

Observatoire régional  
de l'information économique  
des CCI des Pays de la Loire

# LES ENTREPRISES EXPORTATRICES DES PAYS DE LA LOIRE

RÉALITÉ, BESOINS & PERSPECTIVES



Les CCI, première source d'information sur les entreprises

OBSERVER POUR  
COMPRENDRE...  
... COMPRENDRE  
POUR AGIR

La seconde édition de l'observatoire international des CCI des Pays de la Loire a bénéficié d'une forte participation des entreprises exportatrices : plus de 80% d'entre elles ont répondu à notre enquête.

Nous disposons ainsi d'un outil unique de connaissance et d'action nous permettant à la fois d'orienter nos politiques d'accompagnement, mais aussi de cibler nos actions.

Le développement des entreprises ligériennes à l'international est, de toute évidence, un enjeu majeur pour la performance de notre économie et de nos territoires. Les CCI, à travers CCI International, souhaitent favoriser l'engagement des entreprises à l'international et les aider dans les différentes étapes clefs de leur démarche.

L'observatoire nous permet, avec nos partenaires, d'impulser des actions et services en réponse aux besoins et attentes des entreprises dans ce domaine.



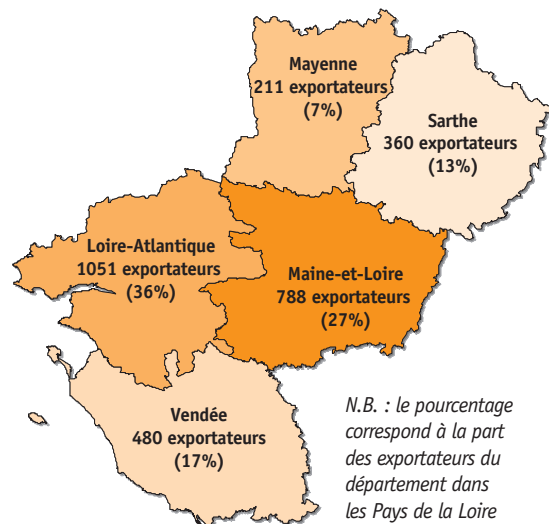
Denis BATARD

Président de la CCI  
des Pays de la Loire

QUI SONT LES  
EXPORTATEURS  
LIGÉRIENS ?

2 890 exportateurs en Pays de la Loire :  
une augmentation de plus de 10% en 2 ans

L'observatoire des CCI des Pays de la Loire a permis d'identifier 2 890 exportateurs directs en 2006 (soit 253 établissements de plus qu'en 2004) (cf. Méthodologie - page 8). Malgré cette forte augmentation (+10%), seuls 3% des ressortissants CCI exportent. Ce taux varie selon les départements (de 2,5% pour la Mayenne jusqu'à 3,9% pour le Maine-et-Loire) et reste inférieur à la moyenne nationale (4 %).

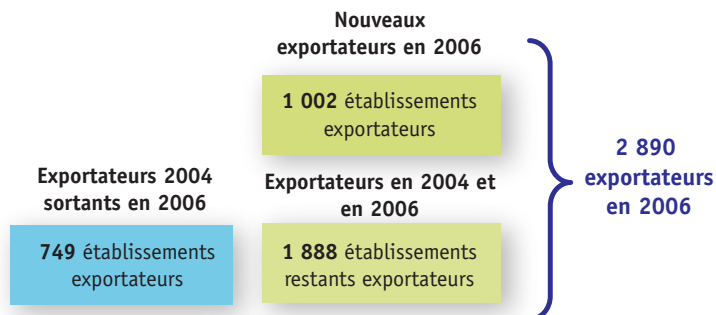


© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006

ENJEU

Continuer à développer  
le nombre d'exportateurs  
ligériens.

