

Baromètre de l'activité internationale des entreprises françaises - *période Covid.19*

Numéro 0

Entretiens conduits entre le 30/03 et le 10/04/2020 par les équipes de conseillers Team France Export

Depuis le début du confinement dû au Covid-19, les **Conseillers *International Team France Export* (TFE)** basés dans les **CCI** (consulaires ou collaborateurs de **Business France**) et les **Chargés d’Affaires Internationaux TFE** (issus de **Business France**) basés dans les **directions régionales de Bpifrance** se mobilisent au quotidien dans toute la France, au côté de nos entreprises ayant des intérêts à l’export et suivies par la TFE, pour faire des points de situation et répondre à leurs besoins.

Ce document, issu de **l’écoute terrain**, tente de refléter les problématiques **spontanément évoquées** par ces dernières **pour l’international**, les solutions mises en place ou recherchées par l’entreprise dans cette phase de transition et pour la préparation de l’avenir.

Elles sont évidemment hétérogènes et nous publions ci-après des **remontées quantitatives et qualitatives**, qui nous semblent illustratives, **issues de 2192 entretiens argumentés entre le 30 mars et le 10 avril 2020** auprès de 2619 entreprises. Ces données ont connu peu d’évolution entre semaine 1 (30 mars au 3 avril) et semaine 2 (6 au 10 avril).

Des **filtres d’analyse** permettront **au fur et à mesure** de la montée en nombre de ces témoignages, de **dégager des lignes de force (par secteur, par taille d’entreprise, en fonction de la part du CA à l’export)**. Pour ce premier « bulletin de terrain », les analyses croisées ne peuvent prétendre à la rigueur statistique.

NB : ne sont pas évoquées ici les très nombreuses questions sur les problématiques, majeures, de trésorerie, de RH, qui ont été prises en compte par les hotlines mises en place par les services de l’Etat, des Régions, les CCI, Bpifrance et qui trouvent progressivement réponses avec la mise en place effective des volets économiques/ travail des plans d’urgence Etat et Régions.

La TFE se mobilise auprès des entreprises, avec

2736

entretiens réalisés

auprès de

2619

Entreprises

dont

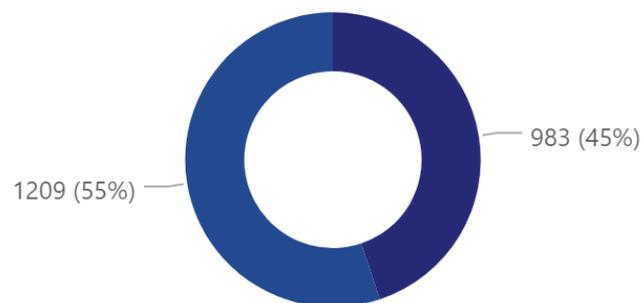
2192

entreprises

nous ont indiqué si elles stoppaient ou poursuivaient leurs activités export.

Répartition des entreprises selon leur activité export

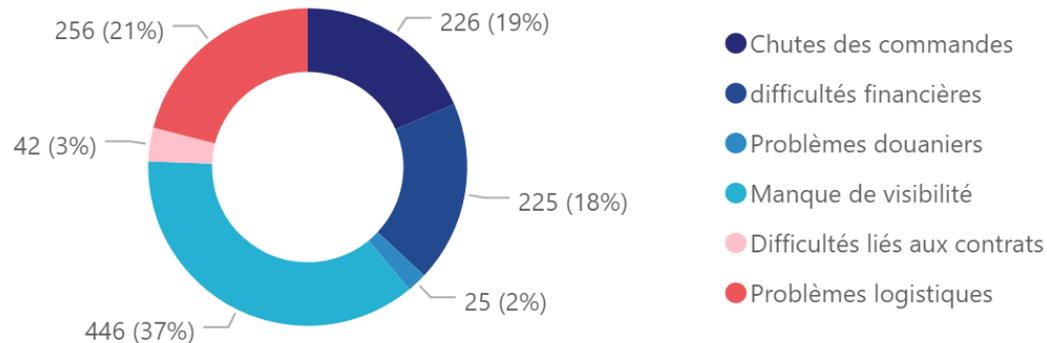
● Activités export stoppées ● Activités export maintenues



