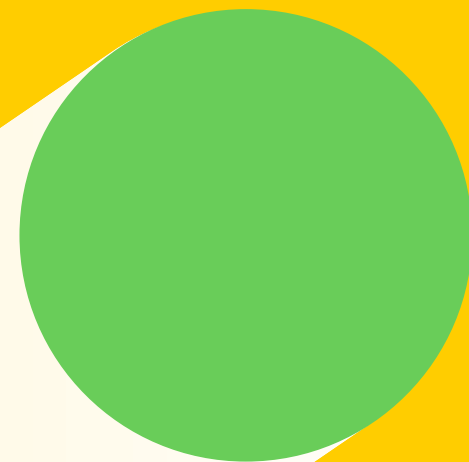




AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

LES PME ET L'EXPORT EN 2024



En tant que 6^e exportateur mondial¹, **la France tient un rôle prépondérant dans le commerce mondial mais accuse un déficit commercial persistant depuis deux décennies**, qui s'est par ailleurs accru depuis les crises sanitaire et énergétique. La part de marché mondiale à l'exportation est certes en amélioration en 2023 mais reste inférieure à ce qu'elle était en 2019, pré-crise sanitaire. Elle s'établit surtout à un niveau près de deux fois inférieur à ce qu'il était au début des années 2000.

Les petites et moyennes entreprises (PME), y compris les micro-entreprises, représentent 96 % des entreprises exportatrices en France mais seulement 12 % des montants exportés². **Elles ont dès lors un rôle important à jouer dans le redressement des parts de marché françaises à l'export.** Dans cette optique, à l'automne dernier, le gouvernement a annoncé le plan « Osez l'export », pour propulser les entreprises à l'international, en particulier les PME.

Comment booster l'export des PME ? C'est une question qui nous anime chez Bpifrance et afin de mieux appréhender leurs freins et besoins, nous avons décidé de lancer un nouveau produit d'étude, en mobilisant une fois par an les réponses d'environ 5000 dirigeants de PME obtenues grâce à notre enquête de conjoncture. Pour cette première édition, les résultats sont basés sur notre dernière interrogation, réalisée fin 2023.

Cette publication vise dans un premier temps à établir un **diagnostic précis de la situation des PME, internationalisées ou non**. Ce diagnostic montre que l'export est une opportunité manifeste de croissance et de résilience pour les entreprises. Elle vise également à connaître leurs **intentions d'export pour 2024** mais aussi leurs **marchés de prédilection**, et surtout à affiner la **compréhension des obstacles** qu'elles rencontrent. Ceux-ci s'avèrent différents entre celles qui n'ont pas encore franchi le cap de l'export et souhaitent se lancer, et les exportatrices chevronnées, qui ont pour ambition d'accroître leur développement à l'international et conquérir de nouveaux marchés. Cette enquête permet également d'avoir une vue sur le **ressenti des PME quant à leur compétitivité** vis-à-vis de leurs concurrents étrangers, que ce soit en termes de caractéristiques intrinsèques à leur entreprise (qualité des produits et services, degré d'innovation, etc.) ou de caractéristiques propres à la France, pays depuis lequel elles opèrent.

Les résultats de cette enquête sont par conséquent riches **d'enseignements et de pistes d'action**, en particulier pour les acteurs qui accompagnent ou souhaitent accompagner les PME dans leur développement à l'étranger.

¹ Source: Banque mondiale, moyenne sur 2013-2022 des exportations de biens et services

² Source: DGDDI, Les opérateurs du commerce extérieur, année 2022

STRUCTURE DE L'ÉCHANTILLON

À l'occasion de la 78^e édition de l'enquête semestrielle de conjoncture, près de 40 000 entreprises des secteurs marchands non agricoles, de 1 à 249 salariés et réalisant moins de 50 M€ de chiffre d'affaires, ont été interrogées à l'automne 2023. Des questions spécifiques sur l'activité à l'exportation ont été introduites pour l'ensemble de l'échantillon. 4 904 réponses reçues entre le 9 novembre et le 5 décembre 2023, jugées complètes et fiables, ont été exploitées.

Les réponses à ces questions spécifiques ont été redressées sous deux dimensions, de façon à reproduire la démographie des TPE-PME françaises :

- Le nombre de salariés, de façon à corriger la sous-représentation des TPE parmi les répondants
- Le secteur d'activité, de façon à corriger la sur-représentation de l'industrie et la sous-représentation du secteur du tourisme

Le redressement a été effectué sur la base du nombre d'entreprises dans les différentes catégories.

DÉFINITIONS

Les indicateurs ou soldes d'opinions sont d'usage classique dans les enquêtes de conjoncture pour suivre dans le temps l'évolution de l'appréciation des principaux paramètres socio-économiques (activité, emploi, exportations, investissements...) et financiers (trésorerie, accès au crédit...).

Ils correspondent à des soldes de pourcentages d'opinions opposées :

- **Indicateur en évolution** = $[(x \% \text{ « en hausse »}) - (y \% \text{ « en baisse »})] \times 100$
- **Indicateur en niveau** = $[(x \% \text{ « bon / aisé »}) - (y \% \text{ « mauvais / difficile »})] \times 100$

Les pourcentages d'opinion neutre (« stable » ou « normal »), qui font le complément des réponses à 100 %, ne sont donc pas pris en compte dans le calcul de ce type d'indicateur.

Une entreprise est qualifiée « innovante » si elle a réalisé au moins 1 des 5 actions suivantes au cours des 3 dernières années :

- financer des frais de recherche et développement (interne ou externe) ou recruter du personnel de R&D ;
- acquérir une licence d'exploitation d'un procédé ou d'une technologie ;
- déposer un brevet, une marque, un dessin ou un modèle ;
- développer pour le compte de tiers un produit ou procédé (prestation) nouveau ou significativement amélioré ;
- commercialiser sur le marché un nouveau produit, bien ou service, (hors simple revente de produits nouveaux achetés à d'autres entreprises et hors modifications esthétiques ou de conditionnement de produits précédemment existants) ou utiliser un nouveau procédé (ou méthode) de production, de commercialisation ou d'organisation. De plus, aucun produit ou procédé analogue n'est déjà commercialisé ou utilisé par des concurrents.

SYNTHÈSE – CHIFFRES CLÉS

27 % des PME ont déjà exporté au cours des 5 dernières années (15 % régulièrement, 12 % occasionnellement) ; cette proportion grimpe à 54 % dans l'Industrie. **Ces PME ont mieux performé en 2023 que les PME sans expérience à l'export** (+1,6 % de croissance du chiffre d'affaires contre -0,1 % pour les non-exportatrices, un investissement plus dynamique) et leurs perspectives pour 2024 sont mieux orientées.

En 2024, 23 % des PME ont l'intention d'exporter. L'Union européenne est sans surprise la principale destination visée par les exportateurs (88 % d'entre eux). 59 % des PME prévoyant d'exporter comptent tout de même exporter en dehors de l'UE. Les PME sont un peu plus nombreuses à anticiper une augmentation de leurs exportations (19 %) qu'une diminution de celles-ci (11 %).

Les principaux obstacles à l'exportation rencontrés par les entreprises ayant une forte expérience à l'export **sont les coûts de prospection élevés, la complexité administrative et les risques de délais de paiement** (cités par 24 % à 27 % d'entre elles). Les PME sans expérience à l'export sont près de la moitié à juger leur taille trop petite pour se lancer à l'export (de loin le principal frein cité).

Les principaux atouts soutenant la compétitivité des PME sont principalement d'ordre interne : **qualité des produits et services, service client et notoriété**. À l'inverse, le coût du travail et la fiscalité sont pointés par près de la moitié des dirigeants comme handicaps, pesant sur leur compétitivité vis-à-vis de leurs concurrents étrangers.

64%

DES PME CONCERNÉES PAR
L'EXPORT CONSIDÈRENT LA
QUALITÉ DE LEURS PRODUITS
COMME UN ATOUT

19%

COMPTENT AUGMENTER LEURS
EXPORTATIONS EN 2024

23%

ONT L'INTENTION
D'EXPORTER EN 2024

27%

DES EXPORTATRICES
RÉGULIÈRES CITENT LES COÛTS
DE PROSPECTION COMME
ENTRAVE À L'EXPORT

SOMMAIRE

- 1. PROFIL DES PME EXPORTATRICES**
- 2. LES PME EXPORTATRICES SONT PLUS PERFORMANTES**
- 3. LES PERSPECTIVES À L'EXPORT POUR 2024**
- 4. LES OBSTACLES À L'EXPORT**
- 5. COMPÉTITIVITÉ : LES POINTS FORTS ET LES FAIBLESSES**

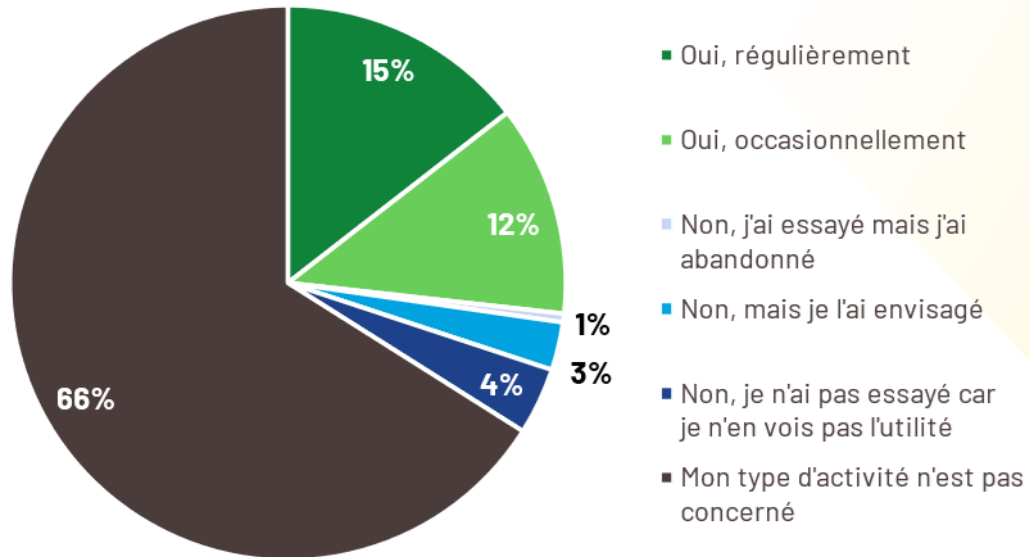
1

PROFIL DES PME EXPORTATRICES

PLUS D'UN QUART DES PME ONT EXPORTÉ AU COURS DES 5 DERNIÈRES ANNÉES

Les habitudes à l'export

Avez-vous exporté au cours des 5 dernières années ?



