

Mars
2024

BAROMÈTRE
DES DYNAMIQUES
INTERNATIONALES
DES **ETI**



Étude réalisée par le METI
en partenariat avec Altios, AU Group,
International SOS et LCL, avec
le parrainage du Ministère de l'Europe
et des Affaires étrangères.



Avec
le parrainage de





ÉDITORIAL

Les 6200 ETI que compte notre pays réalisent plus de 30 % du chiffre d'affaires à l'export de l'ensemble des entreprises*. Leurs 120 000 implantations, réparties sur l'ensemble du territoire, témoignent de leur empreinte industrielle et sont assorties d'une capacité de projection internationale singulière, que ce soit via l'exportation ou l'implantation à l'étranger. Ces "champions cachés" des territoires sont en effet souvent positionnés sur des niches sur lesquelles ils exercent ou briguent un leadership à l'échelle européenne, voire internationale. Leur vision de long terme, qui les invite à privilégier une trajectoire de développement durable, anime un esprit de conquête qui les pousse à franchir les frontières hexagonales.

Suffisamment solides pour se donner les moyens de leur ambition internationale, et suffisamment agiles pour s'adapter à la diversité des marchés, elles sont un atout de premier plan pour notre force exportatrice et notre influence économique sur la scène mondiale. C'est ce qui ressort de la première édition de ce Baromètre, qui dresse un état des lieux inédit des dynamiques internationales des ETI. Notamment, l'accélération de leur présence à l'international depuis la pandémie impressionne. Elles témoignent pour ce faire tant d'une ambition – saisir les opportunités de croissance – que d'un pragmatisme – diversifier ses marchés de présence et se rapprocher de leurs clients –, qui sont l'expression d'une stratégie de développement inscrite dans le long terme et relativement résistante aux aléas conjoncturels. Ainsi, ce Baromètre traduit combien le développement des ETI pour les années à venir passe de façon privilégiée par l'international, pour peu que l'écosystème français leur permette de préserver, et plus encore d'améliorer leur compétitivité à l'international.

C'est pourquoi les ETI constituent un puissant levier de redressement de notre balance commerciale. Cet effet de levier pourrait en outre être accru si les ETI participaient davantage d'une stratégie nationale de conquête internationale. Celle-ci passe en premier lieu par la poursuite du redressement compétitif du site France : si d'importants progrès ont été réalisés ces dernières années, notre écosystème de compétitivité n'est toujours pas aligné sur la moyenne européenne alors que la compétition internationale est de plus en plus acérée. Cette stratégie nationale de conquête internationale passe également par un meilleur embarquement des ETI dans les dispositifs d'accompagnement public. Elles sont en effet aujourd'hui trop peu au fait des opportunités de soutien à l'export, et comptent trop sur leurs moyens propres, alors que nul n'ignore que « chasser en meute » est clé en ce domaine. Il a notamment fait le succès du Mittelstand allemand.

Il faut donc souhaiter que ce Baromètre contribue à (re)placer les ETI au centre du jeu et à favoriser les synergies entre les différents acteurs de l'export et du développement international des entreprises françaises, afin d'unir nos forces, autour des ETI, au service du rétablissement de notre balance commerciale et plus largement de notre reconquête industrielle. L'attention portée par le Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères à ce Baromètre est un excellent signal en ce sens.

Olivier SCHILLER,
vice-président du METI et président de Septodont

Arnaud de BANTEL,
directeur de l'international, LCL
Caroline HONDRE,
directrice générale, Europe du Sud,
International SOS

François LAMOTTE,
directeur associé, Altios France
Vivien de LASSÉE,
directeur général, AU Group

*[Les entreprises en France, INSEE, décembre 2023.](#)

SYNTHÈSE DES ENSEIGNEMENTS



MÉTHODOLOGIE



Cette enquête a été réalisée en ligne du **12 octobre au 5 novembre 2023** auprès d'un échantillon de **1500 ETI** suivant la définition de l'INSEE. L'échantillon est **dominé par le secteur de l'industrie**, ce qui fait écho au poids des ETI dans ce secteur.

ENSEIGNEMENT N°1

LES ETI SONT UN LEVIER MAJEUR DU REDRESSEMENT DE LA BALANCE COMMERCIALE FRANÇAISE

86 % des ETI répondantes ont une activité d'exportation ; parmi elles, **1 ETI sur 2** réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires à l'export et **1 ETI sur 4** exporte dans plus de 50 pays. L'Europe est le premier marché export des ETI.

90 % des ETI répondantes ont une implantation à l'étranger ; parmi elles, **plus de 4 ETI sur 10** sont implantées dans au moins 10 pays. L'Europe est la première zone d'implantation à l'étranger des ETI.

La production à l'étranger demeure minoritaire au sein des ETI implantées à l'international : elle représente **moins de 1/4** de la production totale pour près de la moitié d'entre elles.

En 2023, **près de 4 ETI sur 10** devraient avoir réalisé à l'international un chiffre d'affaires supérieur à 100 M€.