Ratio des entreprises déclarant une activité export forte vs faible



Motifs exprimés pour les entreprises ayant stoppé leurs activités export



Principaux commentaires slide 1

Sur 2192 entretiens avec des TPE (37%), PME (57%) et ETI (6%) exportatrices (44% réalisent + de 30% du CA à l'export et 56% moins de 30%*) : * la barre des 30% à l'export est un parti-pris = l'international est un élément très substantiel du modèle économique de l'entreprise.

- **55% déclarent continuer résolument à exporter même en mode dégradé = # GO**
- 45% ont mis l'export en stand-by = # STOP

Parmi les motifs invoqués par celles qui ont décidé à ce stade de mettre l'export en stand-by :

- arrive en premier le **manque de visibilité sur l'avenir (37%)** ie « tout est stoppé » : déplacements, production , décisions des pays, RH = manque d'information sur l'international en temps réel....
- le deuxième item est pratique: la **logistique (21%)** : ce sujet regroupe aussi bien la capacité à expédier des commandes export *ante Covid* que de s'approvisionner à l'import de pièces ou demi-produits.
- le troisième est la **baisse rapide de commandes en provenance de l'étranger (19%)**.
- le quatrième, quasi ex aequo, est la **situation financière à venir (18%)** pour continuer à financer l'export.
- les difficultés d'**exécution des contrats export (3%)** et **douanières (2%)** sont peu évoquées à ce stade.

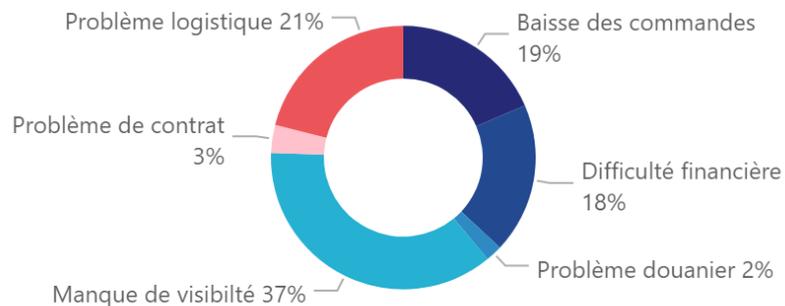
Sur un échantillon de

2192
entreprises

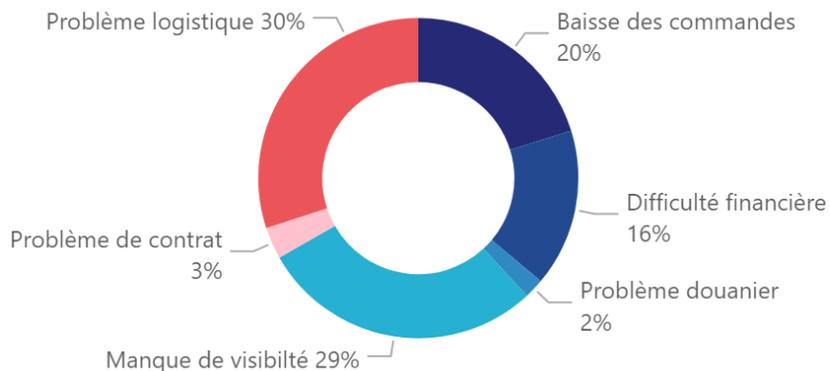
Répartition des entreprises selon le maintien ou l'arrêt des activités export



Motifs exprimés pour les entreprises ayant stoppé leurs activités export



Part des difficultés exprimées par les entreprises qui poursuivent leurs activités export



Univers sectoriel

Tout

Type d'entreprise

(Vide)	ETI	Non renseigné	TPE
Entreprise contrôlée par une GE	Grande entreprise	PME	

#XFAIBLE vs #XFORT



Marchés d'application

Tout

Filière BF

- (Vide)
- AGROTECH
- ART DE VIVRE - SANTE
- INDUSTRIES & CLEANTECH
- TECH & SERVICES

Principaux commentaires slide 2

Les **entreprises souhaitant continuer à l'export**, même en mode dégradé, **se plaignent moins d'un manque de visibilité** (29% vs 37% pour celles qui ont stoppé l'export), plus aguerries et en contact avec des interlocuteurs locaux, mais sont **plus confrontées aux problèmes logistiques réels** (30% vs 21%) : difficultés grandissantes à trouver des slots d'expédition et augmentation importante des tarifs (20 à 30% évoqués).