Une forte volatilité des exportateurs :  
en 2 ans, 35% de nouveaux établissements se  
sont engagés à l'export mais 28% ont arrêté



© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006

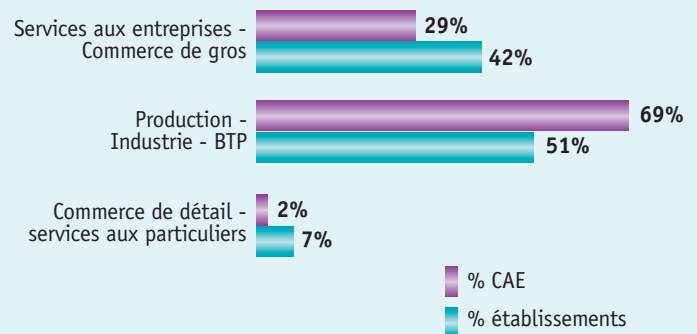
Ces chiffres témoignent d'importants flux entrées / sorties d'exportateurs. Notons que les entrants ne sont pas nécessairement des primo exportateurs, une partie a déjà pu exporter par le passé. Il en va de même pour les sorties qui ne sont pas nécessairement définitives. L'analyse de l'engagement à l'export met en évidence une part importante d'attitudes velléitaires ou opportunistes mais démontre aussi un réel potentiel parmi les PME.

ENJEU

Accompagner les entreprises dans  
la pérennisation et la structuration  
de leur démarche export.

## Une importante contribution du secteur de l'industrie aux exportations régionales...

Le secteur industriel reste dominant (plus de la moitié des exportateurs et 68% du chiffre d'affaires export). Parmi les secteurs les plus présents, apparaissent principalement les industries des équipements mécaniques, la métallurgie et l'industrie agro-alimentaire. Néanmoins, les services aux entreprises affichent une réelle dynamique. Avec le commerce de gros, ils représentant 4 exportateurs sur 10.



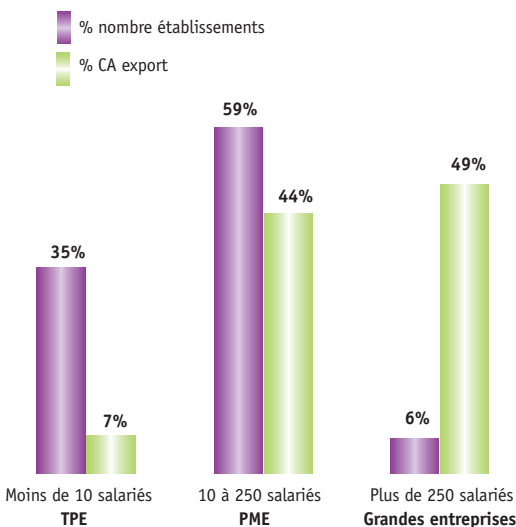
**ENJEU** ( S'appuyer sur les entreprises les plus expérimentées pour favoriser le développement à l'international des PME.

## Une vitalité remarquable des PME à l'export, mais des volumes qui restent concentrés sur quelques grandes entreprises

59% des établissements présents à l'export sont des PME et 35% des TPE. En revanche, près de la moitié du chiffre d'affaires export repose sur les 173 établissements de 250 salariés et plus.

Le chiffre d'affaires export régional est fortement concentré. Ainsi, les 20 premiers exportateurs représentent à eux seuls plus d'un tiers des exportations ligériennes, et les 100 premières les deux tiers.

**ENJEU** ( Détecter et favoriser le développement à l'export de PME à potentiel.



© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006

## Des niveaux d'engagement à l'export très contrastés :

Derrière le titre exportateur se cachent de multiples réalités : nous avons donc caractérisé les entreprises selon le volume d'export réalisé, ainsi que son impact dans le chiffre d'affaires global de l'entreprise.

Cela permet de distinguer trois grandes familles d'exportateurs :

- les occasionnels,
- les potentiels,
- les structurés.

Bien que la population se répartisse en proportion pratiquement équivalente au sein des trois catégories, les « structurés » représentent la quasi totalité du chiffre d'affaires export de la région.