- Oui, régulièrement
- Oui, occasionnellement
- Non, j'ai essayé mais j'ai abandonné
- Non, mais je l'ai envisagé
- Non, je n'ai pas essayé car je n'en vois pas l'utilité
- Mon type d'activité n'est pas concerné

15%

Exportatrices régulières

12%

Exportatrices occasionnelles

8%

Non-exportatrices « concernées »

66%

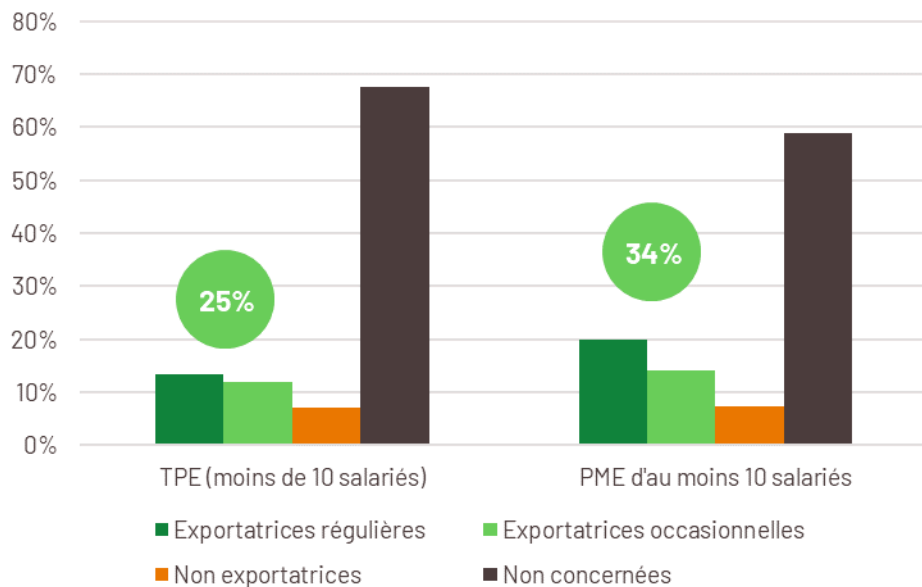
Non concernées par l'export

LES PME D'AU MOINS 10 SALARIES SONT PLUS ENCLINES À EXPORTER

- 1/4 des TPE et 1/3 des PME ont exporté au cours des 5 dernières années. Les PME d'au moins 10 salariés sont plus nombreuses en proportion à juger leur type d'activité compatible avec une activité à l'exportation.
- Dans l'Industrie et les Services, les entreprises avec une expérience à l'export se concentrent davantage chez les PME d'au moins 10 salariés. C'est plus équilibré dans les autres secteurs.

Les habitudes à l'export

selon la taille des effectifs

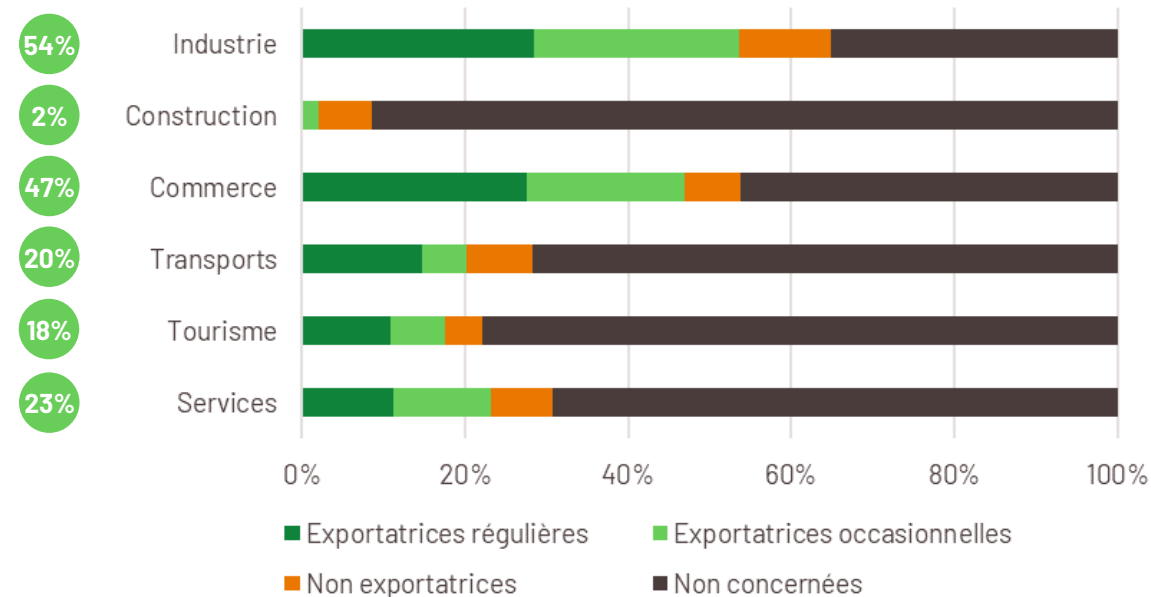


LES PME INDUSTRIELLES SONT PLUS NOMBREUSES À EXPORTER

- 54 % des PME industrielles et 47 % des PME du Commerce ont déjà exporté au cours des 5 dernières années.
- Le secteur de la Construction est logiquement peu tourné vers les marchés étrangers (2 % de PME exportatrices, 92 % de PME dont le type d'activité n'est pas concerné par l'export).

Les habitudes à l'export

selon les secteurs d'activité

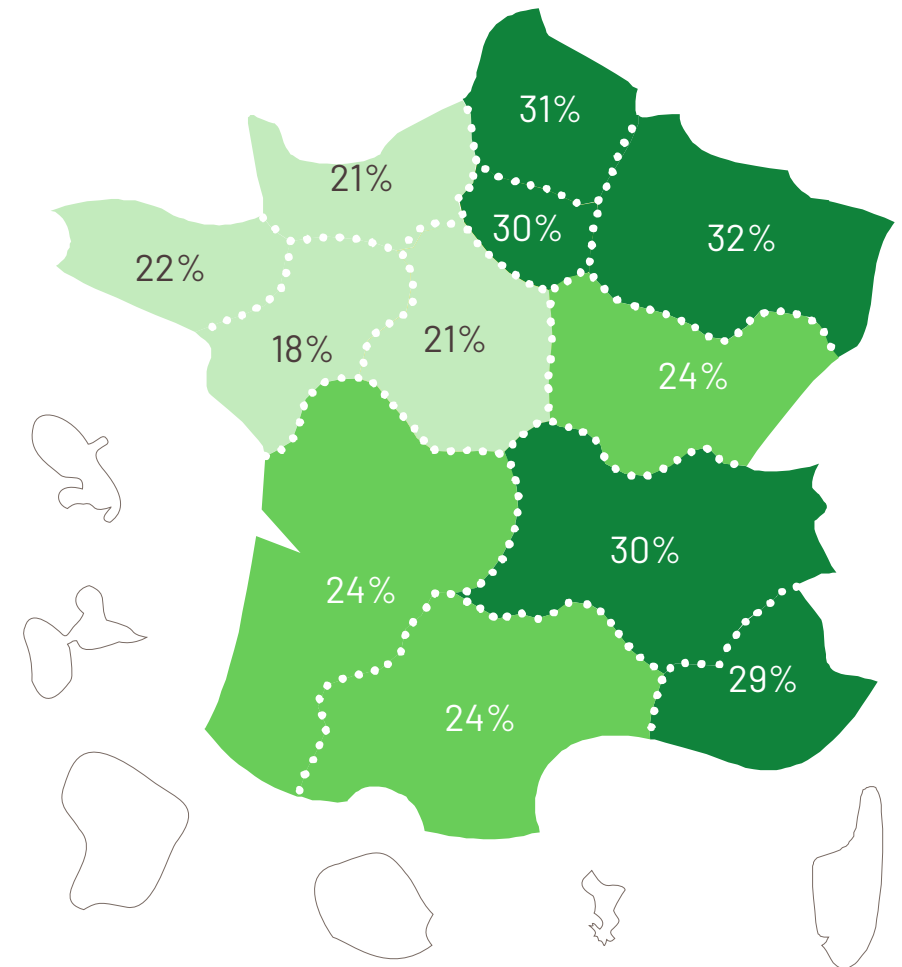


DAVANTAGE DE PME EXPORTATRICES DANS LES REGIONS TRANSFRONTALIÈRES ET EN ÎLE-DE-FRANCE

- La proportion de PME exportatrices est plus élevée (29 % à 32 %) dans les régions situées à l'est de la France, transfrontalières avec la Belgique, l'Allemagne et l'Italie (Hauts-de-France, Grand-Est, Auvergne-Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur), ainsi qu'en Île-de-France.
- Elle est la moins élevée (18 % à 22 %) dans le Nord-Ouest de la France, comprenant les régions de province non transfrontalières (Bretagne, Normandie, Pays de la Loire et Centre-Val de Loire).
- Elle est proche de la moyenne nationale dans les autres régions, à 24 % (Bourgogne-Franche-Comté, Nouvelle-Aquitaine et Occitanie).

