

60 % des PME et ETI exportatrices envisagent d’accélérer leur activité internationale et privilégient l’Europe

Premier baromètre OpinionWay / Capital Export de l’export

Paris, le 29 juin 2021. *Depuis 10 ans, le fonds de capital investissement Capital Export accompagne des PME et ETI qui ont pour ambition de changer de dimension à l’international. Convaincu que l’export n’est pas réservé qu’aux grands groupes et au CAC 40, Capital Export a commandé à OpinionWay le premier Baromètre de l’export dédié aux PME et ETI, avec pour objectif de mesurer l’évolution de la maturité de ces entreprises à l’international. Les résultats dévoilent des enseignements inédits sur ces entreprises méconnues du grand public mais riches d’un savoir-faire unique qui leur permet de porter haut les couleurs de la France à l’international.*

L’export, un pari qui mérite d’être tenté

Deux bonnes nouvelles : malgré la crise sanitaire, presque tous les dirigeants interrogés (97 %) demeurent confiants dans l’avenir de leur entreprise. Et 41 % des entreprises sondées sont déjà exportatrices, l’international représentant en moyenne 12 % de leur chiffre d’affaires. Parmi les entreprises non exportatrices, 85 % n’ont pas essayé de sortir des frontières.

Parmi les dirigeants des entreprises exportatrices, plus d’un sur deux (55 %) considère que la crise sanitaire a impacté le développement à l’international, avec pour principale conséquence le report de projets à plus ou moins long terme.

Qu’ils soient déjà exportateurs ou non, les chefs d’entreprises ont une perception contrastée de l’international, paradoxalement perçu autant positivement que négativement. Pour 68 % d’entre eux, c’est une stratégie motivante, rentable et fédératrice, tandis que pour 63 %, le pari apparaît comme complexe, risqué et coûteux.

Parmi les éléments facilitant le développement d’une entreprise à l’international, les interviewés citent dans le trio de tête la volonté de l’équipe dirigeante (96 %), puis la maîtrise des langues et codes étrangers (95 %) et celle des outils digitaux (94 %). Juste après, dans un mouchoir de poche, viennent les compétences techniques et l’offre (qualité ou différenciation du produit ou du service), et l’expérience des équipes dédiées à l’export.

L’international représente un axe stratégique fort à court et moyen terme pour les entreprises qui y sont déjà présentes : 60 % d’entre elles veulent s’y renforcer et 39 % conserver leur niveau actuel. Objectif : diviser les risques et trouver des relais de croissance.

Quelles sont les stratégies privilégiées par les entreprises exportatrices ?

L'Europe est la zone géographique de prédilection pour 63 % des personnes interrogées, avec une préférence marquée (45 %) pour l'Europe occidentale. Loin derrière arrivent l'Asie (10 %), les Amériques (9% dont 5 % pour l'Amérique du Nord) et l'Afrique (9 % dont 6 % pour l'Afrique du Nord). Pour les dirigeants de PME et d'ETI interrogés, les pays souvent perçus comme des eldorados de croissance n'en sont pas : 40 % ne souhaitent pas se développer en Asie, 28 % réfutent l'Afrique et 13 % les Amériques.

Les entreprises exportatrices plébiscitent (63 %) le recours à un distributeur, un revendeur ou un agent. L'implantation d'un bureau commercial ou d'une filiale, qui mobilisent plus de fonds, ne recueillent qu'un suffrage sur quatre. Considéré comme plus risqué, le rachat d'entreprises étrangères n'est envisagé que par 16 % des interviewés.

Comment lever les freins à l'internationalisation ?

La principale difficulté des dirigeants exportateurs est liée aux délais ou risques de paiements des clients étrangers (50 %), suivi de l'identification des clients ou partenaires commerciaux étrangers (49%) ; les barrières douanières (48 %), une offre pas assez compétitive ou innovante (43 %) ou encore des coûts logistiques (42 %) complètent ce quinté, suivis des problèmes de langue (36 %) et de compréhension interculturelle (34%).

Dès lors, le besoin d'accompagnement est tangible. Un dirigeant interrogé sur deux pense qu'une entreprise ne peut pas se développer à l'international sans l'aide d'experts (48 %) ou sans l'aide de relais locaux dans les pays ciblés (53 %). D'ailleurs, quatre sur dix a déjà fait, ou pourrait faire, appel à des professionnels de l'export.

Jean-Mathieu Sahy, Président-fondateur de Capital Export, explique : *«Au contact de centaines de PME et ETI depuis dix ans, nous avons découvert un paradoxe méconnu, que valide les résultats de ce Baromètre : de nombreuses entreprises talentueuses, implantées dans les territoires, sont capables d'aller avec succès à la conquête de l'international ; mais d'autres, encore plus nombreuses, malgré une démarche très élaborée en matière de technologie et d'innovation, sont réticentes face aux marchés étrangers par manque de culture export. Si l'Europe offre un territoire de proximité attractif, les PME doivent également s'ouvrir à l'Asie et l'Amérique du Nord et à l'idée d'acquérir des compétiteurs étrangers pour grandir plus vite - à condition de savoir comment aborder ces marchés et d'y disposer d'un réseau efficace. Alors que nous devons nous relever de la crise sanitaire, il s'agit d'un enjeu majeur pour notre économie. ».*

Méthodologie

Etude barométrique sur le rapport des PME et ETI à l'export, afin de mettre en évidence leur dynamisme, leur capacité d'innovation mais aussi leurs besoins. Etude réalisée par OpinionWay pour Capital Export auprès d'un échantillon de 303 chefs d'entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 et 100 M€. Les entretiens ont été réalisés par téléphone entre le 5 et le 25 mai 2021.

A propos de Capital Export

Créé en 2010, Capital Export (Paris et Lyon) est un fonds d'investissement indépendant, dédié aux entreprises exportatrices en croissance. Capital Export accompagne des sociétés qui expriment des savoir-faire distinctifs, en leur apportant des capitaux (7 à 15 M€ par opération) pour engager ou accélérer leur expansion internationale, et des appuis opérationnels dans leur stratégie export (identification et financement

d'acquisitions à l'étranger, recherche de partenaires commerciaux, correspondants locaux et experts dans le monde entier, recrutements, montage d'aides et de subventions internationales, etc.). Fort de 200 M€ sous gestion, Capital Export compte 16 entreprises en portefeuille.

Pour plus de renseignements : www.capital-export.fr

Suivez également l'actualité de Capital Export sur [LinkedIn](#)

Contact presse

Kablé Communication

Nolwenn Salaün | nolwenn.salaun@kable-communication.com | 06.68.41.54.32