Les « occasionnels » (899 établissements) forment une population pour laquelle l'export reste très marginal (24% n'ont qu'un seul pays d'export), avec une structuration faible de leur activité à l'export, tant du point de vue des ressources humaines que des modes de commercialisation utilisés.

Cette famille d'exportateurs se caractérise également par une part très importante de TPE (43%) et une forte proportion des services aux entreprises et du commerce .

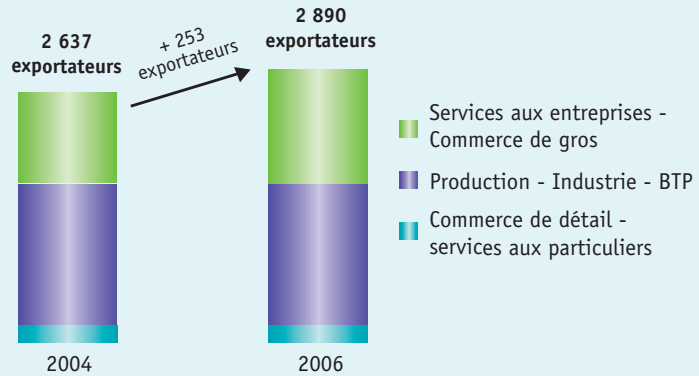
**ENJEU** ( Susciter le réflexe export auprès de nouvelles entreprises pour renforcer l'internationalisation de notre territoire.

Les « potentiels » (982 établissements) se distinguent des occasionnels par un impact plus fort de l'activité export dans leur activité globale et un rayonnement géographique plus vaste. Ils sont 40% à être présents sur plus de 5 pays. La diversification de leurs destinations export s'accompagne également d'une meilleure structuration de leur démarche à l'export. Ce sont pour l'essentiel des PME (65%) et des TPE (33%) principalement dans les secteurs de l'industrie et du commerce inter-entreprises. Parmi ces entreprises se situent indubitablement les « structurés » de demain.

**ENJEU** ( Identifier les entreprises ayant un réel potentiel export, les inciter à se développer et les accompagner dans leur structuration et la découverte de nouveaux marchés.

## mais une **progression du nombre d'exportateurs** impulsée par le secteur des services aux entreprises

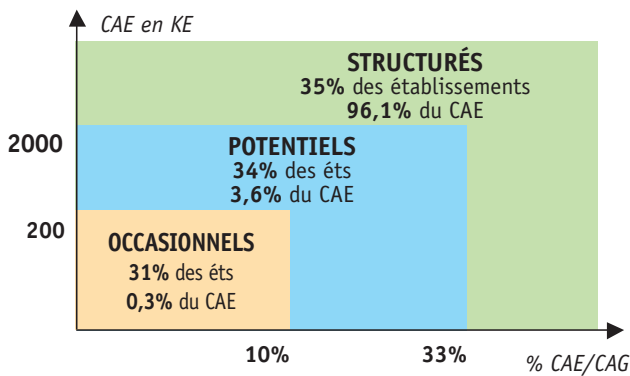
L'accroissement de 10% du nombre d'exportateurs ligériens, entre 2004 et 2006, est essentiellement dû aux services marchands aux entreprises (principalement dans le domaine du conseil) et au secteur du commerce inter-entreprises.



© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006

**ENJEU** Adapter des dispositifs d'accompagnement aux besoins spécifiques des entreprises exportant des prestations immatérielles.

