

Développement des entreprises à l'international

Etude d'impact 2016

Chaque année, depuis 2013, CCI International Auvergne évalue l'impact de l'accompagnement individualisé d'entreprises, mené par l'ensemble des partenaires du réseau d'appui à l'international, au travers de 3 indicateurs :

- **la croissance du chiffre d'affaires à l'export,**
- **les modes de développement commercial à l'étranger**
utilisés et/ou nouvellement mis en place,
- **la structuration en matière de ressources humaines**
(création d'emplois, stagiaires, formation,...).

Objectifs : mesurer la pérennisation des actions des entreprises déjà engagées dans une démarche d'internationalisation et faire grandir et structurer les nouveaux exportateurs.

Méthodologie

CCI International Auvergne a interrogé un échantillon de **106 entreprises**, parmi les **500 suivies annuellement** par les conseillers. L'enquête a porté sur deux cibles identifiées sur la base des segmentations du Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises Auvergne :

- **les nouveaux exportateurs (entreprises débutantes) :**
 - "non exportateur" : la part du chiffre d'affaires export pèse pour moins de 2% dans le chiffre d'affaires global,
 - "débutant" : la part du CA export est comprise entre 2 et 10% du CA global de l'entreprise,
- **les exportateurs qualifiés (entreprises exportatrices depuis plusieurs années) :**
 - "confirmé" : le CA export est supérieur à 10% et l'entreprise exporte vers au moins 3 destinations différentes,
 - "champion" : le CA export est supérieur à 40% et les destinations sont plus diversifiées (au moins 10 pays).

Les résultats suivants portent sur l'évolution constatée de cet échantillon depuis 2014, au regard des 3 indicateurs étudiés (chiffres d'affaires export, modes de commercialisation, structuration RH).

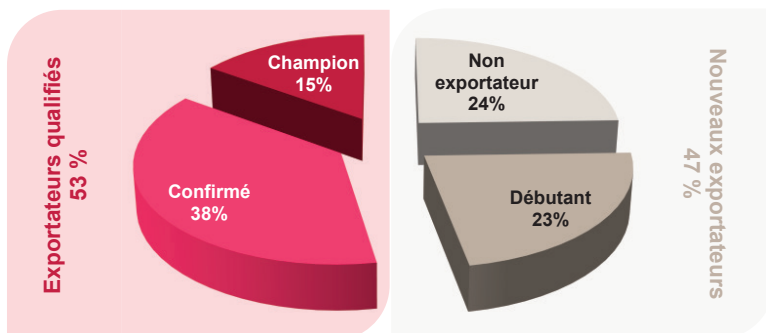
Profil des entreprises

► Une répartition équilibrée des entreprises répondantes :

- 56 exportateurs qualifiés (soit 53%),
- 50 nouveaux exportateurs (soit 47%).

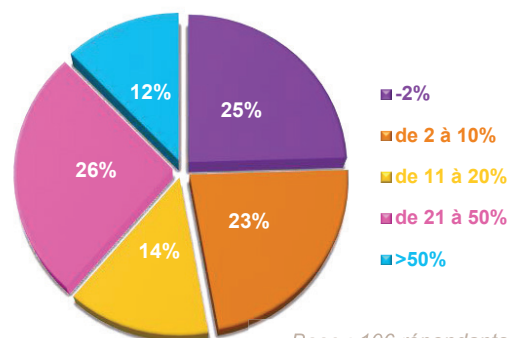
- 38% réalisent plus de 20% de leur CA à l'export.
- Près de la moitié des répondants (48%) réalise moins de 11% de leur CA à l'export.

Répartition des entreprises répondantes selon leur profil
(en % du nombre de répondants)



Base : 106 répondants

Répartition des entreprises répondantes selon le poids de leur CA export / CA global
(en % du nombre de répondants)



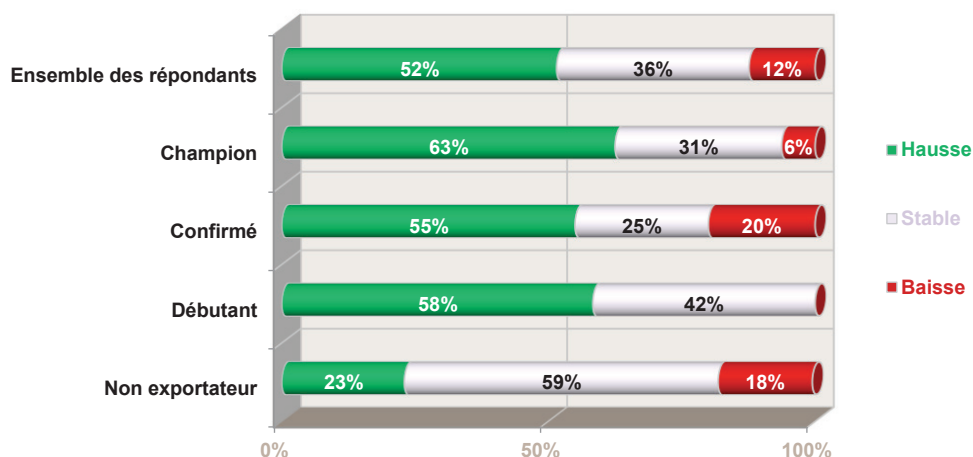
Base : 106 répondants

Chiffres d'affaires export

Un impact positif sur le CA export.
52% des répondants ont vu une croissance de leur CA export, entre 2014 et 2015.

