	5	-
Autres entreprises Privées	7	8	6	16
Consulting	3	3	2	7
Services de l'Etat	27	28	25	16
Bpifrance / BPI / Banque publique d'investissement	8	8	9	7
Services dépendant du ministère des Affaires Etrangères	5	5	7	10
Ambassade	4	4	5	-
Consulat / mission économique	2	2	3	-
Services dépendant du ministère de l'Économie et des Finances	4	4	5	3
Douanes	4	4	5	-
Autres organismes publics	3	3	2	3
France Agrimer	2	3	-	-
Syndicats	9	10	7	13
Syndicats sectoriels	7	9	5	3
SOPEXA	2	3	1	-
Syndicats Patronaux	1	1	2	10
MEDEF / MEDEF International	1	1	1	7
Autres syndicats	1	1	1	3
Autres	4	5	4	-
NSP	18	16	23	45

E11 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises Françaises (235) / Entreprises étrangères (117) / Influenceurs France (31*)

* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

 Ecart significatif des entreprises françaises vs. étrangères

Sur relance, la notoriété de Business France est encore timide, surtout auprès des entreprises étrangères. La moitié d'entre elles dit n'en avoir jamais entendu parler...

Connaissez-vous les organismes suivants...? Business France

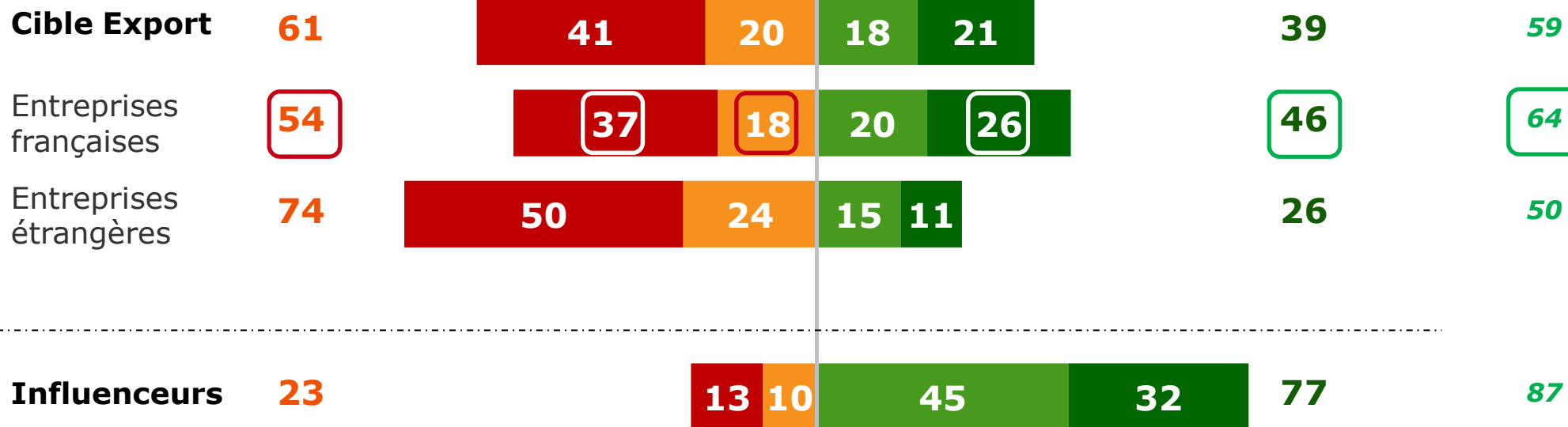
En %

■ NSP ■ Pas du tout ■ Seulement de nom ■ Assez bien ■ Très bien

ST "Ne connaît pas"

ST "Connait"

ST "au moins de nom"

