



Communiqué de Presse  
Paris, le 30 juin 2011

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

*Pour la 1<sup>ère</sup> édition du baromètre « PME, les clés de l'export » réalisé pour UPS et la CGPME, TNS Sofres a interrogé plus de 400 dirigeants d'entreprises françaises de 0 à 250 salariés sur leurs pratiques et attentes en matière d'export.*

### Des TPE et PME qui souhaitent conforter le dynamisme de leur activité à l'export

*La première édition du baromètre « PME, les clés de l'export » montre le dynamisme des TPE et PME françaises à l'export, actuel et à venir. Elles souhaitent notamment étendre leur activité au sein de l'Union européenne, qui est déjà la zone privilégiée par une grande majorité d'entre elles.*

59 % des entreprises interrogées dans la première édition du baromètre UPS-CGPME ont une activité à l'export qui représente plus de 25 % de leur chiffre d'affaires. 2/3 d'entre elles (67 %) exportent depuis plus de 10 ans.

Ces TPE/PME s'inscrivent dans une dynamique pérenne d'export : **87 % des entreprises souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires à l'export au cours des prochaines années.** La bonne connaissance des marchés visés est le levier principal de cette croissance à l'export puisque 89 % des entreprises interrogées jugent ce critère important (61 % le considèrent « très » ou « extrêmement important »).

**L'Union européenne est plébiscitée pour le développement de l'export :** 56 % des entreprises la positionnent en premier choix des zones géographiques pour l'extension de leur activité à l'international. Ce chiffre atteint **68 % pour les « petits exportateurs »** (part de l'export inférieure à 25 % de leur chiffre d'affaires total).

Par ailleurs, 72 % des entreprises interrogées estiment que les marchés de l'Union européenne sont faciles d'accès (seulement 31 % pour les pays européens hors UE).

A l'inverse, les pays émergents sont peu cités par les TPE/PME. Ainsi, **seuls 9 % des dirigeants interrogés mentionnent l'Asie Pacifique comme la première zone de développement de leur activité d'exportation (5 % pour les petits exportateurs).**

Pour Jean-François Roubaud, président de la CGPME : « *Le fait que l'Union Européenne soit si nettement confirmée comme zone d'exportation prioritaire est un bon indicateur. Cela démontre une fois de plus l'importance économique et commerciale de cette zone et la prééminence de la proximité géographique dans les choix des patrons de PME* ».

## **42 % des TPE et PME françaises entretiennent une relation de partenariat avec leur prestataire de transport à l'international**

---

*Les entreprises du panel ont été interrogées sur leur relation avec leur principal prestataire de transport : critères de choix, rôle du prestataire au cours des procédures liées à l'export, ... Le prestataire de transport apparaît comme un interlocuteur privilégié des TPE et PME.*

Cette relation basée sur **la confiance et le conseil** détrône le critère de l'importance des coûts liés au transport, mis en avant par seulement 18 % des entreprises sondées.

**La fiabilité, comme critère de choix d'un prestataire de transport, est plébiscitée par 98 % des entreprises** qui la jugent importante.

81 % des TPE et PME considèrent leur principal prestataire de transport comme un interlocuteur privilégié pour leurs pratiques à l'export (83 % pour les TPE).

*« Les TPE ont particulièrement besoin d'un accompagnement personnalisé pour leur activité à l'export. Il est naturel que dans ce cadre, leur prestataire de transport puisse leur apporter l'expertise et l'information nécessaires. Les résultats du baromètre le soulignent : 58 % des TPE estiment « très importante » la capacité du prestataire de transport à prendre en charge l'ensemble des démarches administratives », commente Grégory Goba-Blé, directeur général d'UPS France.*

## **Les TPE et PME sont favorables à de nouvelles initiatives pour développer l'export**

---

*Si elles souhaitent majoritairement se développer à l'export, les TPE et PME rencontrent encore de nombreux freins, en particulier les petits exportateurs ou primo-exportateurs. Interrogées sur le pays de l'Union européenne le plus compétitif à l'export, elles citent spontanément l'Allemagne.*

**89 % des entreprises interrogées déclarent rencontrer au moins un frein pour exporter.** Les frais douaniers, la complexité de la réglementation, les difficultés administratives ou encore la barrière de la langue font partie des principales difficultés citées.

Le manque de formation pour l'export est plus particulièrement mis en avant par les petits exportateurs (1/3 d'entre eux ne s'estiment pas suffisamment formés, contre 16 % pour les gros exportateurs).