ENSEIGNEMENT N°2

LES ETI MANIFESTENT UN VÉRITABLE « ESPRIT DE CONQUÊTE INTERNATIONALE »

Saisir des opportunités de croissance et diversifier leurs marchés de présence sont les premiers moteurs du développement des ETI à l'international. Les enjeux de proximité client(s) jouent aussi beaucoup.

6 ETI sur 10 présentes à l'international ont accru leur présence depuis la pandémie de COVID-19 ; **7 sur 10** envisagent de l'accroître dans les 12 prochains mois.

Plus de 4 ETI sur 10 souhaitant renforcer leur implantation à l'étranger le feront au moyen d'une acquisition ; **3 ETI sur 10** en créant une filiale.

ENSEIGNEMENT N°3

L'EUROPE EST LA ZONE D'EXPANSION NATURELLE DE L'ACTIVITÉ DES ETI FRANÇAISES

L'Europe constitue le premier marché à l'export pour **près de 3/4 des ETI** exportatrices et la première zone d'implantation pour **62 % des ETI** implantées à l'étranger.

Durant les 12 prochains mois, **30 % des ETI** exportatrices souhaitent prioritairement développer le marché "Europe" ; **27 %** le marché "Amérique du Nord". **1 ETI sur 3** ayant une implantation à l'étranger souhaite prioritairement développer son implantation en Europe ; **19 %** en Amérique du Nord. L'Asie bénéficie moins de cette dynamique.

Sur le marché chinois, les ETI sont principalement préoccupées par les tensions avec l'Occident et la complexification de l'environnement politique et/ou normatif.

ENSEIGNEMENT N°4

FACE À UNE CONJONCTURE QUI SE TEND, COMPÉTITIVITÉ ET ACCÈS AUX COMPÉTENCES SONT AUJOURD’HUI LES DEUX PRINCIPAUX DÉFIS DES ETI À L’INTERNATIONAL

Près de la moitié des ETI présentes à l’international estiment que le principal risque, pour leur activité à l’étranger, est actuellement le ralentissement économique mondial.

La moitié des ETI estiment que le différentiel des prix de l’énergie entre l’Europe et le reste du monde a un impact sur leur activité à l’export et/ou leur activité de production en Europe.

Le recrutement et la fidélisation des talents arrivent en tête des enjeux de transformation de l’activité des ETI à l’international, suivis de près par les gains de compétitivité-coût.

ENSEIGNEMENT N°5

LES ETI MOBILISENT INSUFFISAMMENT LEUR ÉCOSYSTÈME POUR SE DÉVELOPPER À L’INTERNATIONAL

Les ETI financent principalement leur activité à l’international via leurs fonds propres.

Seules **18 % des ETI** ayant une activité à l’international ont eu recours à un ou plusieurs outils de financement à l’export.

Pour l’approche de nouveaux marchés à l’international, les ETI font appel en premier lieu à leur réseau personnel.

Seule **1 ETI sur 6** à recours à un prestataire privé pour l’accompagner à l’international.

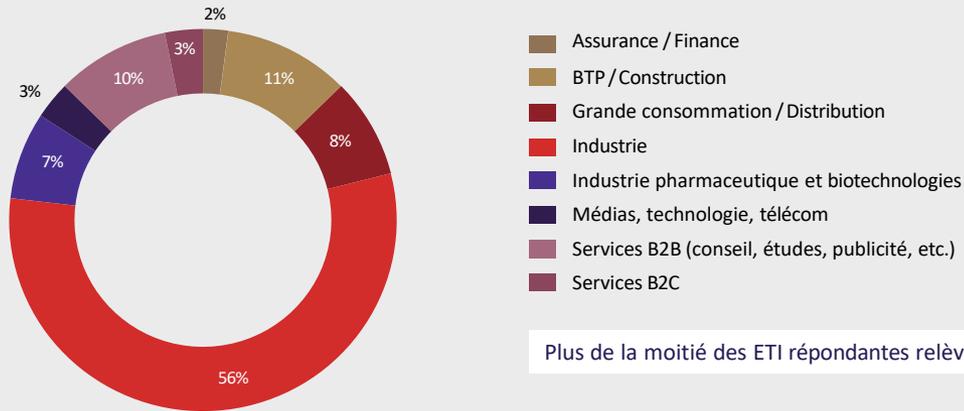
Seule **1 ETI sur 3** présente à l’international a déjà eu recours à la Team France Export.

Seule **1 ETI sur 3** présente à l’international emploie un ou plusieurs VIE (volontaire international en entreprise).