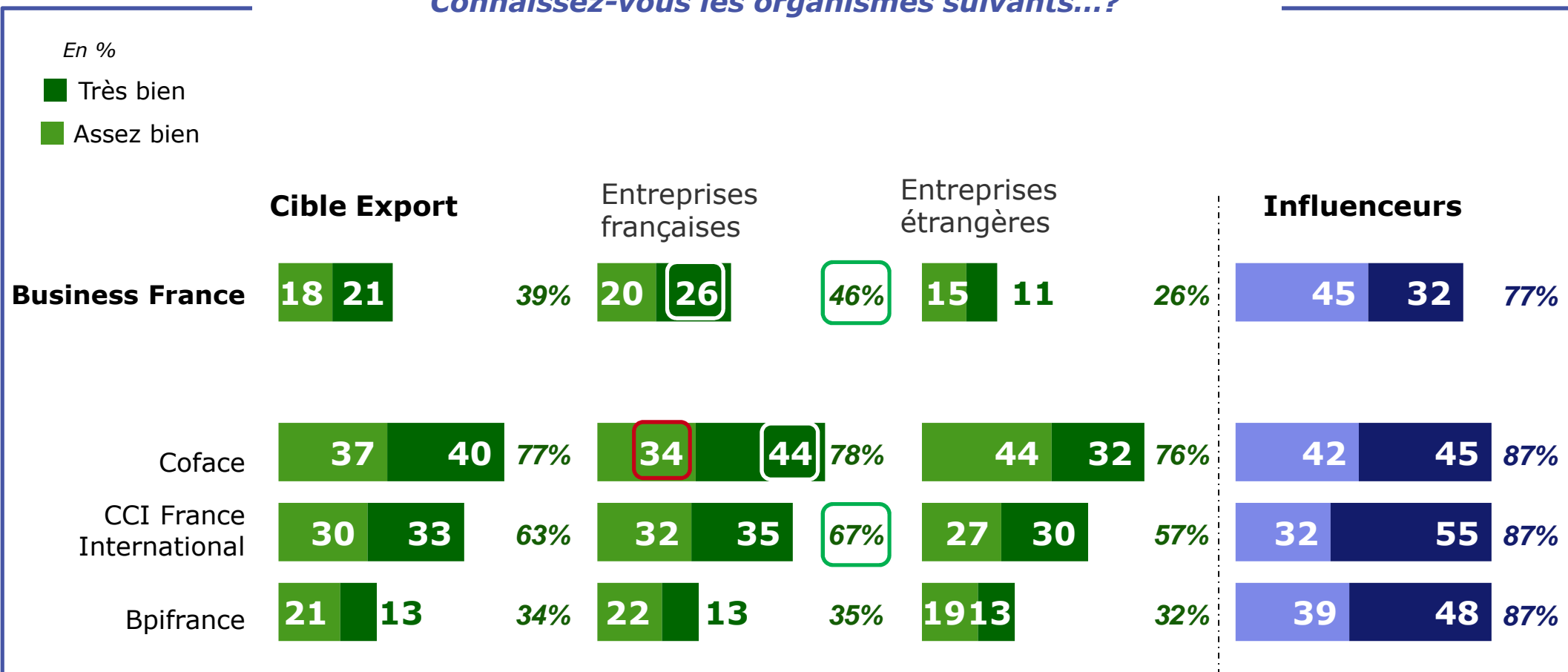


□ □ Ecart significatifs des entreprises françaises vs. étrangères

E12 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152) / Influenceurs France (31*)
 * : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

...Coface et CCI France International sont mieux connus que Business France (par au moins les deux tiers des répondants), tandis que la notoriété de Bpifrance reste limitée. Contrairement à Business France on n'observe pas pour ces autres organismes d'accompagnement de différences de notoriété entre entreprises françaises et étrangères.

Connaissez-vous les organismes suivants...?



□ □ Ecart significatif des entreprises françaises vs. étrangères

E12 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152) / Influenceurs France (31*)

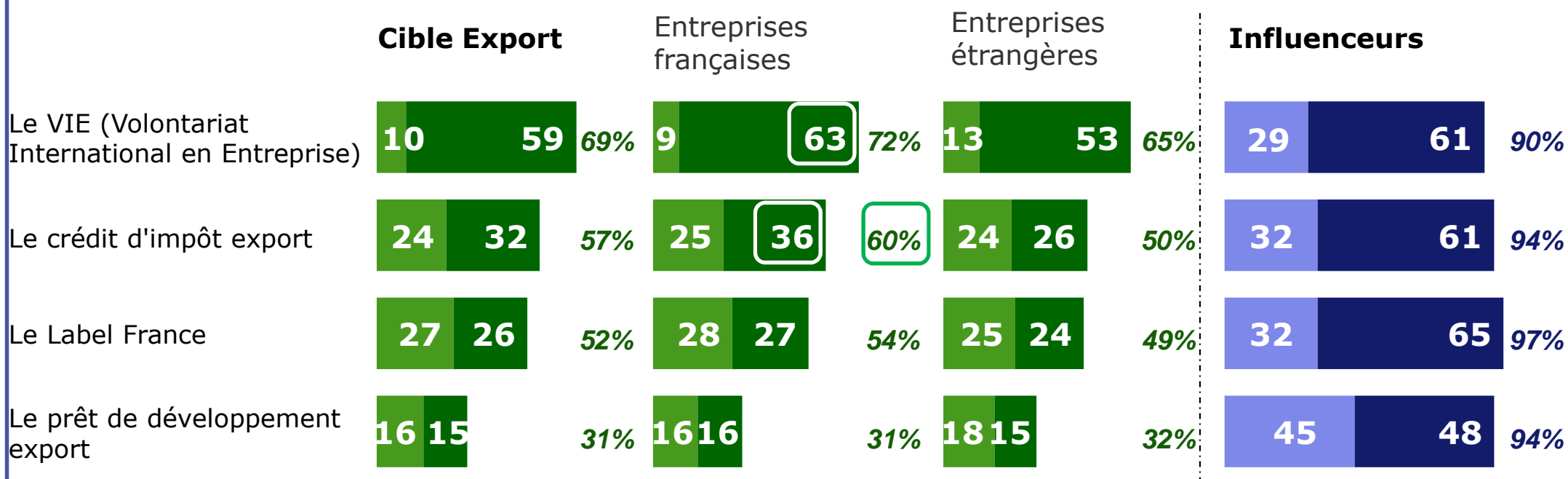
* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