Intensité régionale à l'exportation

Part des PME ayant exporté au cours des 5 dernières années





2

**LES PME
EXPORTATRICES
SONT PLUS
PERFORMANTES**

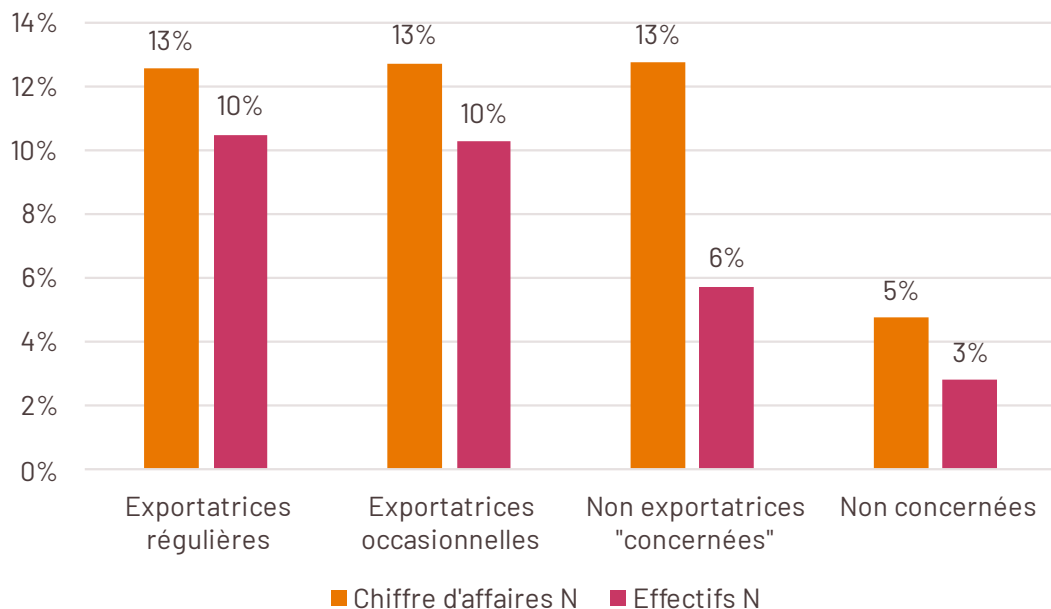
L'ACTIVITÉ A ÉTÉ PLUS VIGOUREUSE EN 2023 CHEZ LES PME EXPORTATRICES

- Les PME avec une expérience à l'export sont 41 % à rapporter une hausse de leur chiffre d'affaires (CA) en 2023 contre 33 % chez les PME sans expérience à l'export. 28 % ont accusé une baisse de leur CA (27 % chez les PME sans expérience à l'export).
- Côté emploi, 25 % des PME exportatrices ont augmenté leur effectif salarié en 2023 contre 18 % des non-exportatrices. 14 % ont accusé une baisse de leurs effectifs (15 % chez les PME sans expérience à l'export).

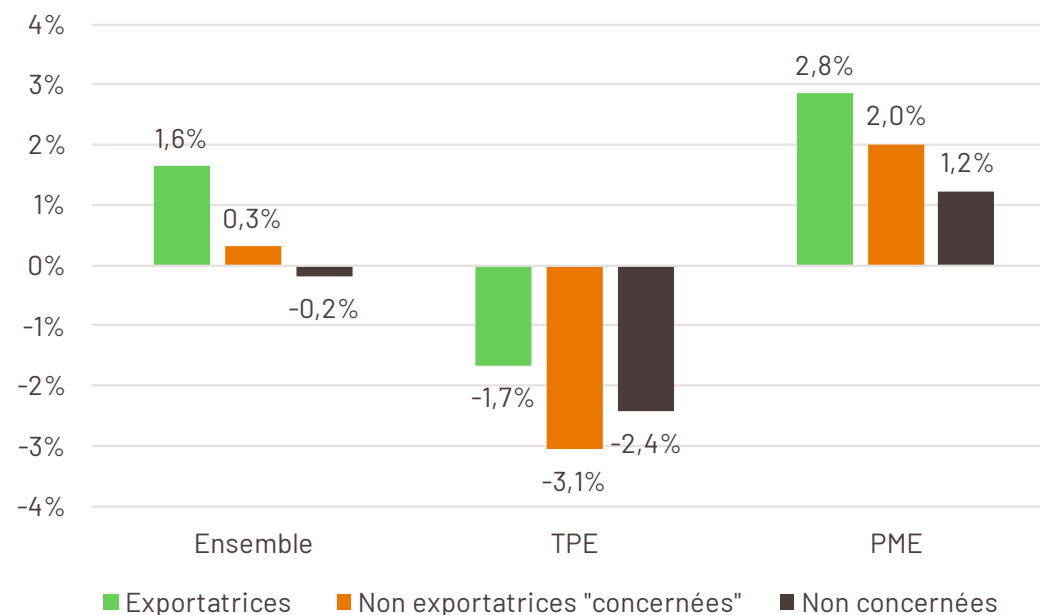
- L'activité a été plus dynamique chez les PME avec une expérience à l'export, ces dernières estimant la croissance de leur CA à +1,6 % en 2023 contre une croissance quasi nulle chez les PME sans expérience à l'export.
- Les PME exportatrices s'en sont mieux sorti en 2023, quels que soient leur secteur (hors commerce) et leur taille, même si les TPE exportatrices ont connu un recul de leur CA en moyenne.
- Les PME exportatrices sont plus nombreuses à rencontrer des difficultés d'approvisionnement affectant significativement leur activité (40 % d'entre elles contre 35 % pour les non-exportatrices).

Évolution du chiffre d'affaires et des effectifs en 2023

Solde d'opinion en %



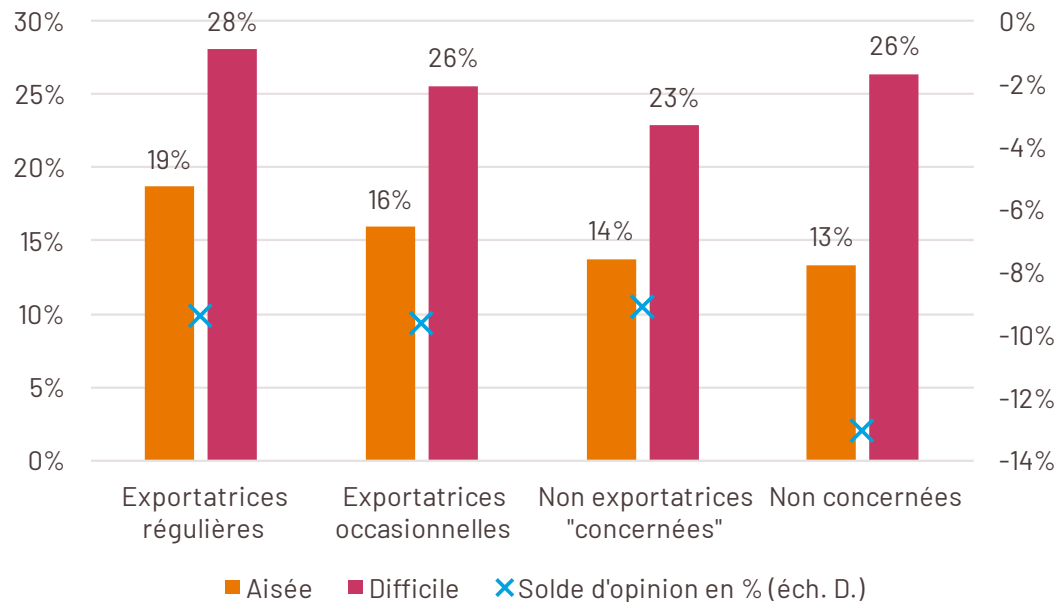
Croissance moyenne du chiffre d'affaires en 2023



LA SITUATION DE TRÉSORERIE EST UN PEU MEILLEURE CHEZ LES PME CONCERNÉES PAR L'INTERNATIONAL

- Le solde d'opinion relatif au niveau de trésorerie des 6 derniers mois est similaire parmi les PME dont le type d'activité est concerné par l'export, peu importe leur expérience à l'export. Les PME exportant régulièrement sont un peu plus nombreuses en proportion à juger leur trésorerie aisée mais également plus nombreuses à juger leur trésorerie difficile.

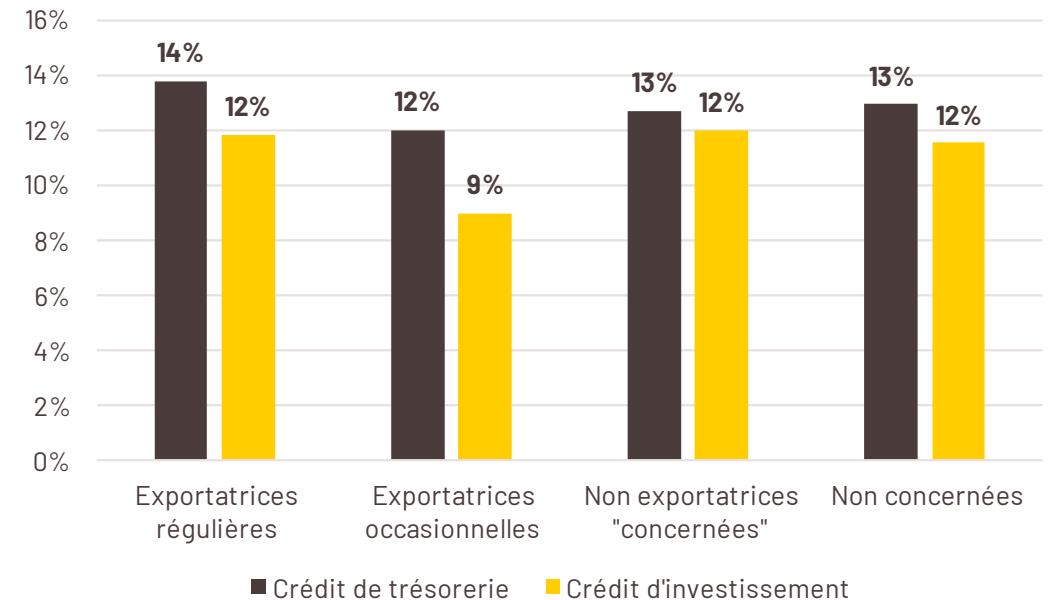
Jugement moyen sur la trésorerie passée



L'ACCÈS AU CREDIT BANCAIRE EST AUSSI AISÉ CHEZ LES PME EXPORTATRICES QUE CHEZ LES NON-EXPORTATRICES

- Les difficultés d'accès au crédit de trésorerie sont comparables chez les PME exportatrices et non-exportatrices (entre 12 % et 14 % déclarent en rencontrer selon le profil).
- La part des PME rencontrant des difficultés d'accès au crédit d'investissement est identique chez les PME exportant régulièrement et chez les non-exportatrices (12 %). Les PME n'exportant qu'occasionnellement sont un peu moins nombreuses à faire part de difficultés (9 %).