CARTE D'IDENTITÉ DES ETI RÉPONDANTES

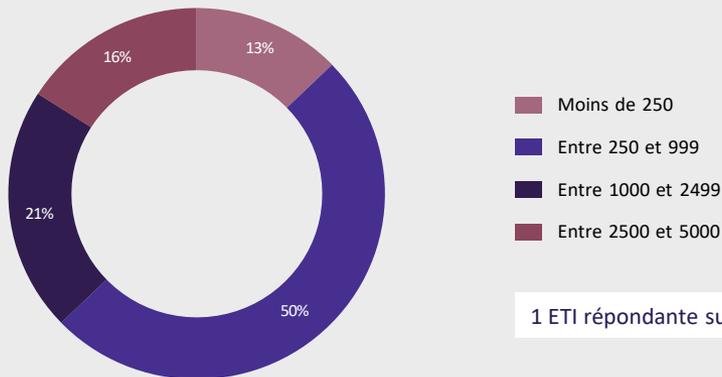


SECTEUR D'ACTIVITÉ



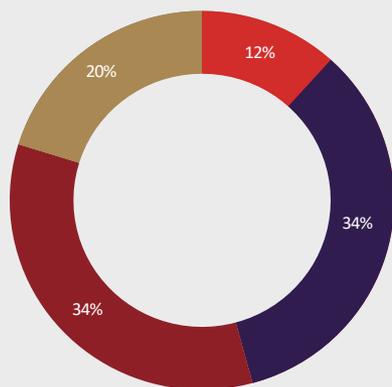
Plus de la moitié des ETI répondantes relèvent du secteur de l'industrie.

NOMBRE DE SALARIÉS



1 ETI répondante sur 2 compte entre 250 et 1000 salariés.

CHIFFRE D'AFFAIRES (2022)



- Moins de 50 M€
- Entre 50 et 149 M€
- Entre 150 et 499 M€
- Entre 500 et 2 Mds€

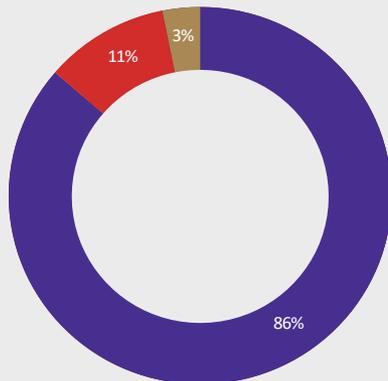
1 ETI répondante sur 3 réalise un chiffre d'affaires compris entre 50 et 150 M€ ; la même proportion réalise un chiffre d'affaires compris entre 151 et 500 M€.

ACTIVITÉ DES ETI À L'INTERNATIONAL



PARTIE I

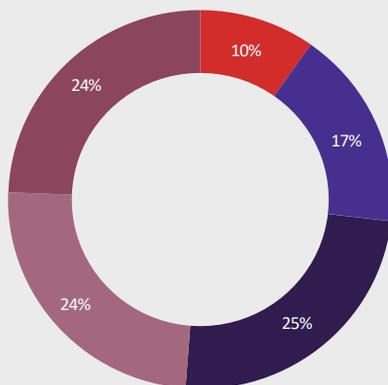
EXPORTEZ-VOUS ?



- Oui
- Non
- Pas actuellement mais je le projette pour les 12 prochains mois

86% des ETI répondantes ont une activité d'exportation ;
3% projettent d'en développer une à court terme.

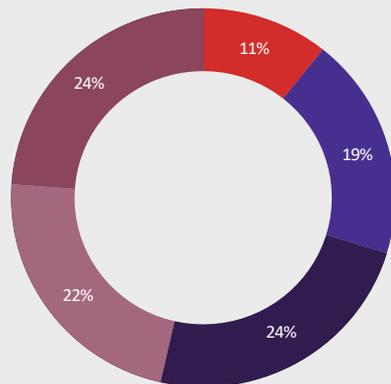
QUELLE PART DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES AVEZ-VOUS RÉALISÉE À L'EXPORT EN 2022 ?



- Moins de 10%
- Entre 10 et 29%
- Entre 30 et 49%
- Entre 50 et 75%
- Plus de 75%

48 % des ETI exportatrices ont réalisé plus de la moitié de leur chiffre d'affaires
à l'export en 2022.

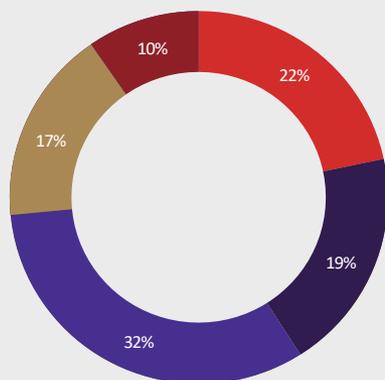
ET QUELLE PART DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES PENSEZ-VOUS RÉALISER À L'EXPORT EN 2023 ?



- Moins de 10%
- Entre 10 et 29%
- Entre 30 et 49%
- Entre 50 et 75%
- Plus de 75%

46% des ETI exportatrices pensent avoir réalisé plus de la moitié de leur chiffre d'affaires l'export en 2023.

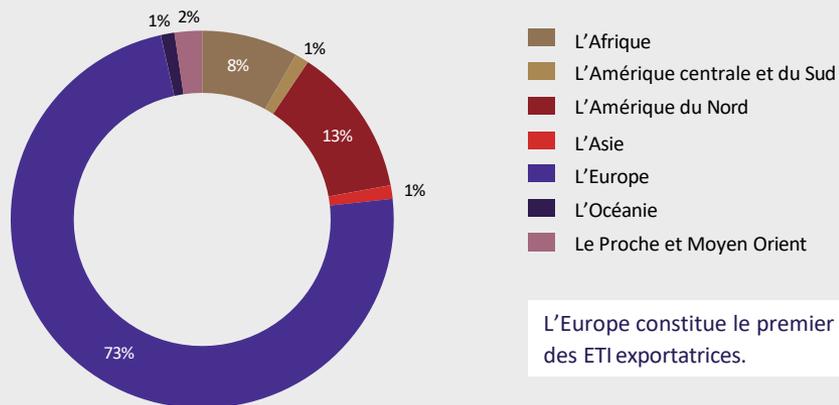
DANS COMBIEN DE PAYS EXPORTEZ-VOUS ?