Tous les profils sont concernés, hormis les non exportateurs qui, eux, tendent à la stabilité (59%).

Evolution du CA export entre 2014 et 2015 selon le profil
(en % du nombre de répondants)



Base : 97 répondants au total (Champion : 16 ; Confirmé : 40 ; Débutant : 24 ; Non exportateur : 17)

Modalités de développement à l'international

Un plébiscite pour les actions terrain...

En 2015, pour la grande majorité des entreprises, et ce, quel que soit le profil d'exportateur, les actions terrain (présence sur des salons, missions, tests marché, ...) sont, de loin, les modes de prospection privilégiés pour leur développement à l'international. C'est particulièrement le cas des débutants et des champions (respectivement 95% et 93%, contre 87% en moyenne).

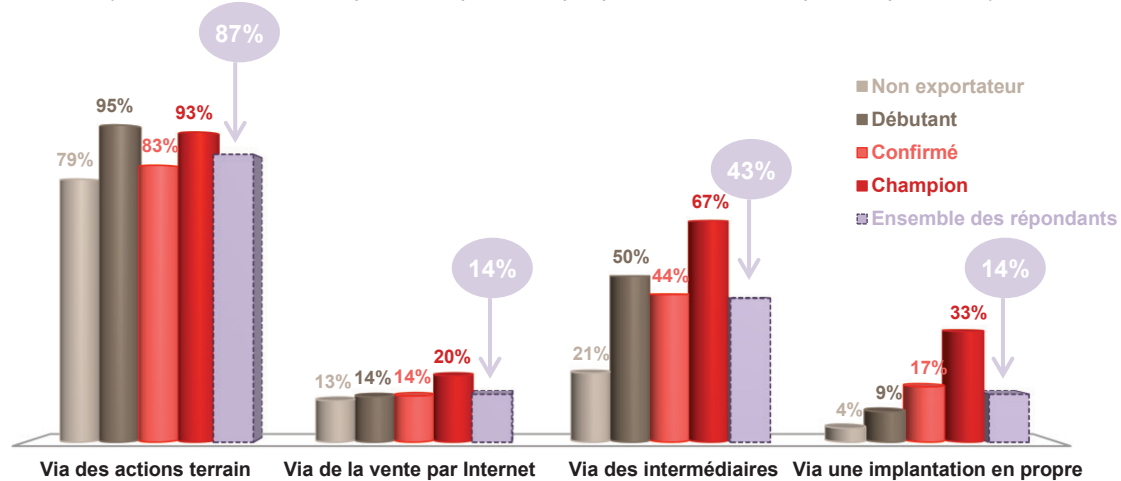
1,6 action menée,
en moyenne,
par répondant.

Par profil :

- Champion : 2,1
- Confirmé : 1,6
- Débutant : 1,7
- Non exportateur : 1,2

Les champions, plus structurés, engagent des actions plus variées (terrain, intermédiaires, implantation, ...) et de manière plus marquée.

Actions commerciales menées en 2015 selon le profil
(en % du nombre de répondants pour chaque profil - Plusieurs réponses possibles)



Base : 97 répondants au total (Champion : 15 ; Confirmé : 36 ; Débutant : 22 ; Non exportateur : 24)

... et le recours à des intermédiaires

2/3 des champions, la moitié des débutants, plus de 2 confirmés sur 5 et 1 non exportateur sur 5 ont eu recours à des agents commissionnés, distributeurs, ...

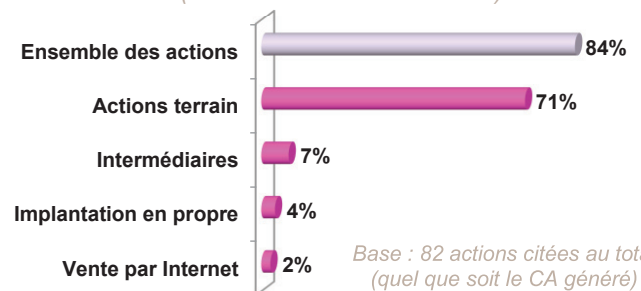
Des actions commerciales qui ont porté leurs fruits !

84% des actions citées (terrain, Internet, intermédiaires, implantation) ont généré **plus de 50 K€ de CA**.

Les actions terrain s'inscrivent comme **principal mode de prospection "contributeur" de CA**.

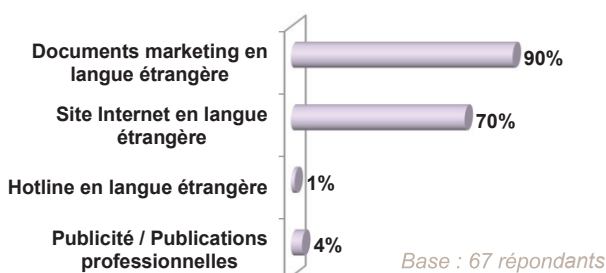
- 47% des entreprises pour lesquelles ce type d'opération a apporté plus de 50 K€ de CA sont des nouveaux exportateurs,
- 43% sont des exportateurs confirmés.