Difficultés d'accès aux crédits de trésorerie et d'investissement

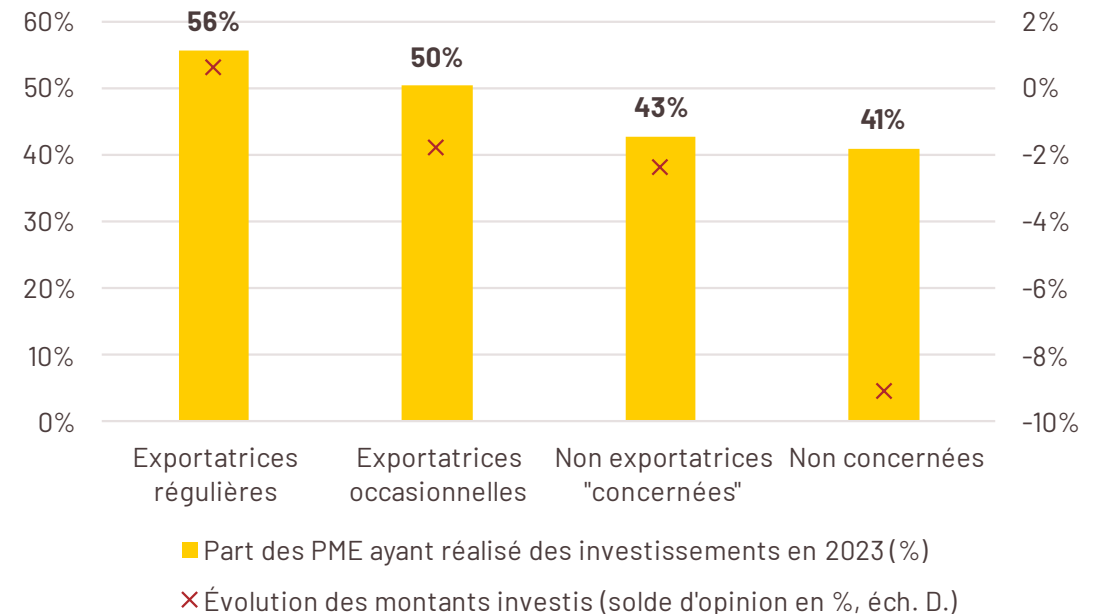


L'INVESTISSEMENT APPARAÎT PLUS DYNAMIQUE CHEZ LES PME EXPORTATRICES

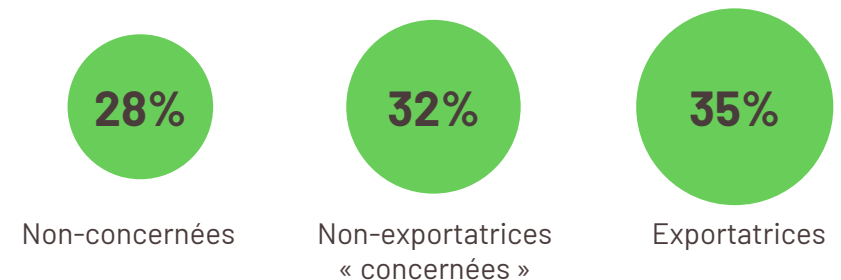
LES PME EXPORTATRICES ONT ÉTÉ PLUS NOMBREUSES À INVESTIR EN 2023, AVEC DES DÉPENSES PLUS DYNAMIQUES

- 56 % des PME exportant régulièrement (50 % des PME exportant occasionnellement) ont réalisé des investissements en 2023, contre seulement 41 % des PME sans expérience à l'export (concernées ou non).
- Le solde d'opinion sur l'évolution des montants investis est plus élevé chez les PME exportatrices, en particulier les exportatrices régulières dont le solde est même légèrement en territoire positif, ce qui signifie qu'il y a davantage de PME qui ont augmenté leurs dépenses d'investissement que de PME qui les ont réduites. Il est particulièrement faible (-9) chez les PME dont l'activité n'est pas concernée par l'exportation.
- 35 % des PME avec une expérience à l'export ont réalisé des investissements verts en 2023 contre 28 % chez les PME dont le type d'activité n'est pas concerné par l'export et 32 % chez les PME dont le type d'activité est concerné par l'export mais qui n'exportent pas.

Investissements réalisés en 2023



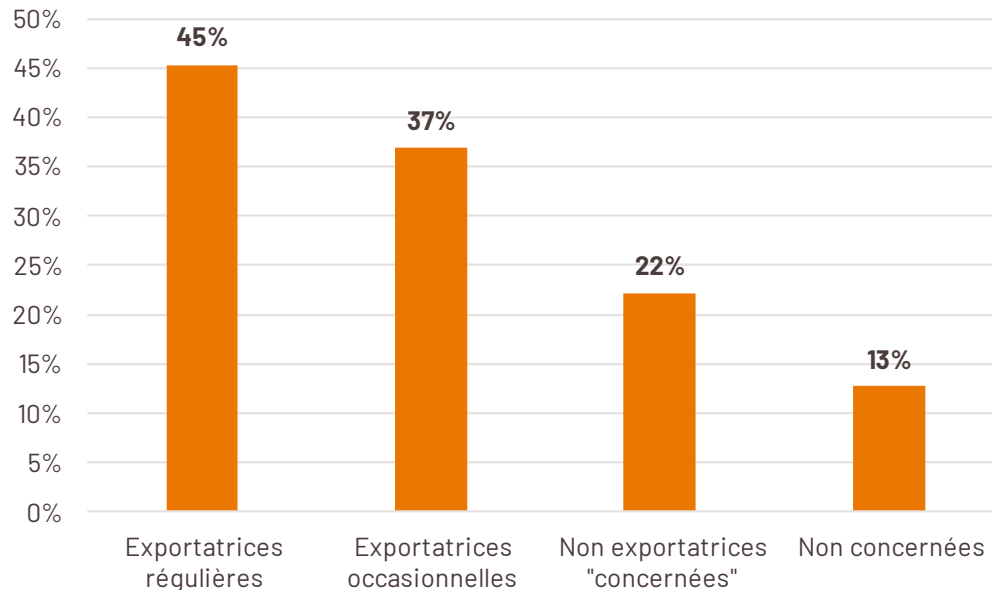
Part des PME ayant réalisé des investissements verts en 2023



LES PME EXPORTATRICES SONT PLUS INNOVANTES ET C'EST UN DOUBLE ATOUT

- Les PME exportatrices sont davantage innovantes*. 41 % d'entre elles sont innovantes contre seulement 14 % chez les non-exportatrices.
- Dans le détail, 45 % des PME exportant régulièrement et 37 % des PME exportant occasionnellement sont innovantes*. Les PME non-exportatrices concernées par l'international sont un peu plus innovantes (22 %) que celles dont le type d'activité n'est pas concerné par l'export (13 %).

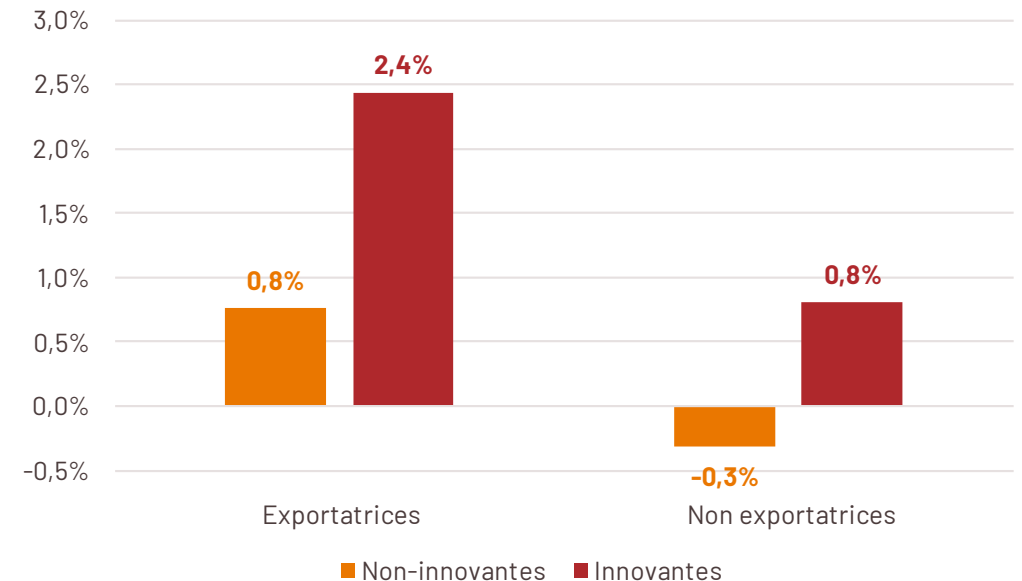
Taux de PME innovantes



*Cf définition p.3

- Les PME exportatrices ont connu une croissance plus soutenue de leur chiffre d'affaires (CA) que les non-exportatrices, qu'elles soient innovantes ou non.
- Les PME innovantes ont été plus dynamiques que les non-innovantes en 2023, et les PME exportatrices et innovantes disposaient d'un double atout : elles ont enregistré une croissance de leur CA de +2,4 % contre +0,8 % pour les PME exportatrices non-innovantes.