- Moins de 10
- Entre 10 et 19
- Entre 20 et 49
- Entre 50 et 100
- Plus de 100

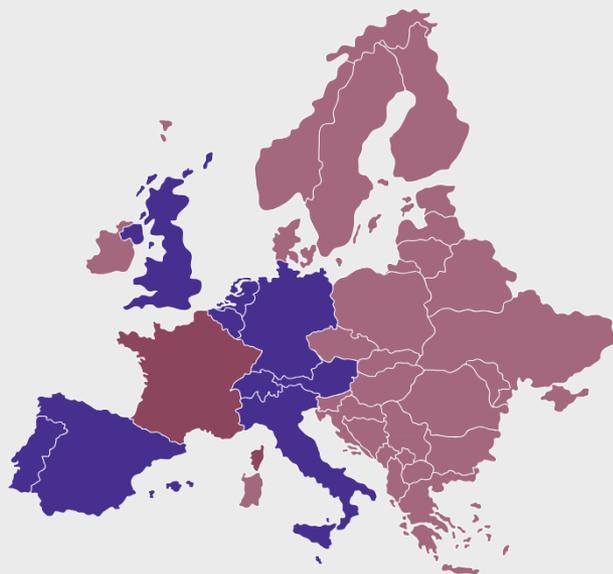
Plus d'1/4 des ETI exportatrices exportent dans plus de 50 pays ;
1 ETI exportatrice sur 10 exporte même dans plus de 100 pays.

QUEL EST VOTRE PREMIER MARCHÉ À L'EXPORT ?



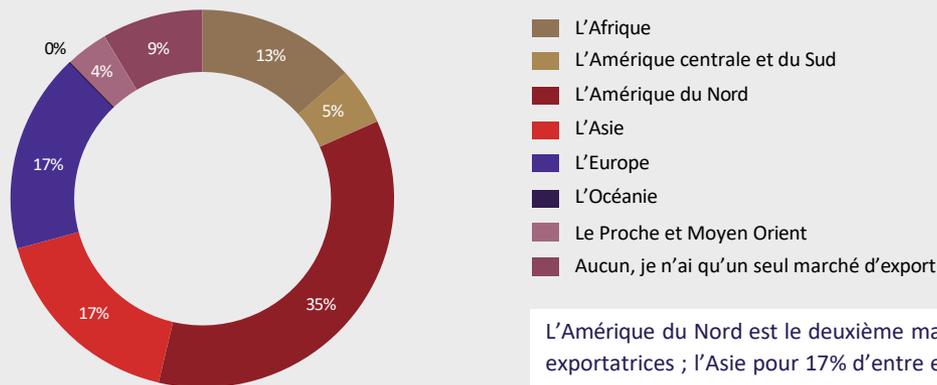
L'Europe constitue le premier marché à l'export pour près de 3/4 des ETI exportatrices.

LES DIX PREMIERS PAYS EUROPÉENS DANS LESQUELS LES ETI EXPORTENT SONT :



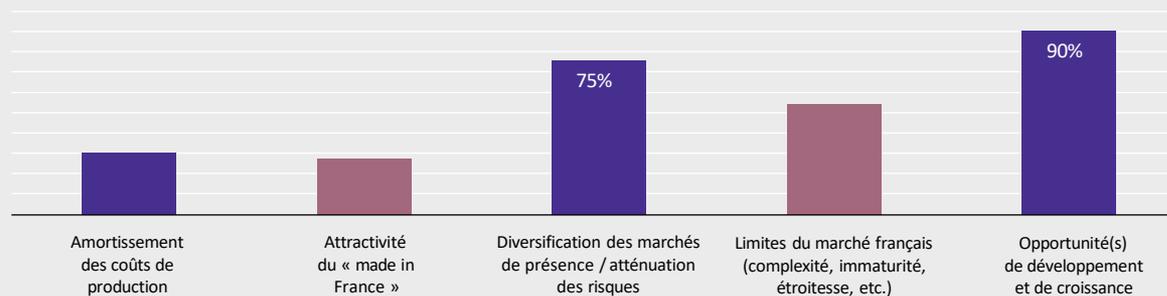
1. Belgique
2. Espagne
3. Allemagne
4. Italie
5. Pays-Bas
6. Royaume-Uni
7. Suisse
8. Portugal
9. Autriche
10. Luxembourg

QUEL EST VOTRE DEUXIÈME MARCHÉ À L'EXPORT ?