## des enjeux différents



\*CAE : Chiffre d'Affaires Export  
\*\*CAG : Chiffre d'Affaires Général

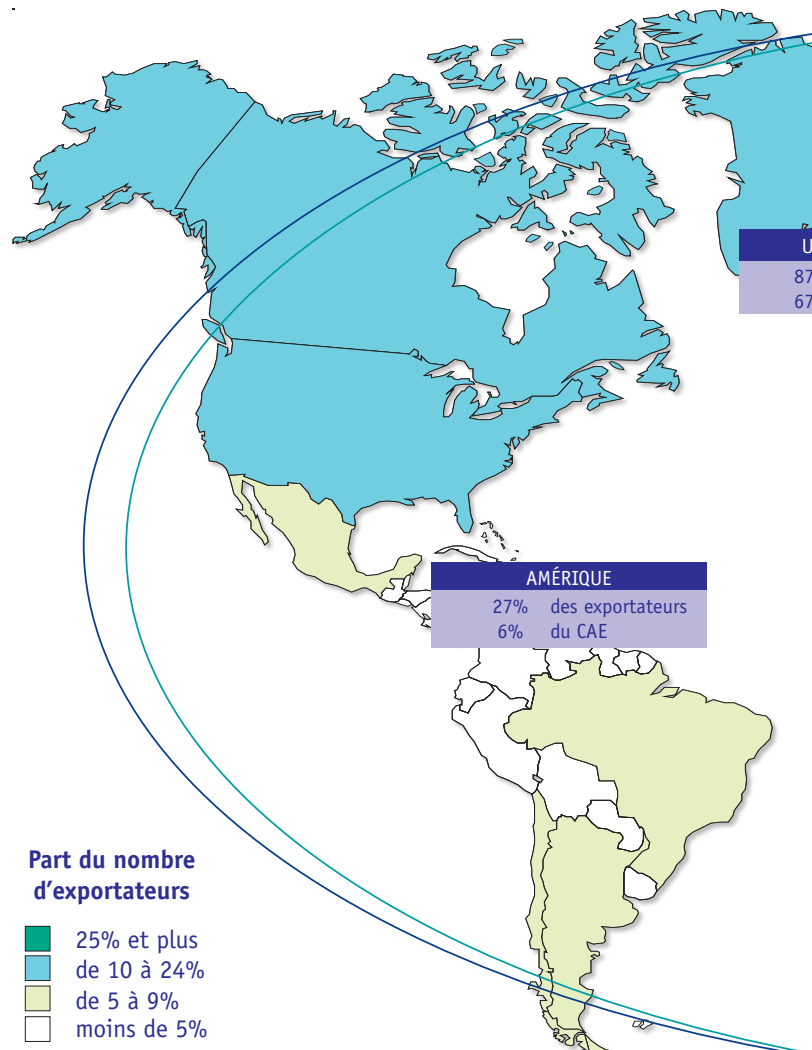
Les «structurés» (1009 établissements) concentrent l'essentiel du CA export régional (96%) soit 13 milliards d'euros. Ils se démarquent des autres familles d'exportateurs par un bon niveau de structuration de leur activité export.

Trois grands «types» se dégagent :

- les «majors internationaux», qui concentrent 76% des exportations régionales, entreprises souvent leader sur leur marché, et pour qui l'international est une composante essentielle et structurante.
- les «spécialisés» composés notamment de TPE à vocation principalement internationale, malgré un chiffre d'affaires plutôt limité.
- les «majors non spécialisés» pour lesquels l'export est moins prioritaire, mais dont la taille leur permet de réaliser un volume d'activité important.

**ENJEU** Capitaliser et appuyer le développement sur le grand export des entreprises emblématiques en favorisant l'effet réseau pour entraîner des PME.

© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006



# LES DESTINATIONS : UNE PRÉDOMINANCE EUROPÉENNE MAIS UNE OUVERTURE AU GRAND EXPORT

La présence à l'export s'appuie fortement sur une logique de proximité géographique comme en témoigne la liste des 10 premières destinations export des entreprises et le volume d'affaires généré sur la zone Europe (2/3 du CA export des entreprises des Pays de la Loire). Le chiffre d'affaires réalisé sur les destinations plus lointaines reste faible, même si le nombre d'entreprises présentes y est significatif et alors même que ces zones recellent souvent un fort potentiel. Ainsi, 26% des établissements exportent en Asie, mais n'y réalisent que 5% du CAE régional.