Croissance moyenne du chiffre d'affaires en 2023





3

PERSPECTIVES D'EXPORTATION POUR 2024

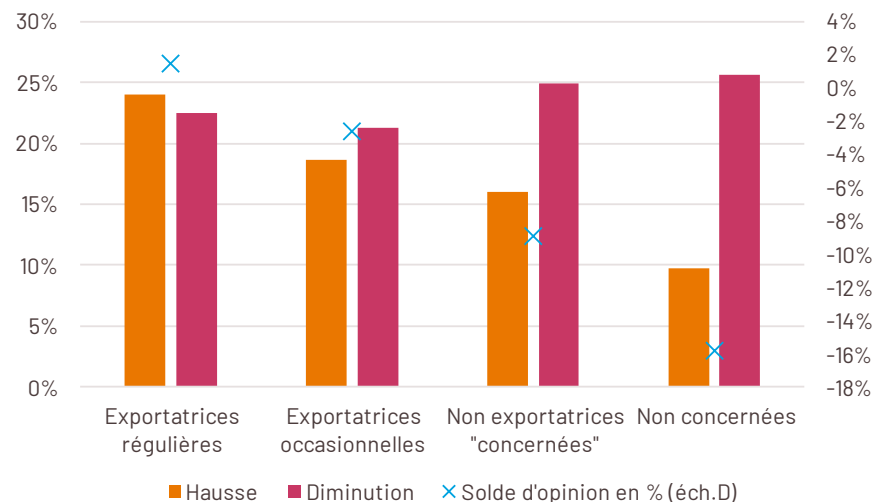
LES PERSPECTIVES POUR 2024 SONT MIEUX ORIENTÉES CHEZ LES PME EXPORTATRICES

DES CARNETS DE COMMANDES TIRÉS PAR LES COMMANDES ÉTRANGÈRES ?

- Les carnets de commandes des PME exportant régulièrement se regarniraient au 1^{er} semestre 2024. Leur solde d'opinion est positif, ce qui signifie qu'elles sont plus nombreuses en proportion à prévoir une augmentation de leurs carnets de commande qu'une diminution.
- Le solde d'opinion est plus faible chez les PME n'exportant qu'occasionnellement et plus faible encore chez les PME sans expérience à l'export.

Évolution anticipée des carnets de commandes en 2024

Solde d'opinion en %

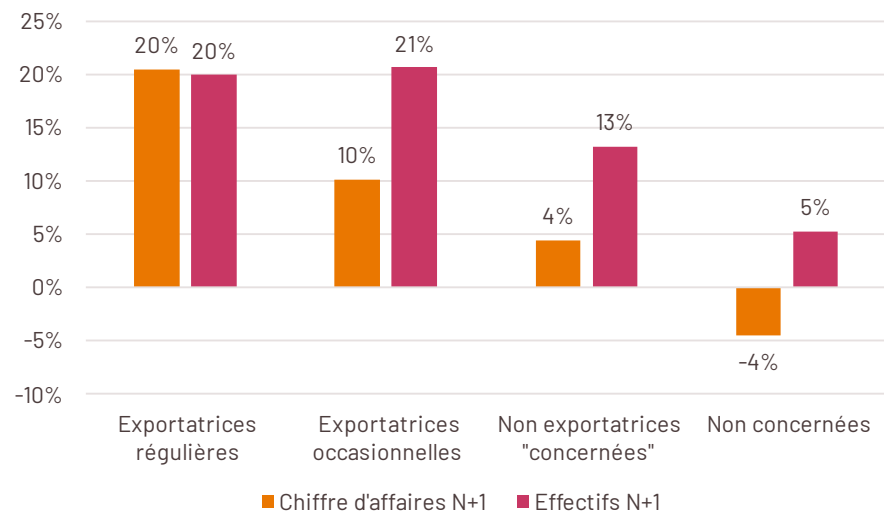


UNE ACTIVITÉ ATTENDUE PLUS DYNAMIQUE EN 2024 CHEZ LES PME EXPORTATRICES

- Les indicateurs prévisionnels d'activité et d'emploi pour 2024 sont nettement plus élevés chez les PME ayant une expérience à l'export.
- En particulier, 38 % des PME exportant régulièrement prévoient une hausse de leur chiffre d'affaires en 2024 contre 29 % des exportatrices occasionnelles, 25 % des non exportatrices « concernées » et 20 % des PME dont l'activité n'est pas concernée par l'export. La part de celles prévoyant une baisse est en revanche assez proche, comprise entre 17 % et 21 % selon l'expérience à l'export.

Évolution anticipée du chiffre d'affaires et des effectifs en 2024

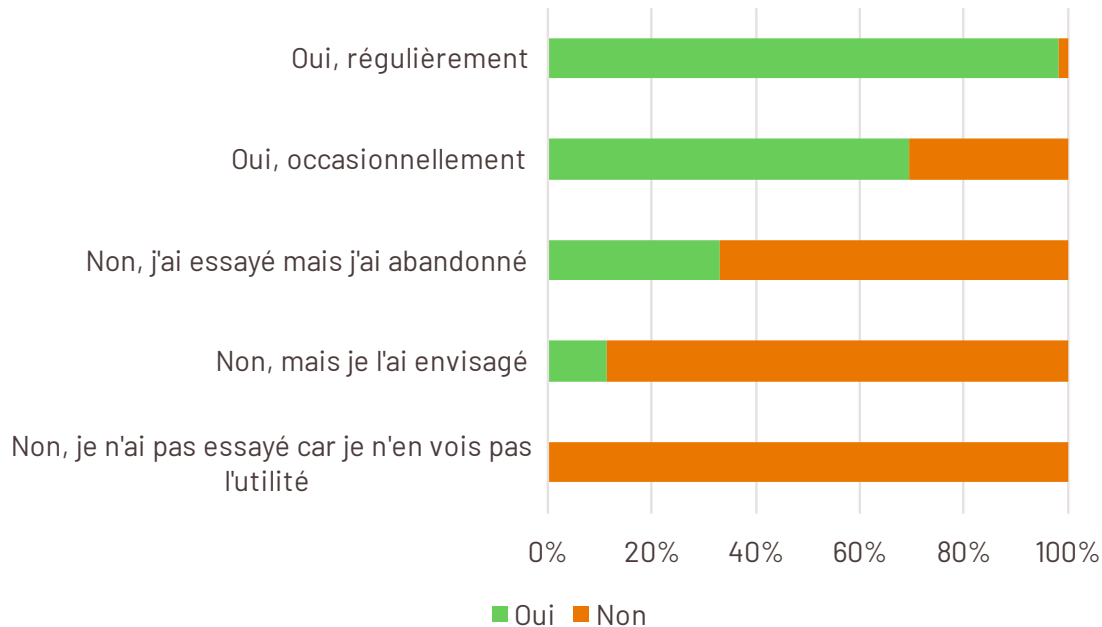
Solde d'opinion en %



23 % DES PME ONT L'INTENTION D'EXPORTER EN 2024

- 98 % des exportatrices régulières continueraient d'exporter en 2024
- 69 % des exportatrices occasionnelles comptent exporter en 2024
- 33 % des PME ayant cherché à exporter par le passé sans succès, ont l'intention d'exporter en 2024

Intentions d'export en 2024 selon les habitudes à l'export

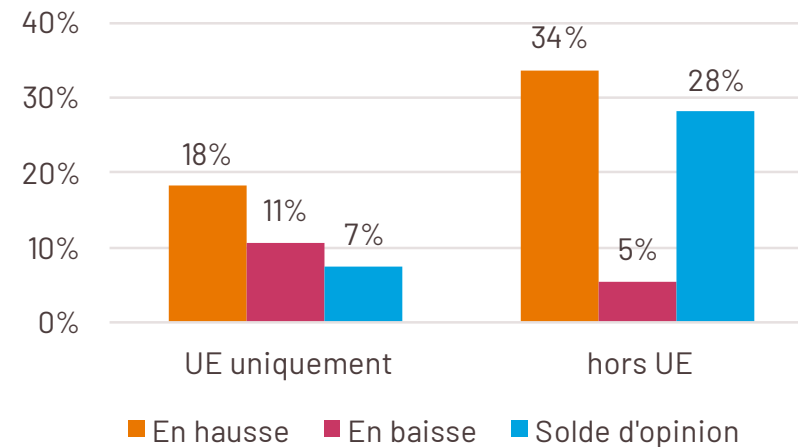


Champ : PME dont le type d'activité est concerné par l'export

19 % DES PME COMPTENT AUGMENTER LEURS EXPORTATIONS EN 2024

- 11 % prévoient à l'inverse de réduire leurs exportations, soit un solde d'opinion positif, de +8. Les PME qui comptent exporter en dehors de l'Union européenne sont plus nombreuses en proportion à anticiper une hausse de leurs exportations en 2024 (34 % d'entre elles, tandis que seules 5 % prévoient de les diminuer).
- Les exportations progresseraient davantage chez les PME d'au moins 10 salariés (23 % prévoient une hausse, 8 % une baisse) que chez les TPE (17 % une hausse, 13 % une baisse).
- Les exportations sont attendues en plus forte progression dans les Services (solde d'opinion à +14) et l'Industrie (+11).