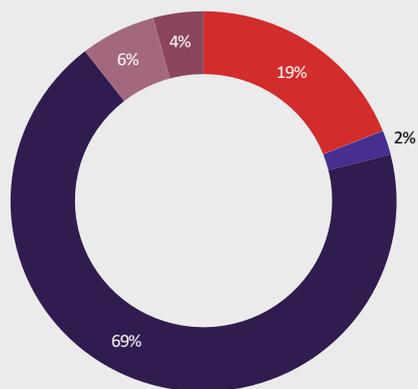
L'Amérique du Nord est le deuxième marché à l'export pour 35% des ETI exportatrices ; l'Asie pour 17% d'entre elles.

POUR QUELLE(S) RAISON(S) VOUS EXPORTEZ-VOUS / VOUS ÊTES-VOUS LANCÉ(E) À L'EXPORT ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



Les ETI exportent d'abord pour saisir des opportunités de croissance, également pour diversifier leurs marchés et atténuer leur exposition aux risques.

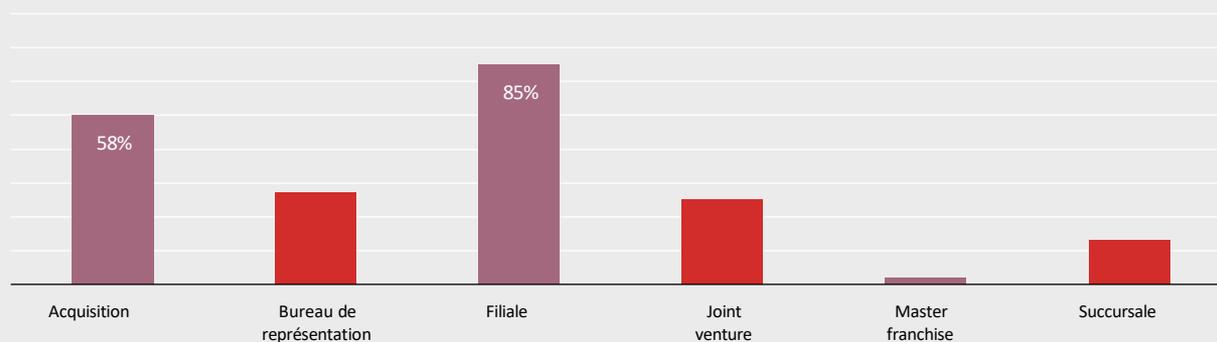
AVEZ-VOUS AU MOINS UNE IMPLANTATION À L'ÉTRANGER ?



- Oui, activité commerciale seulement
- Oui, activité de production seulement
- Oui, activité commerciale et de production
- Non
- Pas actuellement mais je le projette pour les 12 prochains mois

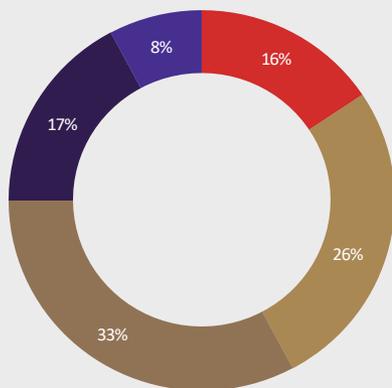
90% des ETI répondantes ont une implantation à l'étranger.
Pour 7 sur 10, cette implantation à l'étranger implique une activité commerciale et une activité de production.

SOUS QUELLE(S) FORME(S) ÊTES-VOUS IMPLANTÉ(E) À L'ÉTRANGER ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



Les ETI implantées à l'étranger le sont surtout via une filiale, également dans le cadre d'une acquisition.

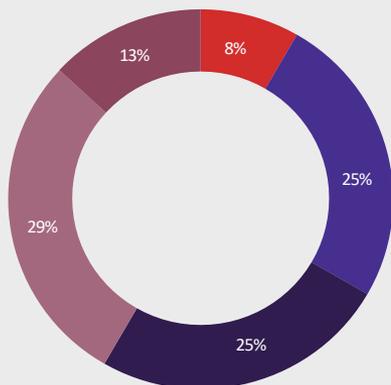
SI VOUS AVEZ UNE ACTIVITÉ DE PRODUCTION À L'ÉTRANGER, QUELLE PART A-T-ELLE DANS VOTRE ACTIVITÉ DE PRODUCTION TOTALE ? (EN % DU VOLUME PRODUIT)



- 10% ou moins
- Entre 10 et 24%
- Entre 25 et 49%
- Entre 50 et 75%
- Plus de 75%

Parmi les ETI ayant une activité de production à l'étranger, seules 25% réalisent plus de la moitié de leur production à l'étranger.

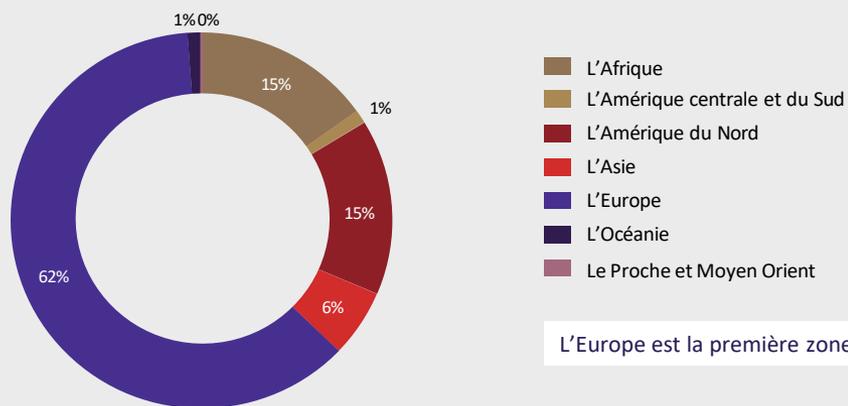
DANS COMBIEN DE PAYS (HORS FRANCE) ÊTES-VOUS IMPLANTÉ(E) ?