Un bon nombre d'entreprises expriment cependant des intentions fortes d'accroître leur présence commerciale sur ces zones plus éloignées. Ainsi, près de 320 établissements souhaitent développer leur activité sur la zone Amérique, 400 sur la zone Asie, et plus de 420 sur la zone constituant les autres pays européens.

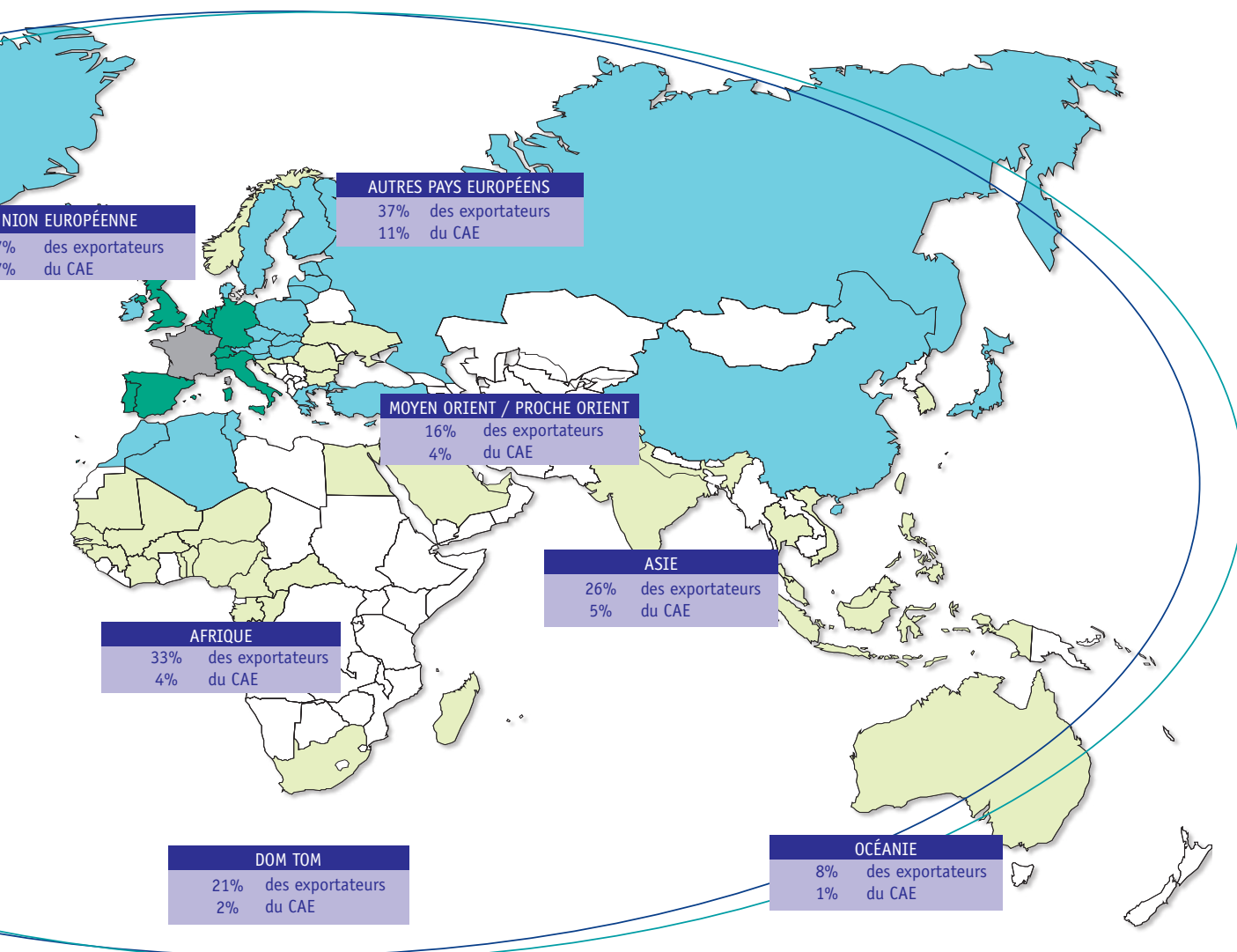
Les 10 premières destinations export

pays	nombre établissements
BELGIQUE	1539
ESPAGNE	1502
ALLEMAGNE	1391
ROYAUME UNI	1230
ITALIE	1149
PAYS BAS	876
SUISSE	829
PORTUGAL	763
ETATS UNIS	630
POLOGNE	621

© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006

## ENJEU

Capitaliser sur les dynamiques déjà en place pour favoriser l'accès à de nouveaux marchés à un plus grand nombre d'entreprises.

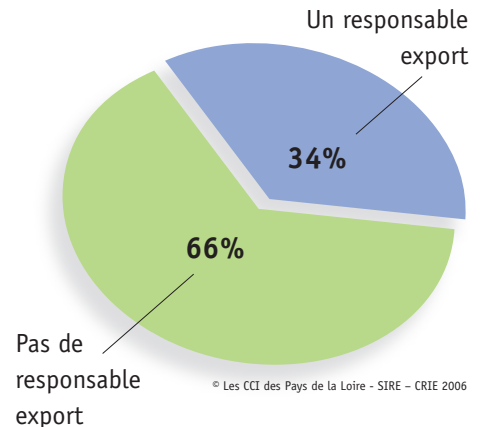


# RESSOURCES ET MOYENS MIS EN OEUVRE PAR LES ENTREPRISES

Des entreprises encore très peu structurées à l'export : seuls **1/3 des exportateurs** ont un **responsable dédié à cette activité**

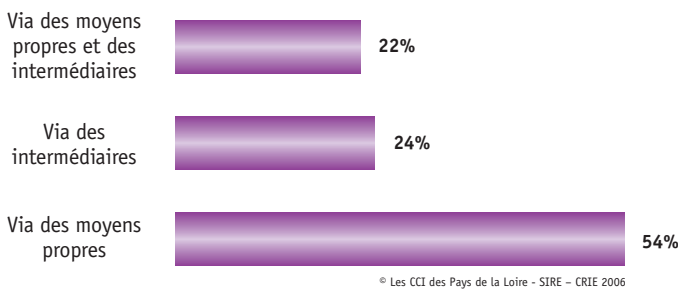
La présence d'un responsable export constitue un indicateur de structuration de la démarche commerciale à l'international. Actuellement, seuls 34% des établissements ont franchi cette étape, un engagement majeur à l'export mais aussi un investissement qui est un frein pour beaucoup et doit s'inscrire dans une véritable réflexion stratégique à moyen terme.

Par ailleurs, des dispositifs d'aide, tels que le VIE ou le recours à des stagiaires, restent peu usités (respectivement 7% et 15%).



**ENJEU** ( Inciter les entreprises à renforcer leurs compétences à l'international.

Une **structuration commerciale** encore limitée ...



Le développement à l'export, et notamment l'ouverture vers de nouvelles destinations, implique le recours à des modes de commercialisation complémentaires et diversifiés (agents, distributeurs, partenaires...), or moins de la moitié des exportateurs ont initié cette démarche.

**ENJEU** ( Accompagner les exportateurs dans leur réflexion stratégique pour la mise en place de politiques commerciales pertinentes et adaptées à leurs objectifs.

... et une **faible formalisation** des outils commerciaux à l'export

Près d'un exportateur sur trois ne dispose ou n'utilise aucun outil ou action spécifiques pour sa démarche export, et moins d'un sur deux dispose d'une plaquette commerciale en langue étrangère ou d'un site internet.

	% établissements
Plaquette commerciale en langue étrangère	44%
Participation à des foires et des salons à l'étranger	43%
Site internet en langue étrangère	39%
Catalogue produit en langue étrangère	35%
Mission de prospection à l'étranger	33%
Réponse à des appels d'offre internationaux	29%
Mailing, fax/ mailing, marketing direct	26%
Brevets, licences, marques déposées à l'international	12%

© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006

**ENJEU** ( Inciter les entreprises à intégrer l'enjeu export dans leur démarche commerciale et marketing, et les accompagner dans la réflexion et la mise en place d'outils adaptés.