Évolution anticipée des exportations en 2024 selon la région visée

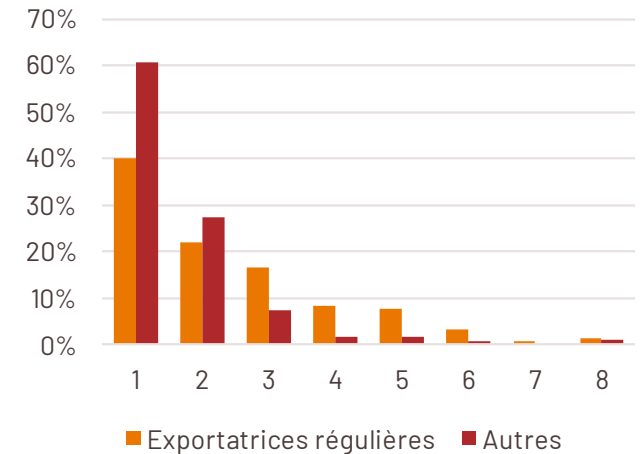


L'UE, DESTINATION PRINCIPALE DES EXPORTATIONS, VISÉE PAR 88 % DES PME

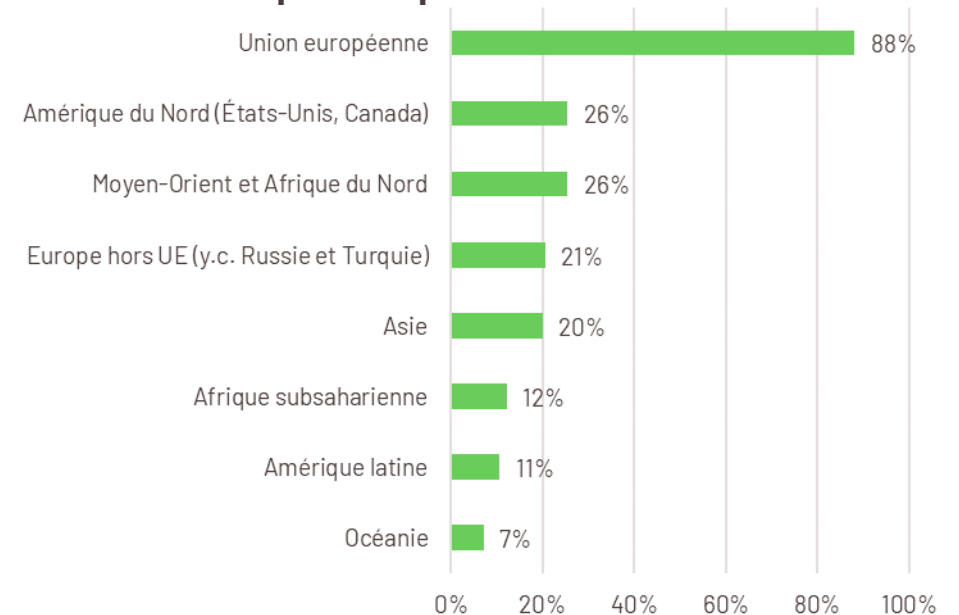
- 88 % des PME comptant exporter en 2024 exporteront vers l'Union européenne (UE), de loin la principale destination visée. 41 % n'exporteront d'ailleurs qu'à destination de l'UE.
- L'Amérique du Nord et la région MENA* arrivent en 2^e position ex-aequo, 26 % des PME ayant l'intention d'exporter en 2024 vers ces régions.
- Les PME comptent exporter vers 2 régions distinctes en moyenne. 48 % des PME exporteront vers une seule région.
- La diversification géographique des exportations est plus importante chez les PME ayant une plus forte expérience de l'export :
 - 60 % des PME exportant régulièrement comptent exporter vers au moins 2 régions différentes en 2024
 - Cette proportion s'établit à 39 % pour les PME n'ayant qu'occasionnellement ou aucunement exporté par le passé.

*Moyen-Orient et Afrique du Nord

Nombre de régions visées



Destinations des exportations prévues pour 2024



Champ : PME comptant exporter 2024

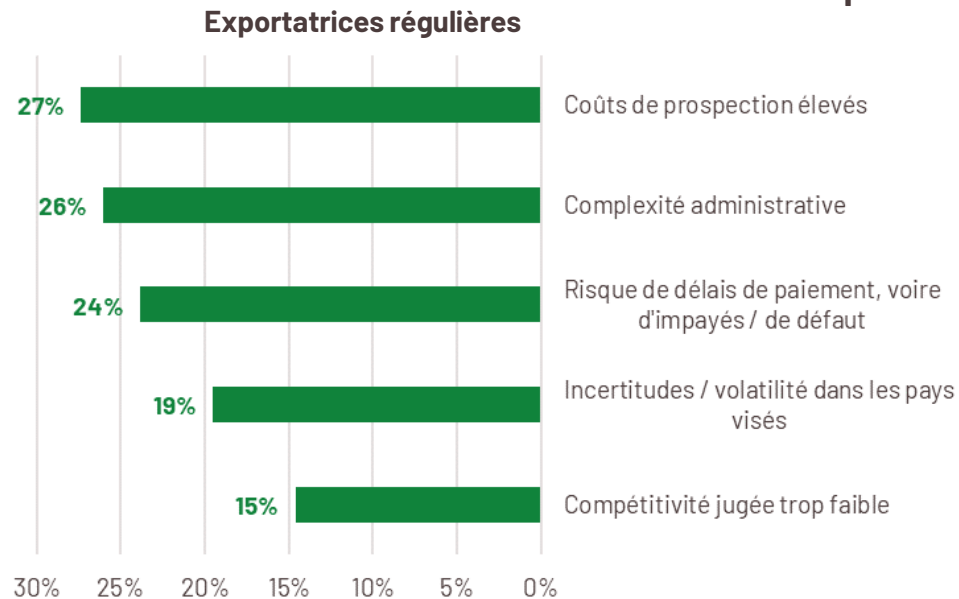
4

LES OBSTACLES À L'EXPORT

LES COÛTS DE PROSPECTION, OBSTACLE N°1 DES PME EXPORTANT RÉGULIÈREMENT

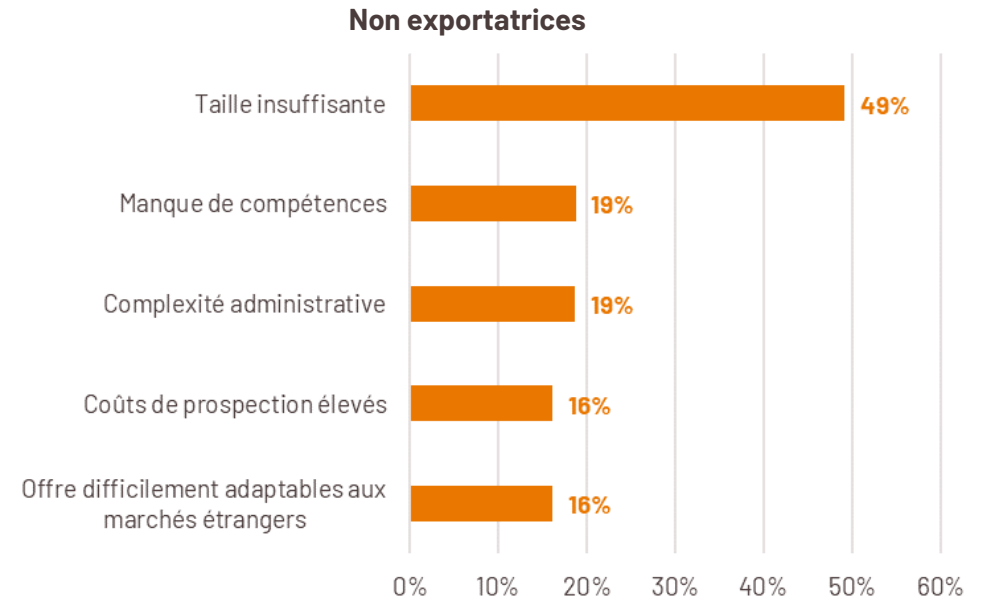
- Parmi les PME ayant une forte expérience de l'export, les **coûts de prospection** représentent le principal obstacle à l'exportation, cité par 27 % d'entre elles.
- La **complexité administrative** et les **risques de délais de paiement** (voire d'impayés ou de défaut) sont cités dans des proportions similaires.
- Les obstacles rencontrés par les PME n'exportant qu'occasionnellement se rapprochent davantage de ceux rencontrés par les PME sans expérience à l'export.

Principaux obstacles à l'exportation



LA TAILLE DE L'ENTREPRISE, PRINCIPAL FREIN POUR SE LANCER À L'EXPORT

- Le principal obstacle à l'exportation avancé par les dirigeants de PME sans expérience de l'export, cité par près de la moitié d'entre eux, est, de loin, la **taille de leur entreprise**, jugée trop petite pour aller à l'export.
- Viennent ensuite le **manque de compétences** (19 %) et la **complexité administrative** (19 % – 30 % chez celles ayant une volonté à l'export).



LES OBSTACLES À L'EXPORT VARIENT D'UNE REGION À L'AUTRE

- Les PME ayant l'intention de n'exporter qu'à destination de l'**Union européenne** (41 %) sont pour moitié des PME n'ayant exporté qu'occasionnellement au cours des 5 dernières années. Les obstacles à l'export des PME qui se concentrent uniquement sur le marché de l'UE se rapprochent ainsi des obstacles mentionnés par les PME non-exportatrices : la taille jugée trop petite pour se lancer à l'export est ainsi le 1^{er} obstacle cité, par 24 % d'entre elles.
- Les PME prévoyant d'exporter **en dehors de l'UE**, exclusivement ou en complément de l'UE (59 %) ont une plus forte expérience à l'export puisque 69 % d'entre elles ont exporté régulièrement par le passé. Les obstacles à l'export cités sont ainsi similaires à ceux présentés pour les exportatrices régulières, avec toutefois des singularités par région.