Les remontées ci-après sont issues des tris appliqués selon les critères mentionnés en slide 2 (type d'entreprises, filières sectorielles, marchés d'application). A ce stade du volume de la base globale d'entretiens, ils apportent des éclairages mais ne sauraient représenter des valeurs statistiques. Ils font apparaître des écarts « significatifs » par rapport au moyennes issues des # STOP et # GO :

PAR FILIERES :

➤ **Filière Agrotech** : les **baisses de commandes** sont déclarées à – 25% (vs 19% tout secteur).

Pour **les produits alimentaires**, les **difficultés logistiques pour les # GO** à 38% (vs 30%) mais les difficultés financières à l'export à 10% seulement (vs 16%).

Pour **les vins et spiritueux**, les **# GO déclarent 32% de baisses de commandes** (vs 20%).

➤ **Filière Industries et Cleantech** :

Les baisses de commande déclarées , y-compris par les # STOP, sont encore peu invoquées (14% vs 19%). Il existe des **interrogations spécifiques en zone frontalière** où les interactions sont fortes (Grand Est avec l'Allemagne notamment).

Principaux commentaires slide 2

- **Filière Art de Vivre Santé** : le manque de visibilité apparaît moins fort (25% vs 37%) mais les **sujets logistiques sont forts** (34% vs 21%).

Pour **la Parfumerie-Cosmétiques**, avec une forte implication des répondants à l'export (53% vs 44%) et de # GO, des **baisses de commandes faibles** (9% vs 20%), **peu de difficulté financières** export (9% vs 16%) mais de **très importants sujets logistiques** (61% vs 30%) reflétant non seulement le transport mais la **fermeture des points de vente**.

Pour **l'Univers de la maison, habillement, parure**, les **baisses de commandes sont substantielles** (- 30% vs 20%).

Pour **la Santé**, **peu de baisse de commandes** (10% vs 20%) et les **entreprises souhaitent résolument poursuivre à l'export** (63% vs 55%).

- **Filière Tech & Services** : le **manque global de visibilité est déclaré fort** (46% vs 37%). Les sujets de logistique sont naturellement très peu évoqués (7% vs 21%) mais ceux touchant l'exécution des contrats sont plus sensibles (7% vs 3%).

Principaux commentaires slide 2

PAR TYPE D'ENTREPRISE :

Peu de distorsions sur les populations TPE et PME.

Les **ETI** répondantes (99) ont un **très fort taux d'implication à l'export** (73% > 30% à l'export). Pour les # GO, elles déclarent **peu de problèmes de visibilité** (19% vs 29%), **peu de difficultés financières** pour l'export (9% vs 16%) mais sont confrontées à **d'importants problèmes logistiques** (51% vs 30%).

PAR REGION D'ORIGINE :

Il est trop tôt pour tirer des tris pertinents. On peut juste noter à ce stade une **dynamique régionale particulièrement positive pour poursuivre à l'export** dans les régions Nouvelle-Aquitaine (67%), SUD PACA (62%) ou Pays de la Loire (62%) vs une moyenne nationale de 55%.

Exemples de cas recueillis par les conseillers TFE

> Bourgogne Franche-Comté – PME du secteur agroalimentaire – Très présent à l'export

- Activité : famille d'apiculteurs bourguignonne installée depuis 120 ans. Conditionnement et commercialisation de miels de sélection, de produits de la ruche et de produits au miel. Le plus gros producteur en France : 200 à 300 t/an.
- Problématiques liées à la crise : Pas encore d'impact sur les ventes, de belles commandes en cours. Pas de problème de stock pour le moment.
- Situation de l'export : maintien des actions de prospection en cours dans de nombreuses zones : Amérique du Nord, Afrique du Sud, Pays Nordiques, Asie. Souhaite continuer au maximum malgré la crise en utilisant des solutions adaptées.