- Un seul
- Entre 2 et 4
- Entre 5 et 9
- Entre 10 et 20
- Plus de 20

Parmi les ETI implantées à l'étranger, 42% sont implantées dans au moins 10 pays.

QUELLE EST VOTRE PREMIÈRE ZONE D'IMPLANTATION ? (EN TERMES D'ACTIVITÉ - COMMERCIALE ET/OU DE PRODUCTION)



L'Europe est la première zone d'implantation pour 62% des ETI implantées à l'étranger.

LES DIX PREMIERS PAYS EUROPÉENS DANS LESQUELS LES ETI SONT IMPLANTÉES SONT :

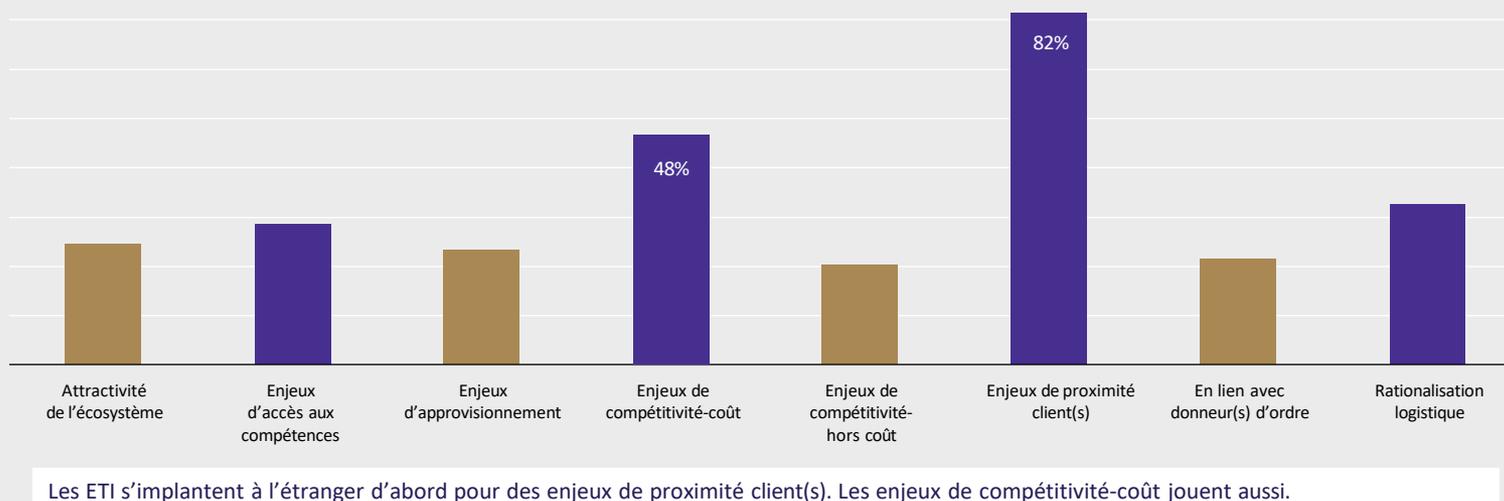


1. Allemagne
2. Espagne
3. Royaume-Uni
4. Belgique
5. Italie
6. Pays-Bas
7. Pologne
8. Suisse
9. Portugal
10. Roumanie

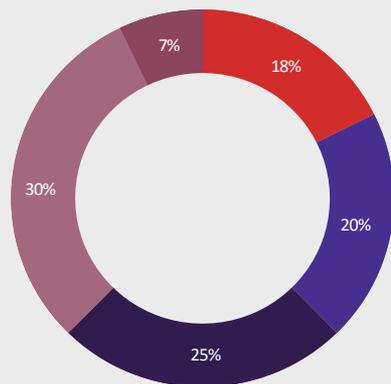
QUELLE EST VOTRE DEUXIÈME ZONE D'IMPLANTATION ?



POUR QUELLE(S) RAISON(S) VOUS ÊTES-VOUS IMPLANTÉ(E) À L'ÉTRANGER ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



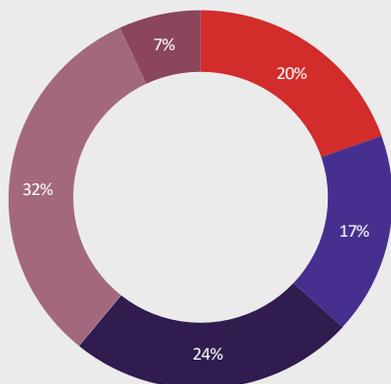
QUEL CHIFFRE D'AFFAIRES AVEZ-VOUS RÉALISÉ À L'INTERNATIONAL EN 2022 ?