**58 % des entreprises qui exportent depuis moins de 10 ans souhaitent, quant à elles, être plus accompagnées sur les questions douanières** (moins de la moitié – 41 % – des entreprises qui exportent depuis plus de 10 ans expriment ce besoin).

*« De nombreux défis restent à relever pour encourager le développement de l'export des TPE et PME françaises. Nous sommes convaincus que toute nouvelle initiative dans ce domaine favorisera le dynamisme économique de ces entreprises », souligne Grégory Goba-Blé.*

**68 % des TPE/PME identifient au moins un organisme officiel pour leurs questions à l'export.** Les Chambres de commerce et d'industrie françaises sont les plus citées (à 37 %), suivies par UbiFrance et le réseau des missions économiques (20 %) et la Coface (18 %). Aussi, devant la multiplicité d'interlocuteurs potentiels, **74 % des TPE/PME sont favorables à la création d'un guichet unique regroupant l'ensemble des organismes compétents en matière d'export.**

Autres pistes pour favoriser le développement de l'export des TPE et PME en France : le regroupement des entreprises exportatrices (57 % des sondés y sont favorables) et le portage des grandes entreprises (58 % d'opinions favorables).

« La présence de la CGPME au sein de "Pacte PME international" démontre bien que nous avons pris résolument cette option d'encourager le portage des PME françaises à l'international par les grands groupes », indique Jean-François Roubaud.

Par ailleurs, le modèle économique allemand semble demeurer la référence pour les TPE et PME exportatrices françaises. **67 % d'entre elles estiment, en effet, que l'Allemagne est le pays de l'Union européenne le plus compétitif à l'export.** 12 % des sondés citent spontanément la « stabilité » du pays et sa « solidité » comme principaux facteurs de compétitivité.

## **La hausse du coût des matières premières et la volatilité des taux de change sont les préoccupations actuelles des TPE et PME**

---

*Dans cette première édition du baromètre, des questions ayant trait à l'actualité économique ont été posées au panel afin d'étudier leur impact potentiel sur l'activité à l'export.*

La volatilité des taux de change est perçue comme un frein par 58 % des TPE/PME. Les gros exportateurs y sont particulièrement sensibles (65 % sur cette catégorie).

68 % des entreprises interrogées estiment que l'augmentation du coût des matières premières a un impact négatif sur leur activité à l'export. Dans ce contexte, **70 % d'entre elles sont favorables à la mise en place d'un système de provision pour fluctuation des matières premières.**

### **Méthodologie du baromètre « PME, les clés de l'export » / 1<sup>ère</sup> édition**

- Echantillon : 402 dirigeants d'entreprises, de 0 à 250 salariés, avec une activité à l'export représentant plus de 5 % de leur chiffre d'affaires et exportant depuis plus d'1 an ;
- Enquête réalisée par téléphone du 9 au 20 mai 2011.

### **À propos d'UPS**

UPS (NYSE : UPS) figure parmi les leaders mondiaux de la logistique. La société propose une large gamme de solutions couvrant le transport de colis et le fret, la simplification des échanges internationaux et le déploiement de technologies de pointe pour une gestion plus efficace du commerce mondial. Le siège de la société est situé à Atlanta, aux États-Unis. UPS couvre plus de 220 pays et territoires dans le monde. La société est présente sur le Web à l'adresse [www.ups.com](http://www.ups.com). Pour visiter son blog d'entreprise, rendez-vous sur [www.blog.ups.com](http://www.blog.ups.com). Pour obtenir directement les communiqués de presse d'UPS, rendez-vous sur [www.pressroom.ups.com](http://www.pressroom.ups.com).

### **À propos de la CGPME**

La CGPME, ce sont 1 650 000 entreprises représentées et 550 000 entreprises adhérentes.

Par ses 123 Unions territoriales interprofessionnelles présentes dans toute la France, la CGPME permet l'accès à l'information. Dans le cadre de la défense des intérêts collectifs de ses adhérents, elle leur dispense assistance et conseil. Elle est également un lieu de rencontres, d'échanges d'expériences, de partage de savoir-faire pour les chefs d'entreprise.

Forte de ses quelques 220 fédérations professionnelles, la CGPME est à l'origine de nombreux services qui simplifient la vie des entrepreneurs.

### **Contacts :**

**UPS** : Elise Cognacq / Joanna Lévêque – 01 56 03 14 09 – [servicedepresseups@i-e.fr](mailto:servicedepresseups@i-e.fr)

**CGPME** : Soraya Djidel – 01 47 62 73 79 – [communication@cgpme.fr](mailto:communication@cgpme.fr)