Actions commerciales ayant généré plus de 50 K€ de CA
(en % du nombre de citations)



Des outils commerciaux dédiés à l'international

Principaux outils commerciaux mis en place depuis 2015
(en % du nombre de répondants - Plusieurs citations possibles)



Les documents marketing et les sites Internet en langues étrangères demeurent les **principaux outils commerciaux** et ce, quel que soit le profil des répondants.

NB : la question portant sur le statut douanier OEA a généré 6% de réponses d'entreprises.

Structuration en matière de ressources humaines

Depuis 2015, près de la moitié (47%) des répondants ont recruté du personnel dédié à l'export.

95% de ces embauches concernent des postes de commerciaux → 89% en CDI, signe d'un marché à l'international perçu comme porteur.

Une volonté de structuration en matière de ressources humaines apparaît donc clairement, d'autant que 39% des répondants envisagent de recruter des personnes affectées à l'international dans les 2 ans à venir.

Le développement à l'export : vecteur de créations d'emplois !

Près d'1 entreprise sur 4 a procédé à des embauches pour des fonctions qui dépassent le cadre de l'activité à l'international.

- 56% des emplois générés concernent des postes en production,
- 19% sont des fonctions logistiques.

31

personnes recrutées, en 2015, pour des fonctions export (moyenne : 1,1 personne embauchée par entreprise)

39

emplois générés par le développement à l'international (moyenne : 3 emplois par entreprise)

Passage de cap !

C'est sur le long terme que l'impact de l'accompagnement des entreprises est le plus significatif !

50%

d'entreprises passées du profil "non exportateur" en 2014 au profil "débutant" en 2016 (contre 31% entre 2015 et 2016)

Un impact sur la structuration de l'entreprise : des changements de profil à l'export plus visibles après plusieurs années de suivi. 35% des entreprises sont passées du profil "confirmé" en 2014, au profil "champion" en 2016 (contre 19% entre 2015 et 2016)

Sur la base des réponses de 78 entreprises ayant répondu aux enquêtes de 2015 et 2016 et celles de 48 entreprises ayant répondu en 2014, 2015 et 2016.

44%

d'entreprises passées du profil "débutant" en 2014 au profil "confirmé" en 2016 (contre 30% entre 2015 et 2016)

Un impact sur le chiffre d'affaires : les entreprises suivies depuis plus longtemps sont, proportionnellement, plus nombreuses à mentionner une hausse de leur CA export. répondants 2014/2015/2016 : 54% ont, en 2016, un CA export en hausse, (contre 50% pour les répondants 2015/2016)

Un impact sur les ressources humaines : 65% des répondants 2014/2015/2016 ont une ou plusieurs personnes spécifiquement dédiées à l'international et 29% indiquent que l'international a généré des emplois induits (répondants 2015/2016 : respectivement 56% et 24%)

En conclusion

Les raisons qui poussent les entreprises à s'internationaliser sont multiples : augmentation du chiffre d'affaires, diversification des débouchés, développement de nouveaux produits, optimisation des coûts, embauches, gain de notoriété, ... bref, l'international comme moteur de développement !

Pour ce faire, être accompagné par des spécialistes est essentiel (informations marchés, structuration de la démarche, identification de financements, ...).

C'est dans ce cadre que CCI International Auvergne et ses partenaires interviennent. Les retours d'expériences des entreprises suivies par ce réseau montrent que l'accompagnement, jugé très satisfaisant, leur apporte des résultats bénéfiques : des retombées positives sur leur chiffre d'affaires export, leurs emplois (dédiés à l'activité international ou induits), mais aussi une optimisation de leur organisation, une clarification de leur stratégie, ... telles sont les principales retombées constatées.

Parmi les points marquants, le développement des entreprises à l'international via des actions terrain (salons, missions à l'étranger, ...) apparaît clairement comme un générateur important de chiffres d'affaires.

De fait, l'accompagnement marché (informations pays, réglementation, ...) s'inscrit comme une thématique essentielle sur laquelle les entreprises souhaitent continuer à être aidées. Un accompagnement sur d'autres aspects (communication, marketing, ...) est également demandé et, dans une moindre mesure, sur le volet "ressources humaines" (formation, recrutement, ...).

La nouvelle organisation régionale, née de la fusion des deux territoires (Auvergne et Rhône-Alpes) devrait apporter aux entreprises des services répondant encore mieux à leur besoin en matière de développement. Le réseau des CCI et l'ensemble des partenaires de l'export œuvrent en ce sens !

Principaux effets positifs de la démarche à l'international cités par les entreprises :

- optimisation de l'organisation interne (50%),
- clarification de la stratégie (41%),
- amélioration de la qualité / homologation produits (28%),
- amélioration des compétences internes (25%),
- optimisation des coûts (25%).