- Moins de 20 M€
- Entre 20 et 49 M€
- Entre 50 et 99 M€
- Entre 100 et 500 M€
- Plus de 500 M€

37% des ETI présentes à l'international ont réalisé un chiffre d'affaires à l'international supérieur à 100M€ en 2022.

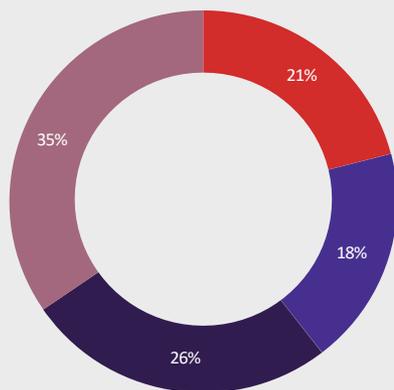
QUEL CHIFFRE D'AFFAIRES PENSEZ-VOUS AVOIR RÉALISÉ À L'INTERNATIONAL EN 2023 ?



- Moins de 20 M€
- Entre 20 et 49 M€
- Entre 50 et 99 M€
- Entre 100 et 500 M€
- Plus de 500 M€

39% des ETI présentes à l'international pensent avoir réalisé un chiffre d'affaires à l'international supérieur à 100M€ en 2023.

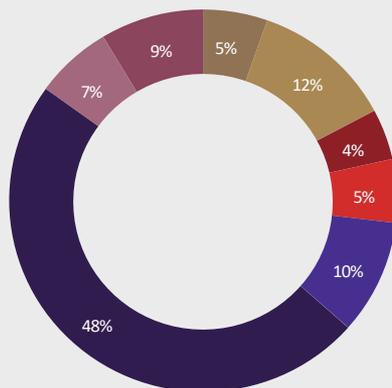
COMMENT JUGEZ-VOUS ACTUELLEMENT LE CONTEXTE INTERNATIONAL POUR VOTRE ACTIVITÉ ?



- Très favorable
- Plutôt favorable
- Peu favorable
- Défavorable

35% des ETI présentes à l'international jugent le contexte international défavorable à leur activité. 26% le jugent peu favorable.

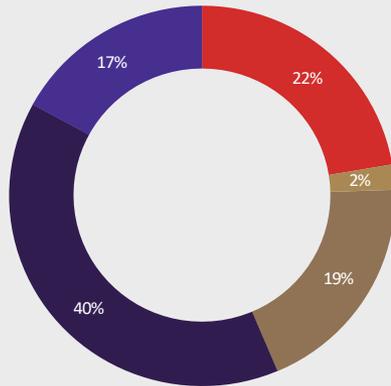
QUEL EST AUJOURD'HUI LE RISQUE PRINCIPAL POUR VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL ?



- Le conflit russo-ukrainien
- Les déséquilibres nord-sud et la multiplication des conflits et des rapports de force
- La déstabilisation / réorganisation des supply chains
- Les dynamiques liées à la transition énergétique et environnementale
- La montée du protectionnisme
- Le ralentissement économique mondial
- Les tensions entre les États-Unis/l'Occident et la Chine
- Autres risques géopolitiques

48% des ETI présentes à l'international estiment que le principal risque pour leur activité à l'international est, actuellement, le ralentissement économique mondial. Pour 33% des ETI, il s'agit d'un risque géopolitique au sens large.

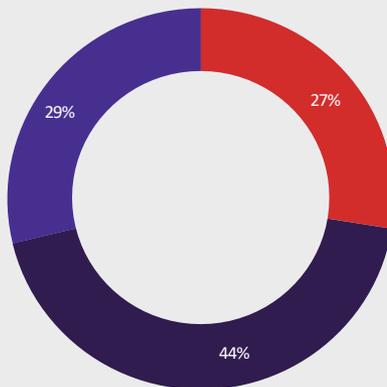
AVEZ-VOUS ÉTÉ IMPACTÉ(E) PAR LE CONFLIT RUSSO-UKRAINIEN ?



- Oui directement, en affaires avec la Russie et/ou la Biélorussie
- Oui directement, en affaires avec l'Ukraine
- Oui directement, en affaires avec tous les protagonistes
- Oui indirectement
- Non

Seules 17% des ETI présentes à l'international n'ont pas du tout été impactées par le conflit russo-ukrainien. 40% l'ont été indirectement.

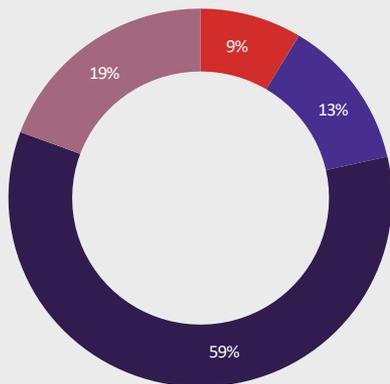
SI OUI, CET IMPACT A-T-IL ÉTÉ... ?



- Important
- Modéré
- Marginal

27% des ETI impactées par le conflit russo-ukrainien jugent que cet impact a été important.