> Centre Val de Loire – PME du secteur des technologies – 30% de CA à l'export

- Activité : fournisseur d'équipements de télécommunication professionnels diversifiés et innovants, dédiés aux missions critiques des marchés des Collectivités Territoriales, de la Défense, de l'Energie, des Opérateurs et du transport
- Problématiques liées à la crise : Personnel à 40% en temps partiel. Demande de Prêt Garanti par l'Etat en cours. Aucune visibilité sur la reprise. Parvient à livrer clients à l'étranger avec difficultés. Pas de nouveaux projets
- Situation de l'export : souhaite maintenir les actions de prospection, suite à des actions en Afrique en novembre 2019 car besoin du relai export pour absorber les chutes de commande en France. Mais dépendra de l'obtention de l'aide financière en cours.

> Grand-Est – Start-up secteur e-commerce - 30 % à l'export

- Activité : conception, réalisation et intégration de configurateurs 3D interactifs.
- Problématiques liées à la crise : assurer la trésorerie en s'occupant des impayés. Activité pérenne, de nouvelles demandes spontanées arrivent et pallient la fermeture des magasins. Pense profiter de l'occasion pour lever des fonds.
- Situation de l'export : souhaite maintenir son activité de développement à l'export en Europe, notamment suivre ce qui a été initié en Italie- Fort besoin d'avoir de la visibilité sur la sortie de crise des voisins européens qui sont ses premiers marchés.

Exemples de cas recueillis par les conseillers TFE

> Hauts-de-France – PME du secteur Santé – Débutante à l'export

- Activité : matériel de maternité et mobilier de maternité professionnels
- Problématiques liés à la crise : activité de production maintenue pour l'assemblage sur demande. Difficulté par contre à livrer car restrictions de se déplacer dans les cliniques ou maternités.
- Activité à l'export : Entreprise démarrant l'export grâce à l'aide de la Région dans le cadre d'un Contrat Individuel Export (CIE). Volonté de continuer les actions à l'export, mais dépendantes de la sortie de confinement car les clients sont actuellement impactés par les mesures de distanciation sociale. Besoin de visibilité donc intérêt pour l'information en temps réel.

> Ile-de-France – TPE du secteur des technologies - Pas encore de CA à l'export

- Activité : Technologie de communication et de localisation de smartphone grâce aux ultrasons brevetée, qui permet de combler un manque dans la récolte des données en enseigne physique.
- Problématiques liées à la crise : mise en place du télétravail ainsi que quelques cas de chômage partiel. Le chef d'entreprise garde l'œil sur la trésorerie, qui tient pour le moment notamment grâce à l'aide de Bpifrance (assurance prospection). L'entreprise souligne que les mesures de soutien proposées par les acteurs publics sont essentielles.
- Situation de l'export : l'entreprise continue sa prospection car l'export est identifié comme le relai de croissance - Sur les zones dans lesquelles c'est possible, donc en Asie, notamment Corée du Sud et Inde.

> Normandie – PME du secteur de l'industrie – 10% de l'activité à l'export

- Activité : prototypage et développement de pièces complexes à l'aide de techniques de fabrication additive métallique (FAM).
- Problématiques liées à la crise : ralentissement de l'activité des sous-traitants qui contraint l'entreprise à s'adapter au rythme des commandes de ses donneurs d'ordre. L'entreprise réoriente son offre vers la mobilisation contre le CORONAVIRUS (impression 3D au service de la fabrication additive de valves de respirateurs).
- Situation de l'export : Besoins en accompagnement dans la prospection à l'export, au sortir de la crise sanitaire actuelle afin de réagir vite /le budget export est préservé. Attente d'un soutien de sa Région pour cette reprise (Courrier de sollicitation envoyé).