Synthèse : principal obstacle cité selon la destination des exportations*

UE uniquement	→	Taille insuffisante (24 %)
Europe hors-UE, MENA, Asie	→	Complexité administrative (30-32 %)
Amérique du Nord	→	Coûts de prospection élevés (31 %)
Afrique sub-saharienne	→	Délais de paiement / risques d'impayés (42 %)
Amérique latine	→	Incertitudes / volatilité dans les pays visés (32 %)

- Les PME prévoyant d'exporter en **Europe hors-UE**, au **Moyen-Orient et Afrique du Nord** et/ou en **Asie**, citent la complexité administrative comme le 1^{er} obstacle à l'export (30 % à 32 % d'entre elles). C'est un obstacle relativement moins puissant dans les autres régions.
- Les coûts de prospection élevés représentent un obstacle majeur quelle que soit la région visée (dans une moindre mesure en Europe). C'est plus particulièrement le cas en **Amérique du Nord**, où c'est le principal obstacle cité par les PME prévoyant d'y exporter (31 %).
- Pour les PME ayant l'intention d'exporter en **Afrique sub-saharienne**, les délais de paiements et risques d'impayés ou de défaut, sont de loin le principal obstacle, mentionné par 42 % d'entre elles. Elles sont également nombreuses à se préoccuper des incertitudes économiques et politiques dans les pays de destination des exportations (31 % les perçoivent comme un obstacle à l'export).
- Les incertitudes économiques et politiques dans les pays visés sont l'obstacle à l'export le plus cité par les PME prévoyant d'exporter en **Amérique latine** (32 % d'entre elles).

* Obstacles cités par les PME exportant vers la région mentionnée, non exclusivement

5

COMPÉTITIVITÉ : LES POINTS FORTS ET LES FAIBLESSES

COMPÉTITIVITÉ : ATOUTS ET DÉSAVANTAGES

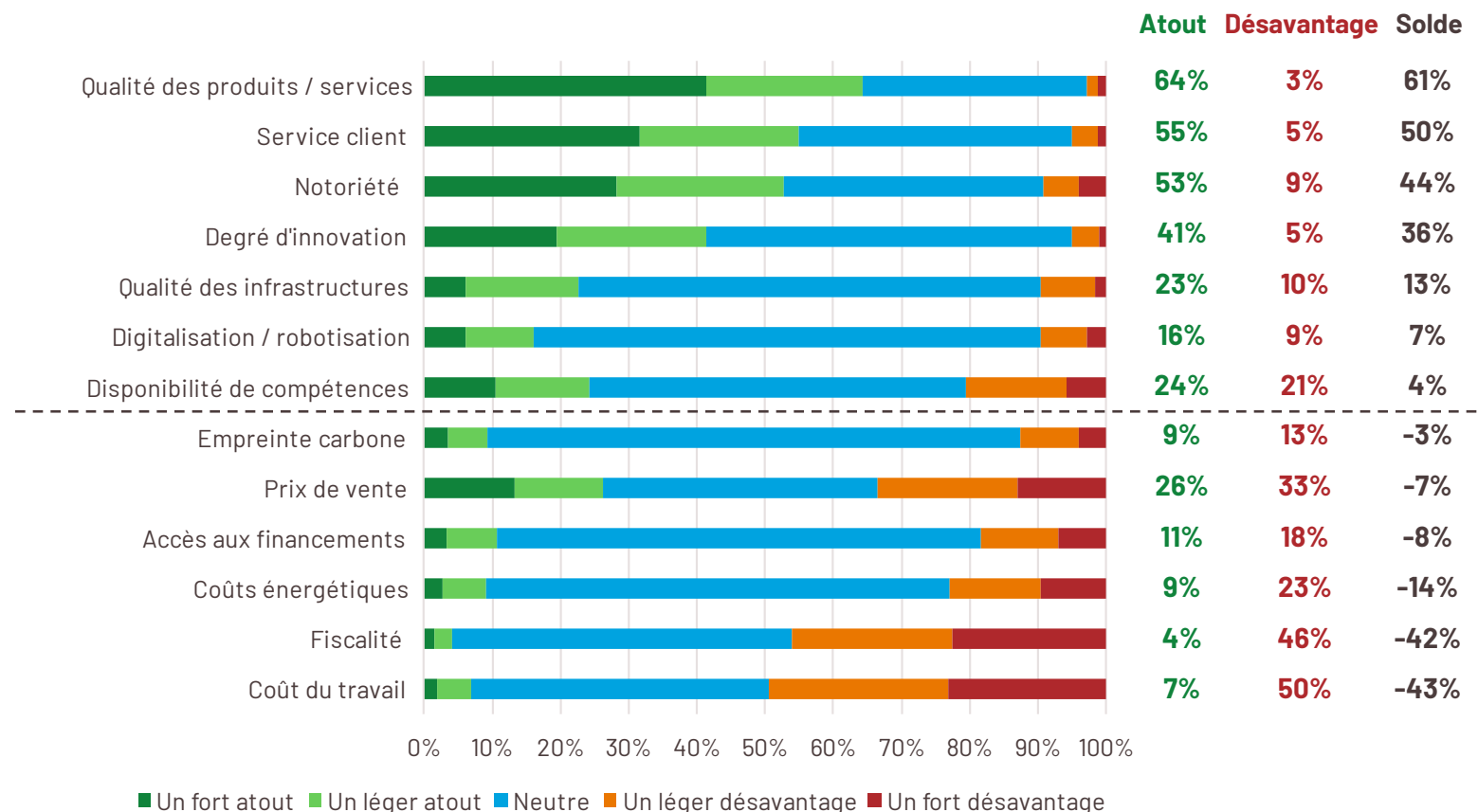
ATOUTS

- Les principaux facteurs soutenant la compétitivité des PME vis-à-vis de leurs concurrents étrangers sont essentiellement internes et relatif à la composante hors-prix : **la qualité de leurs produits et/ou services** est le principal atout mentionné par les dirigeants, suivi par le **service client**, la **notoriété** de leurs produits et/ou services et le degré d'**innovation** de ceux-ci.
- La **disponibilité des compétences** est le 4^e atout cité par les dirigeants (24 %), même si leurs avis est assez partagé sur le sujet (perçue comme un handicap par 21 % des dirigeants).
- Le solde d'opinion relatif à la **qualité des infrastructures** et la **digitalisation/robotisation** est également favorable.

DÉSAVANTAGES

- Les principaux facteurs affectant la compétitivité des PME vis-à-vis de leurs concurrents étrangers sont principalement externes, et liés aux coûts : **le coût du travail et la fiscalité** sont perçues comme un handicap par près de la moitié des dirigeants (resp. 50 % et 46 %).
- Les **prix de vente** sont le 3^e désavantage cité (33 %), mais sont à l'inverse cités comme atout par 26 % des dirigeants.
- Le solde d'opinion relatif aux **coûts énergétiques**, à **l'accès aux financements** et à **l'empreinte carbone** est également défavorable.

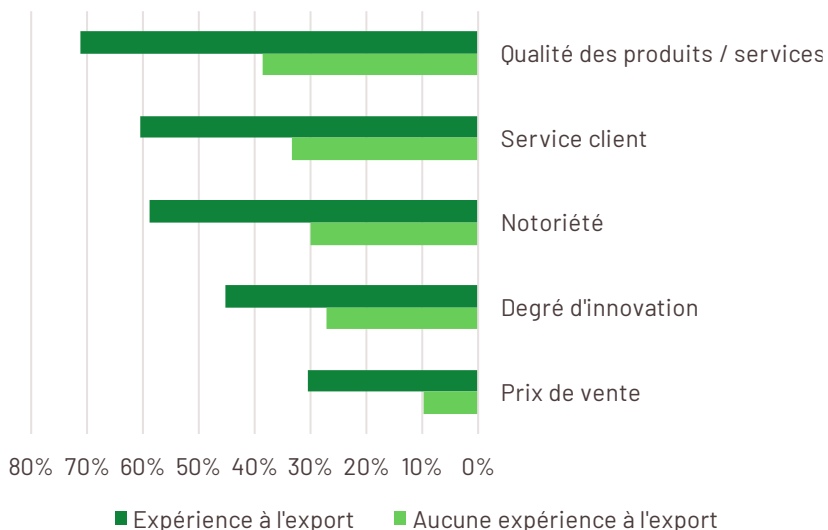
Compétitivité de l'entreprise vis-à-vis des concurrents étrangers



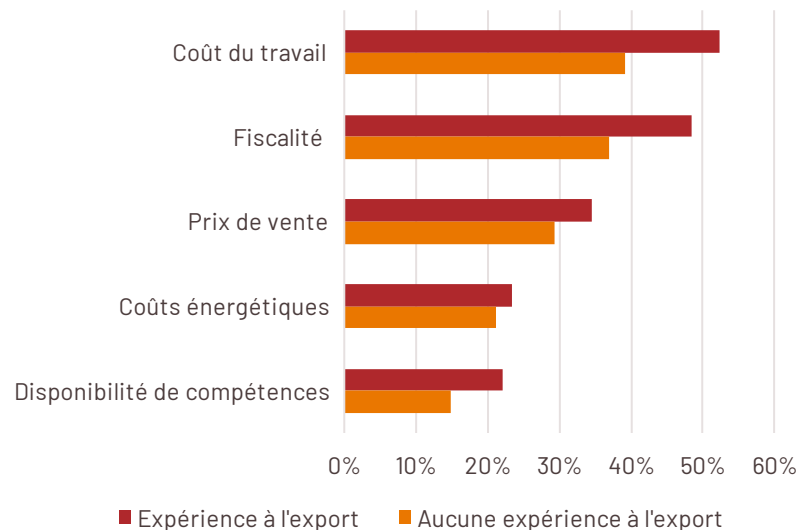
LES PRINCIPAUX ATOUTS ET DÉSAVANTAGES COMPÉTITIFS SONT LES MÊMES QUELLE QUE SOIT L'EXPERIENCE À L'EXPORT

- **La qualité des produits et/ou services est perçue comme un atout par 77 % des PME exportant régulièrement.** Les PME ayant une expérience à l'export étant directement concernées, elles sont moins nombreuses à exprimer une opinion neutre. L'ordre des principaux atouts/désavantages est inchangé.
- En revanche, les soldes d'opinion peuvent basculer selon l'expérience à l'export : **la disponibilité des compétences et les prix de vente sont ainsi davantage perçus comme un atout par les PME exportatrices** et comme un désavantage pour les PME sans expérience à l'export.
- **Par destination**, les PME prévoyant d'exporter en dehors de l'UE (peu importe la zone géographique) sont plus nombreuses à juger la qualité de leurs produits, leur service client, leur notoriété et leur degré d'innovation comme des atouts compétitifs que celles prévoyant d'exporter uniquement au sein de l'Union (+14 à +19 points). La perception des désavantages est en revanche similaire.