# LES PERSPECTIVES D'ACTIVITÉ ET DE DÉVELOPPEMENT

## Des **objectifs ambitieux** pour le **développement à l'international**

**58%** des exportateurs souhaitent développer leur nombre de clients à l'étranger en privilégiant (pour près de la moitié d'entre eux), le recours à des partenariats commerciaux.

**30%** envisagent d'accroître l'effort commercial sur certains pays, les deux tiers de ces entreprises envisagent également d'exporter vers de nouveaux pays.

	nombre établissements
Augmenter le nombre de clients à l'étranger	1 689
Nouer des partenariats commerciaux	912
Accentuer l'effort commercial sur certains pays	870
Élargir la gamme de produits ou services exportés	696
Protéger ses savoir-faire et produits	597

© Les CCI des Pays de la Loire - SIRE - CRIE 2006

La protection des savoir-faire et produits apparaît comme une préoccupation notable des exportateurs puisqu'elle concerne près de 21% d'entre eux. Ces établissements sont particulièrement des nouveaux entrants sur les marchés à l'export, mais également des exportateurs industriels très structurés.

ENJEU

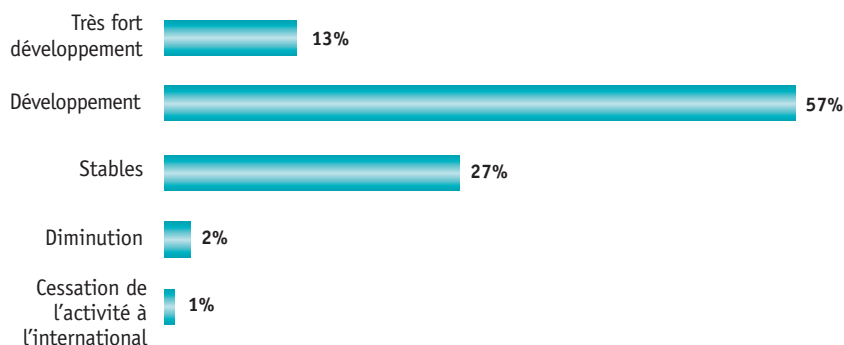
Favoriser la réflexion en amont de la démarche export, et, en aval, en développant les partenariats et les réseaux.

## Une **vision positive** et des **perspectives d'activité à l'international** optimistes

**70%** des entreprises envisagent une croissance de leur activité à l'international. C'est parmi les entreprises pour lesquelles l'impact de l'activité export est le plus fort que les perspectives de croissance sont les plus nombreuses. Ainsi, les exportateurs structurés sont à 82% dans une dynamique de croissance, dont 22% en très forte croissance. Par opposition, les « occasionnels » ne sont que 52% à envisager une croissance de leur activité à l'international.

Près de 80% des exportateurs considèrent comme positif l'investissement réalisé dans leur démarche à l'international, notamment en termes de progression de chiffre d'affaires et de rentabilité.

### Les perspectives d'activité à l'international



ENJEU

Communiquer sur le cercle vertueux de l'engagement à l'international.

## POUR ALLER PLUS LOIN et obtenir des analyses sur mesure

Un double défi s'impose aux territoires ligériens en matière d'exportation :

- l'accroissement du nombre d'entreprises exportatrices par l'exploitation du gisement que constituent les PME-TPE,
- la structuration des exportateurs actuels afin de consolider et développer leur chiffre d'affaires export et leurs marchés cibles.

L'ambition des CCI, au côté de leurs partenaires, est d'accompagner ce double défi.

L'observatoire international est un outil au service du développement économique. A partir de la base de données des entreprises, de nombreuses exploitations sur mesure sont possibles, dans le strict respect de la confidentialité des informations transmises.