Le VIE est très largement connu des entreprise interrogées. En revanche le crédit d'impôt export, le Label France mais surtout le prêt de développement export souffrent d'un certain manque de notoriété...

Connaissez-vous les dispositifs d'aide à l'exportation suivants ?

En %

- Oui, et vous voyez bien de quoi il s'agit
- Oui, mais vous ne voyez pas bien ce dont il s'agit



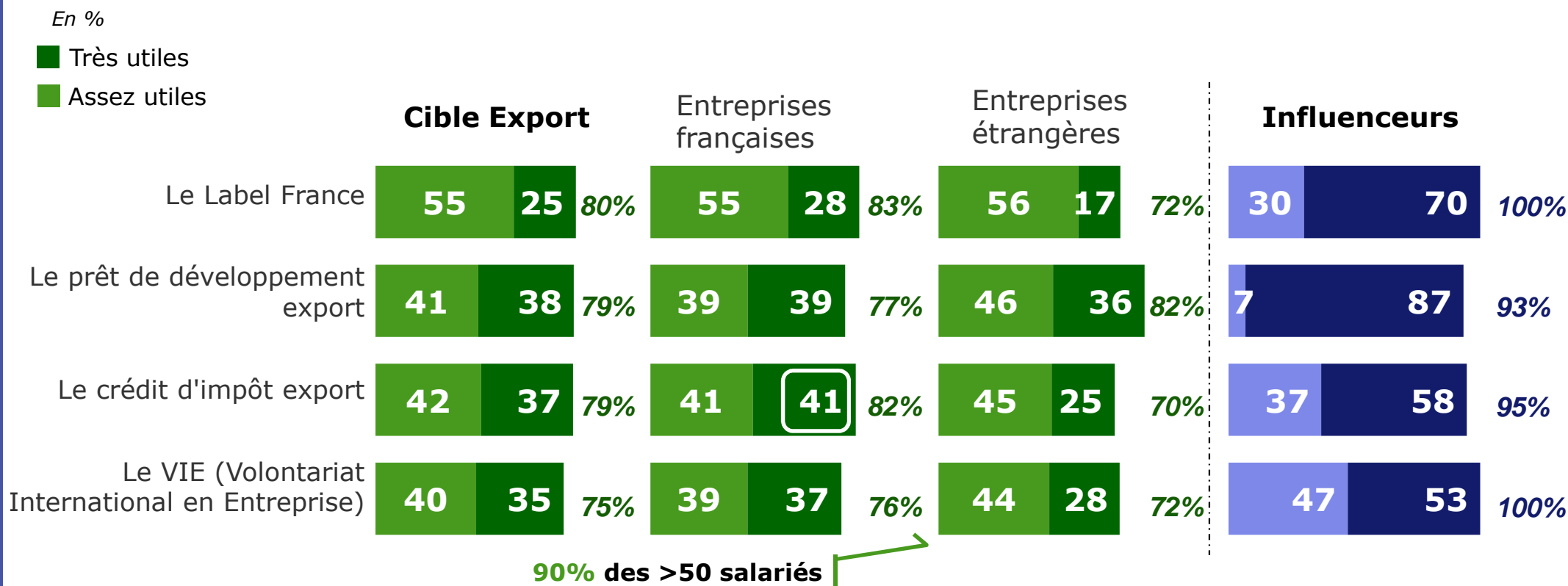
E13 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152) / Influenceurs France (31*)

* : Base faible : résultats à interpréter avec précaution

□ □ Ecarts significatifs des entreprises françaises vs. étrangères

...alors même que ceux qui les connaissent jugent ces dispositifs très largement utiles.

Et ces dispositifs d'aide à l'exportation vous semblent-ils utiles ?