Exemples de cas recueillis par les conseillers TFE

> **Nouvelle-Aquitaine – ETI secteur Industrie (ex filiale d’Airbus aujourd’hui indépendante) - 60 % de CA à l’export**

- Activité : Conception de tests (bancs d’essais) de systèmes électroniques, hyperfréquences, optroniques, mécatroniques complexes et critiques pour les compagnies aériennes, les forces armées, les systémiers, les acteurs de l’énergie et des transports.
- Problématiques liées à l’export : Activité avec les compagnies aériennes / MRO (quasi-totalité de l’activité export) très fortement impactée : Clients à l’arrêt quasi-total. Activité de Support quasi inexistante alors que très importante en temps normal. Préparation à la reprise d’activité à prévoir dès que les clients redémarreront
- Situation de l’export : identification et prospection de nouveaux acteurs rapidement avec l’aide de la TFE. Participation aux différents webinaires géographiques. Prise de contact TFE appréciée ainsi que ses efforts pour tenir au courant les sociétés sur les tendances marchés.

« La TFE devrait certainement réfléchir à comment sécuriser l’activité export des sociétés FR dans le futur ; conseiller systématiquement la diversification de filières clientes. »

> **Occitanie – PME du secteur Transports - Près de 80 % de CA à l’export**

- Activité : fourniture de solutions logicielles pour automatiser des véhicules dans le but de les rendre 100 % autonomes.
- Problématiques liées à la crise : clients en gestion de crise donc peu de retours/tractions sur sa prospection actuellement. L’équipe est actuellement en télétravail.
- Situation de l’export : problématique de visibilité importante, donc intéressé par les solutions d’infos marché et grande utilité de la carte interactive TFE. L’entreprise préfère stopper les actions de prospection, mais profiter de la période pour mettre à plat sa stratégie afin de redémarrer dès la relance.

> **Pays-de-la Loire – PME du secteur Industrie (filiale d’une ETI française) – Très présent à l’export**

- Activité : conçoit et fabrique des systèmes d’interphonie et de contrôle d’accès pour l’habitat collectif, social ou privé, dans les domaines de la communication, de la sécurité, de la gestion de l’énergie et des télécommunications.
- Problématiques liés à la crise : maintien de l’activité avec une partie de l’effectif – fonctions support en télétravail. Mais problématique de trésorerie et de logistique.
- Activité à l’export : réduction de l’enveloppe dédiée à la prospection en 2021 – Participera aux missions régionales si elles sont maintenues, notamment dans la zone Rhénane, mais manque de visibilité du fait de la situation financière.

Exemples de cas recueillis par les conseillers TFE

> Sud PACA – PME du secteur Vins – 80% de CA à l'export

- Activité : Domaine viticole
- Problématiques liées à la crise : très forte chute de commandes : activité en France arrêtée (clientèle : CHR et cavistes majoritairement) – fort enjeu logistique qui tient pour le moment.
- Situation de l'export : rattrapage des commandes perdues du début d'année par la Corée du Sud, le Japon et Hong-Kong – Maintien également des commandes en Amérique du Nord (cavistes). Budget export maintenu, notamment grâce à Assurance Prospection sur 13 pays validée début avril

> Bretagne – PME du secteur cosmétique – Très présent à l'export

- Activité : producteur d'extraits naturels d'algues pour des crèmes, cosmétiques, masques faciaux...
- Problématiques liées à la crise : Activité très forte car est en amont de la chaîne cosméto (et agro). A pris très rapidement les mesures nécessaires pour permettre le télétravail pour les commerciaux + personnels administratifs et le travail en usine dans de bonnes conditions
- Situation de l'export : toujours beaucoup de sollicitations à l'export, donc souhaite maintenir mais beaucoup de problématiques (logistiques / retard fournisseurs) qu'il maîtrise pour l'instant, mais à surveiller.

> Outremer – PME du secteur des spiritueux – Fortement à l'export

- Activité : distillerie de rhum
- Problématiques liées à la crise : L'entreprise continue pour l'instant ses activités. La préoccupation première est principalement financière.
- Situation de l'export : l'entreprise espère pouvoir reprendre l'export vers les Etats-Unis sous réserve d'obtention d'un aide territoriale pour la refonte de sa bouteille. Elle travaille en ce moment sur ce projet déterminant pour sa stratégie export. L'entreprise réitère son besoin d'identifier de nouveaux marchés pour son développement.