Vous pouvez contacter CCI International pour obtenir plus d'informations sur cet observatoire, et/ou disposer d'analyses spécifiques et ciblées sur un secteur (territoire, secteur, destination export, etc.), ou une thématique particulière.

## MÉTHODOLOGIE OBSERVATOIRE DE L'INTERNATIONAL

### Observer pour comprendre... comprendre pour agir

83% des exportateurs ont répondu au questionnaire dans le cadre de la collecte postale et téléphonique réalisée mi-2006.

L'observatoire de l'international vise à identifier et interroger régulièrement les exportateurs ligériens. Un travail de qualification systématique de tous les exportateurs potentiels a été réalisé à partir d'une base initiale de plus de 5800 exportateurs potentiels. Cette base a été constituée à partir de sources multiples (CCI, douanes, SCRL, etc.) qui ont été validées par les conseillers de CCI International.

Ce questionnaire porte sur les thématiques suivantes :

- le positionnement à l'international de l'établissement,
- son organisation et ses ressources humaines,
- l'impact de l'activité export,
- les besoins,
- les perspectives et attentes.

### Les CCI, première source d'information sur les entreprises.

Vous pouvez avoir accès aux études régulières menées par nos services dans les domaines du commerce, de l'international, des ressources humaines, des services aux entreprises, des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication). Toutes ces informations sont accessibles gratuitement en ligne sur le site de votre CCI ou sur le site portail des CCI des Pays de la Loire.  
[www.paysdelaloire.cci.fr](http://www.paysdelaloire.cci.fr)

#### CCI de Nantes

16, quai Ernest Renaud  
BP 90517  
44105 NANTES CEDEX 4  
Tél. 02 40 44 60 60  
Fax 02 40 44 60 90  
[www.nantes.cci.fr](http://www.nantes.cci.fr)

#### CCI de Saint-Nazaire

35, rue du général de Gaulle  
BP 405  
44602 SAINT NAZAIRE CEDEX  
Tél. 02 40 17 21 00  
Fax 02 40 66 68 35  
[www.saint-nazaire.cci.fr](http://www.saint-nazaire.cci.fr)

#### CCI d'Angers

8, boulevard du Roi René  
BP 60626  
49006 ANGERS CEDEX 01  
Tél. 02 41 20 54 20  
Fax 02 41 20 54 14  
[www.angers.cci.fr](http://www.angers.cci.fr)

#### CCI du Choletais

34, rue Nationale  
BP 22116  
49321 CHOLET CEDEX  
Tél. 02 41 49 10 00  
Fax 02 41 49 10 10  
[www.cholet.cci.fr](http://www.cholet.cci.fr)



[www.paysdelaloire.cci.fr](http://www.paysdelaloire.cci.fr)



[www.international.paysdelaloire.cci.fr](http://www.international.paysdelaloire.cci.fr)

#### CCI de Saumur

11, rue Maréchal Leclerc  
49412 SAUMUR CEDEX  
Tél. 02 41 83 53 50  
Fax 02 41 67 27 99  
[www.saumur.cci.fr](http://www.saumur.cci.fr)

#### CCI de la Mayenne

12, rue de Verdun  
BP 239  
53002 LAVAL CEDEX  
Tél. 02 43 49 50 00  
Fax 02 43 49 33 16  
[www.mayenne.cci.fr](http://www.mayenne.cci.fr)

#### CCI du Mans et de la Sarthe

1, boulevard René Levasseur  
BP 22385  
72002 LE MANS CEDEX 1  
Tél. 02 43 21 00 00  
Fax 02 43 21 00 50  
[www.lemans.cci.fr](http://www.lemans.cci.fr)

#### CCI de la Vendée

16, rue Olivier de Clisson  
BP 49  
85002 LA ROCHE SUR YON CEDEX  
Tél. 02 51 45 32 32  
Fax 02 51 62 72 17  
[www.vendee.cci.fr](http://www.vendee.cci.fr)