E14 - Base : Base différente par item - connaît le dispositif d'aide à l'exportation - Cible export / Entreprises françaises / Entreprises étrangères / Influenceurs France

□ □ Ecart significatif des entreprises françaises vs. étrangères

2

Profil des entreprises interrogées



Secteur d'activité (information fichier)

		Cible Export	Entreprises françaises	Entreprises étrangères
<i>En %</i>	<i>Base</i>	<i>352</i>	<i>200</i>	<i>152</i>
Industrie		61	63	58
Commerce		29	30	27
Services		9	7	13
NSP		1	-	2

*Base : Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152)
SA (info fichier) Secteur d'activité*

Taille des établissements interrogés (information fichier)

En %	Cible Export	Entreprises Françaises	Entreprises étrangères
	Base	352	200
Moins de 50 salariés	48	55	33
Moins de 20 salariés	18	21	12
20 à 49 salariés	30	34	21
50 salariés et plus	52	45	65
50 à 99 salariés	18	18	18
100 salariés et plus	34	27	47
NSP	1	-	3

Base : Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises Françaises (235) / Entreprises étrangères (117)
TESA (info fichier) Nombre de salariés

Focus entreprises étrangères : ancienneté d'installation en France

Depuis combien d'années votre entreprise est-elle implantée en France ?



<i>En %</i>	<i>Base</i>	Entreprises étrangères
ST 1 an ou moins		1
ST 2 à 5 ans		3
ST 6 à 10 ans		5
ST 11 à 20 ans		13
ST Plus de 20 ans		79

B1 - Base : Ensemble - Entreprises étrangères (152)

Focus entreprises étrangères : nature des établissements implantés en France

Quelle est la nature du ou des établissements que votre entreprise a implanté(s) ou développé(s) en France ?

Question posée aux entreprises étrangères

<i>En %</i>	<i>Base</i>	Entreprises étrangères
Production / Réalisation / Assemblage		75
Distribution / Logistique / Conditionnement		66
Centre de Recherche & Développement		49
Centre de design et Ingénierie		44
Centres de décision et primo-implantation		43
Point de vente		42
Services aux entreprises		32
Quartiers généraux européens		19
Services aux particuliers		13
Autre		3
NSP		3

B2 - Base : Ensemble - Entreprises étrangères (152)

3

Profil des répondants



Fonction des dirigeants d'entreprise

Quel est l'intitulé de votre fonction ?

En %

	Cible Export	Entreprises françaises	Entreprises étrangères
<i>Base</i>	352	200	152
PDG, DG, DGA, chef d'entreprise, Président	12	13	12
Secrétaire général	-	1	-
Gérant / Directeur de site / filiale /département	2	3	1
Directeur marketing	-	1	-
Directeur commercial / du développement	9	11	7
Directeur administratif & financier	12	8	21
Directeur achats, logistique	12	10	16
Directeur des opérations, de la production	-	1	-
Directeur / responsable d'un pays / d'une aire géographique	2	2	3
Directeur technique	0	1	-
Responsable exportation / des ventes, administration des ventes	25	30	17
Assistant export / commercial	10	12	7
Assistant de direction	2	3	1
Assistant achat	1	1	1
Assistant logistique	2	3	1
Responsable service client	2	4	-
Commercial / commercial export	2	4	-
Controleur de gestion	2	-	5
Directeur de stratégie	-	-	1
Comptabilité / responsable comptable	2	-	5
Other	5	4	7
NSP	-	-	1

SC7 - Base : Ensemble - Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152)

Fonction des influenceurs

En %

	Influenceurs France
<i>Base</i>	<i>31*</i>
Journaliste	36
Expert/Analyste financier	65

Base : Ensemble

LO2 Occupez-vous l'une de ces fonctions ?

	Influenceurs France
<i>Base</i>	<i>20*</i>
Analyste économique	25
Analyste financier	75

Base : Experts/Analyste financier

LO7 Quelle est votre fonction exacte ?

Sexe et âge

	Cible Export	Entreprises françaises	Entreprises étrangères	Influenceurs France
En %	<i>Base</i> 352	200	152	31*
SEXE				
Un homme	54	52	57	74
Une femme	47	48	43	26
AGE				
18 à 24 ans	2	2	1	
25 à 34 ans	16	17	13	
35 à 49 ans	52	51	55	
50 à 64 ans	27	27	29	
65 ans et plus	2	2	1	
NSP	1	2	1	

RS1 – RS2 - Base : Ensemble – Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152) / Influenceurs France (31*)

Nationalité des répondants

Vous-même, êtes-vous de nationalité française ?

		Cible Export	Entreprises françaises	Entreprises étrangères
<i>En %</i>	<i>Base</i>	<i>352</i>	<i>200</i>	<i>152</i>
Français		94	95	93
Etranger		6	5	7

B8 - Base : Ensemble – Cible export (352) / Entreprises françaises (200) / Entreprises étrangères (152)