Témoignage de Formapart, société de services - Normandie

Formapart est un cabinet indépendant basé en Normandie et spécialisé, depuis sa création en 2009, dans la facilitation de la transformation par des méthodes d'animation collective.

Entre 2016 et 2019, l'entreprise a investi plus d'un demi-million d'euros dans la recherche et le développement sur la facilitation à distance, avec l'aide de Bpifrance Normandie et de l'Agence de Développement de la Normandie.

Avec cette aide, la société a pu :

- Modéliser les savoir-être et savoir-faire du facilitateur opérant à distance,
- Concevoir le programme de formation à la facilitation à distance le plus élaboré en Europe,
- Développer un format de conférence participative en ligne,
- Démarrer la rédaction du premier livre francophone portant sur le sujet de la facilitation à distance.

Comment cela se passe-t-il pour vous dans la situation actuelle ?

Nous sommes en télétravail avec des réunions qui ont été quotidiennes du 16 mars à aujourd'hui pour mettre en place nos actions et les suivre.

Formapart fait partie des entreprises pour lesquelles cette crise a un effet « booster ». Le confinement constitue pour nous une opportunité de business. En effet, tous les salariés travaillent déjà en télétravail depuis que l'entreprise a fait le pari de la formation à distance dès 2016.

Comment cela se passe actuellement avec vos actuels clients d'une part et avec vos prospects d'autre part ?

Nous transposons les actions prévues en présentiel dans la distance, des ateliers de 2h30 séquencés selon les objectifs à atteindre et les livrables à produire. Nous organisons des formations Facilitation à distance (FAD) en inter et en intra. Nous avons en ce moment de nombreuses demandes de prospects.

Comment envisagez-vous le maintien de vos activités à l'international dans les semaines à venir ?

Nous poursuivons nos investissements, le développement de nos prestations en les orientant complètement sur la distance (formation, séminaires, conférences participatives, ateliers...). Nous développons de nouvelles formations qui seront traduites en anglais et en allemand et formons nos Référents export sur la FAD (facilitation à distance).

Nous nous sommes rapprochés de notre conseiller International TFE Normandie, pour des actions à l'export sur 2020 (Canada, Suisse, Luxembourg avec des prestations de communication et de Community management). Nous avons déposé par ailleurs un nouveau dossier Recherche et innovation pour continuer nos investissements pour la France et l'export.

Témoignage de Formapart, société de services - Normandie

Grâce au Bureau Business France Cameroun, une conférence participative à Douala avait été organisée en octobre dernier à distance... Une bonne façon de montrer que nous pratiquons déjà ce mode de mise en relation avant la crise.

A souligner le caractère innovant de la prestation proposée par la TFE Normandie et réalisée par le bureau TFE à Douala. Formapart a validé son potentiel sur le marché camerounais : « Nous avons pu présenter notre solution aux prospects camerounais, à travers une visioconférence depuis nos locaux basés en Normandie ».

Après le succès enregistré en Afrique, nous avons confié en 2019 au réseau de la TFE en Allemagne et au Royaume-Uni l'organisation d'une démarche de prospection complète (TSO, cocktails networking) et la gestion de la communication (Community management, communiqués de presse...). Cette même démarche est actuellement en négociation pour la reproduire au Canada, en Suisse et au Luxembourg.

Quels sont vos besoins spécifiques ?

Nous sommes en contact avec Bpifrance mais peut-être y-a-t-il des possibilités que nous ne connaissons pas ? La mise en place par la TFE de l'info live marché est notamment une boussole assez inédite et très efficace pour savoir s'il faut continuer sur certains marchés ou se réorienter.

« Je remercie l'équipe de TFE (de Rouen, de Douala, de Düsseldorf et de Londres) pour son accompagnement coordonné dans ces pays. »

Jean-Philippe POUPARD, Président de Formapart

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

Les opérateurs



bpifrance