Principaux atouts

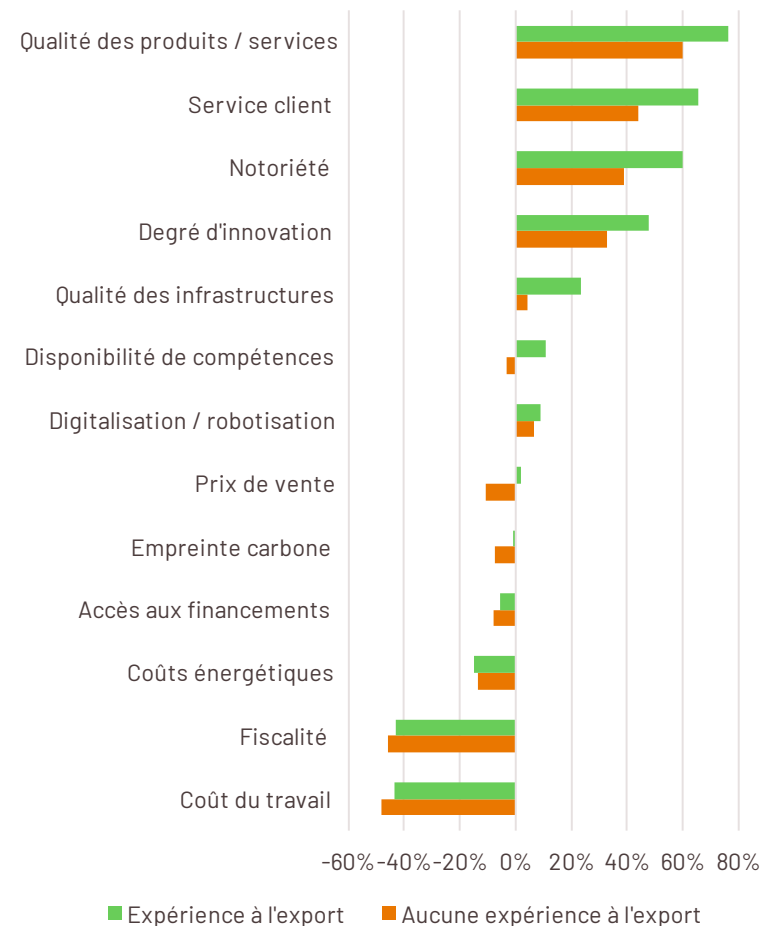


Principaux désavantages



Principaux atouts et désavantages

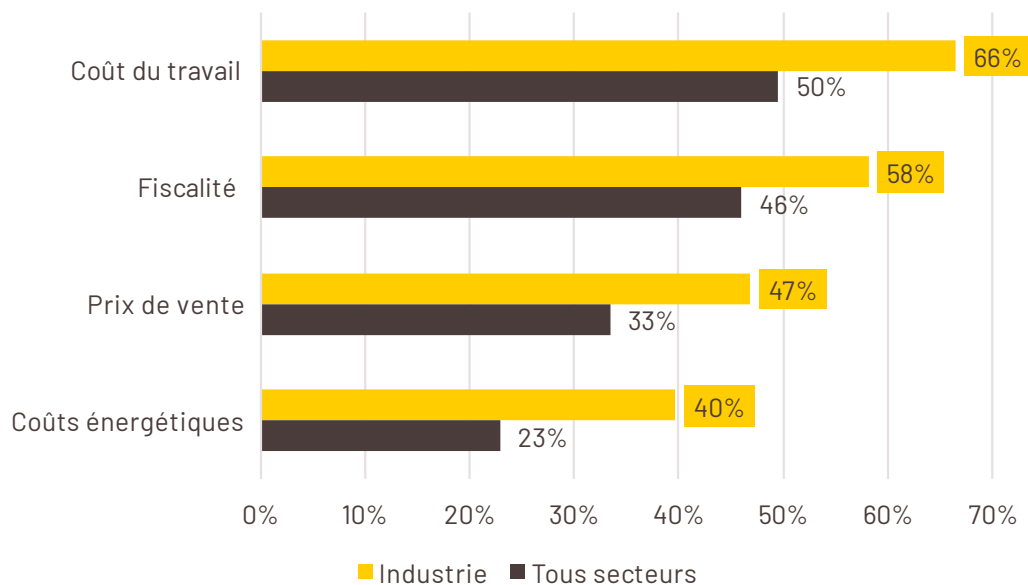
(en solde d'opinion, % Atout - % Désavantage)



DES ENTRAVES PLUS FORTES DANS L'INDUSTRIE

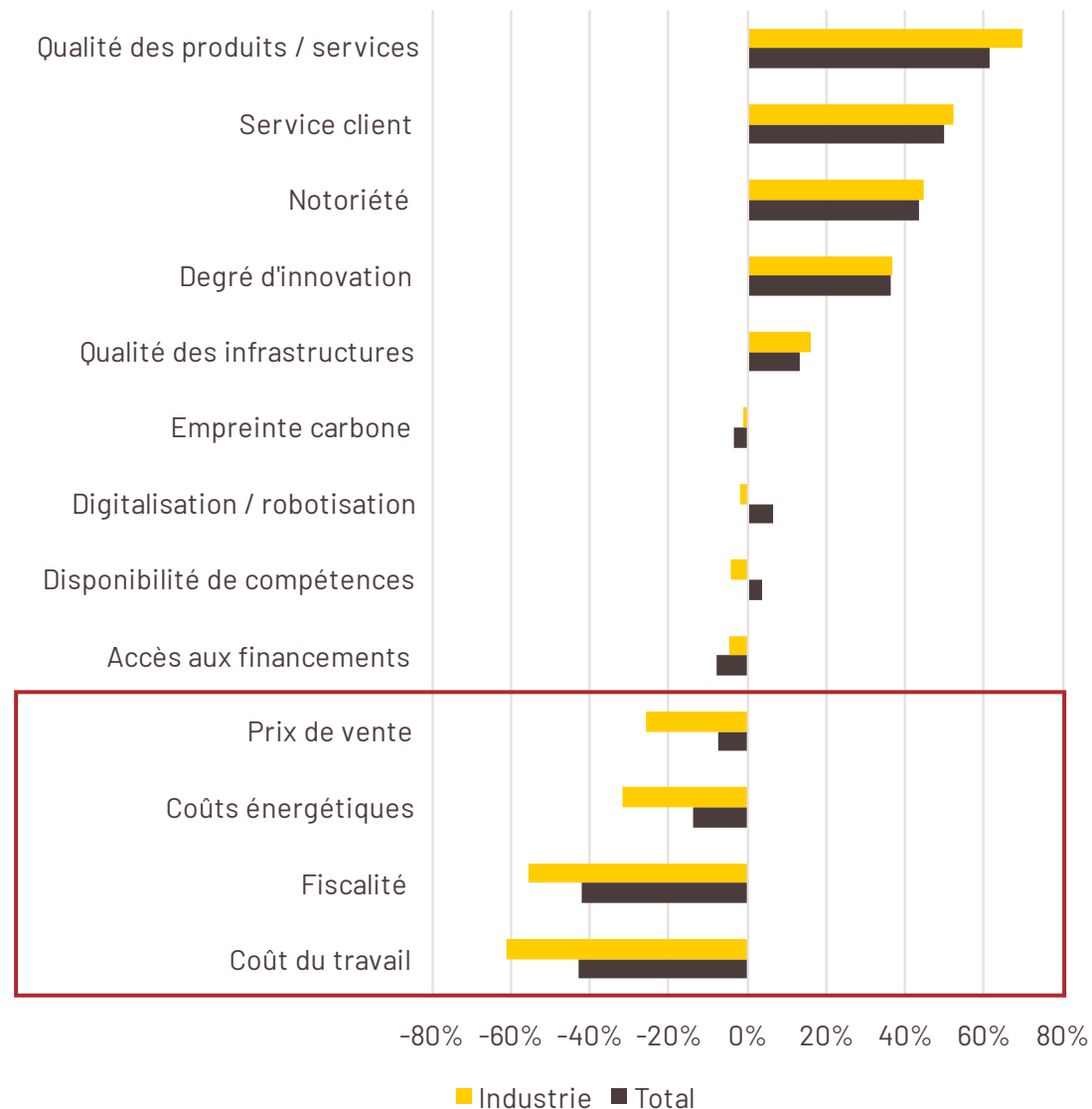
- Les facteurs affectant la compétitivité des PME sont les mêmes dans l'Industrie que dans l'économie dans son ensemble, mais ils sont plus fréquemment cités comme un désavantage (coût du travail, fiscalité, coûts énergétiques, prix de vente).
- Les principaux atouts sont cités dans des proportions plus similaires.

Principaux désavantages



Principaux atouts et désavantages

(en solde d'opinion, % Atout - % Désavantage)



Champ : PME dont le type d'activité est concerné par l'export

CONTACTS



ecobpifrance@bpifrance.fr



www.lelab.bpifrance.fr



www.x.com/BpifranceLeLab

Sabrina El Kasmi,

Responsable du pôle Conjoncture-Macroéconomie-Risque pays, **Bpifrance**
sabrina.elkasmi@bpifrance.fr

Laetitia Morin,

Macroéconomiste-conjoncturiste, **Bpifrance**
laetitia.morin@bpifrance.fr

SERVIR L'AVENIR

bpifrance