

L'export, clé de la réussite pour se développer

Tout comme l'innovation, le développement international est un moteur de compétitivité et d'emploi pour les PME. Dans sa dernière étude¹, le cabinet conseil en financement public Sogedev a interrogé les PME sur leurs connaissances des dispositifs de financement public visant à soutenir l'export des entreprises et sur leurs utilisations. Voici ce qu'il en ressort.

Des PME familières avec l'export

En 2013, selon le Ministère du Commerce Extérieur, le nombre d'entreprises exportatrices a de nouveau progressé, pour s'établir à 120 700.

L'étude de Sogedev vient conforter ces chiffres puisque 72% des entreprises interrogées mènent des projets à l'international dont 40% dès leur création. Notons que parmi elles, près d'1/4 affirme que l'export occupe 50% et plus de leur activité. 45% de ces sociétés envisagent même d'augmenter leur chiffre d'affaires à l'export de plus de 25% dans les 3 à 5 ans à venir.

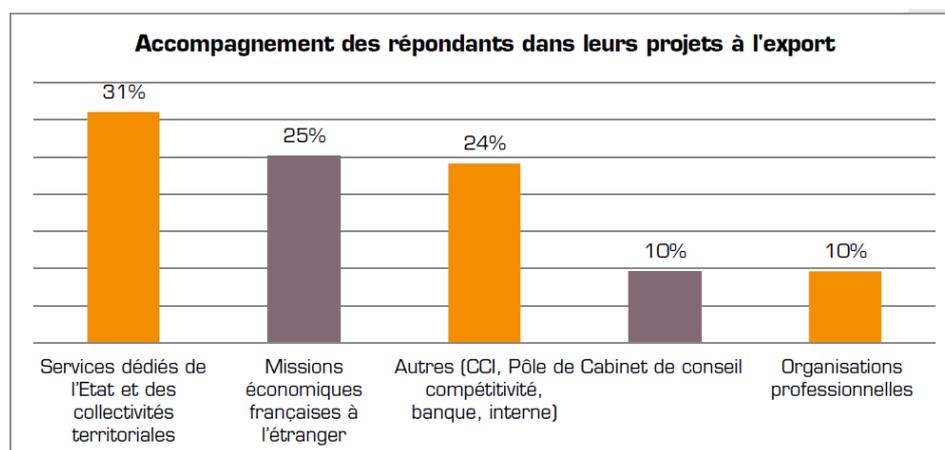
Pour 44% des répondants, l'assurance prospection Coface est l'aide la plus utilisée, suivie du Crédit d'Impôt Prospection Commerciale (qui représente 17% des répondants) et du Prêt de développement export Bpifrance (11% des répondants). Ces dispositifs ont permis à la majorité des PME interrogées de financer leurs frais de déplacement pour la prospection ou bien leur participation à des salons à l'étranger. Pour mener à bien ces projets, elles sont principalement accompagnées par les missions économiques françaises à l'étranger ou les services de l'Etat.

L'export : sous quelle forme ?

1/4 des interrogés mène de la prospection commerciale à l'export. Pour un autre quart, l'export correspond à la participation à des salons à l'étranger et pour 17% le développement à l'export prend la forme d'accords de distribution. Notons que seulement 10% des interrogés recrutent un cadre à l'export pour développer leurs projets à l'international.

L'export : avec quel accompagnement ?

Afin de mener leurs projets à l'export, près d'1/3 des PME interrogées s'appuient sur l'expérience et l'expertise d'organismes spécialisés tels que les services dédiés de l'Etat et des collectivités territoriales et, pour 25% des répondants, sur les missions économiques françaises à l'étranger.



¹ Questionnaire en ligne adressé à 5000 PME et complété par 760 répondants entre juillet et août 2014

Des freins néanmoins persistants

Malgré l'existence de ces organismes créés pour accompagner l'entreprise dans sa démarche de développement à l'international, 12% des interrogés admettent ne pas exporter. Parmi eux, 27% mettent en cause le **manque de financement** pour développer cette activité. Pour 19% d'entre eux, la **méconnaissance du marché** les freine dans leur démarche.

Les résultats de cette enquête démontrent également que les difficultés administratives sont considérées comme des freins à l'utilisation des aides à l'export. Afin de pallier ces difficultés, plusieurs mesures ont été instaurées afin d'accompagner au mieux les entreprises dans leurs démarches à l'export.

Parmi ces dispositions, on peut citer la **création de Bpifrance Export**, l'augmentation du nombre de volontaires internationaux en entreprise, la création de **France International** pour centraliser l'information sur l'export et mettre en réseau les acteurs de l'export et la création des **Maisons de l'International**, chargées de faciliter l'implantation des PME à l'étranger.

L'industrie et les NTIC championnes du développement international !

Certains secteurs d'activités représentent une part active du développement à l'export. En effet, on note que l'industrie manufacturière représente près de la moitié des répondants qui exportent, suivie des NTIC.



A propos de Sogedev

Sogedev aide les entreprises à obtenir, optimiser et sécuriser les dispositifs d'aides publiques pour le financement de l'innovation, du développement local et international. Sogedev répond au besoin grandissant des sociétés innovantes de bénéficier d'un conseil pour les aider dans leurs problématiques de financement public. Elle est aujourd'hui un acteur reconnu sur son marché et est particulièrement appréciée pour la qualité de son expertise et sa réactivité. Depuis sa création, Sogedev a accompli plus de 2800 missions et intervient dans des secteurs d'activité variés tels que les technologies de l'information, les biotechnologies ou encore l'automobile et l'imprimerie. En savoir plus : www.sogedev.com

Contacts presse

Sogedev

Julie Taiel/Responsable Marketing
jtaiel@sogedev.com

OXYGEN

Monique Kindrebeogo / Maëlle Garrido
01 41 11 23 99
monique@oxygen-rp.com