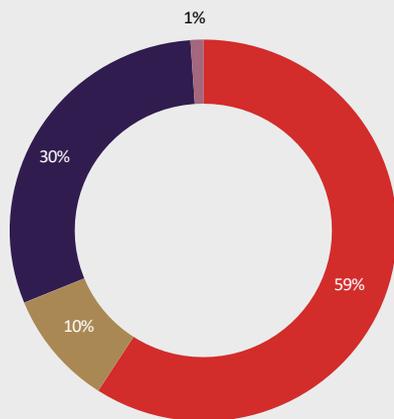
ÊTES-VOUS POSITIONNÉ(E) POUR PARTICIPER À LA RECONSTRUCTION DE L'UKRAINE OU PENSEZ-VOUS LE FAIRE ?



- Oui, je suis positionné(e)
- Oui, je pense me positionner
- Non
- Je ne sais pas encore

Seules 9% des ETI sont actuellement positionnées pour participer à la reconstruction de l'Ukraine.

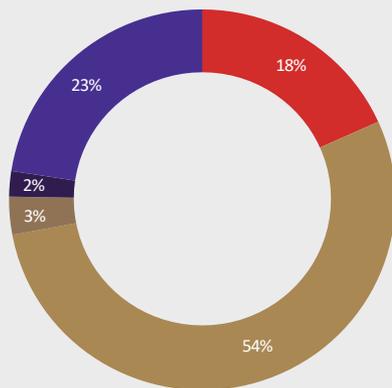
DEPUIS LA PANDÉMIE DE COVID-19, COMMENT A ÉVOLUÉ VOTRE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL ? (EXPORT ET/OU IMPLANTATION)



- Elle s'est accrue (2023>2019)
- Elle a diminué (2023<2019)
- Elle est restée identique (2023=2019)
- Elle a été initiée
(Je n'étais pas présent(e) à l'international en 2019)

59 % des ETI présentes à l'international ont accru leur présence depuis la pandémie de COVID-19. Seules 10% l'ont diminuée.

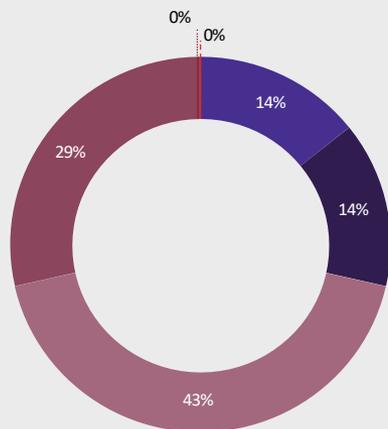
COMMENT VA-T-ELLE ÉVOLUER DANS LES 12 PROCHAINS MOIS ?



- Elle devrait beaucoup augmenter
- Elle devrait un peu augmenter
- Elle devrait un peu diminuer
- Elle devrait beaucoup diminuer
- Elle devrait rester identique

Pour 72% des ETI présentes à l'international, cette présence devrait – un peu ou beaucoup – augmenter dans les 12 prochains mois. Elle devrait diminuer pour 5% seulement.

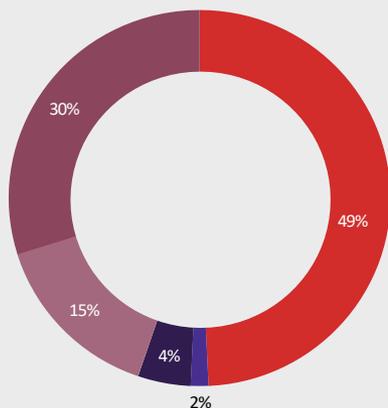
SI VOUS PENSEZ QU'ELLE VA DIMINUER, POUR QUELLE RAISON PRINCIPALE ?



- Contraintes géopolitiques croissantes
- Contraintes normatives et/ou sociétales croissantes
- Made in France moins compétitif / perte de compétitivité à l'export
- Made in France plus compétitif / relocalisation de la production
- Ralentissement économique mondial ou des marchés de présence
- Autre raison

Parmi les ETI anticipant une diminution de leur présence à l'international, 43% l'expliquent par le ralentissement économique mondial ou de leurs marchés de présence.

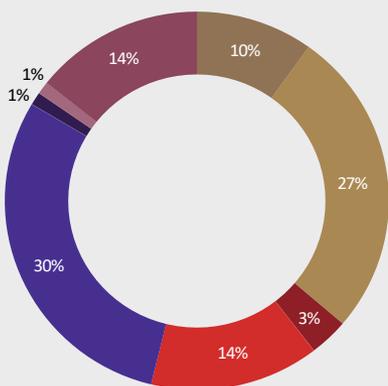
SI, À L'INVERSE, VOUS PENSEZ QU'ELLE VA AUGMENTER, POUR QUELLE RAISON PRINCIPALE ?



- Pour diversifier mes marchés de présence
- Pour gagner en compétitivité via la production offshore
- Pour mettre à profit des gains de compétitivité à l'export
- Pour réorganiser / régionaliser ma production suivant mes marchés de présence
- Pour saisir de nouvelle(s) opportunité(s) commerciale(s)

Parmi les ETI anticipant une augmentation de leur présence à l'international, 49% l'expliquent par la volonté de diversifier leurs marchés de présence.

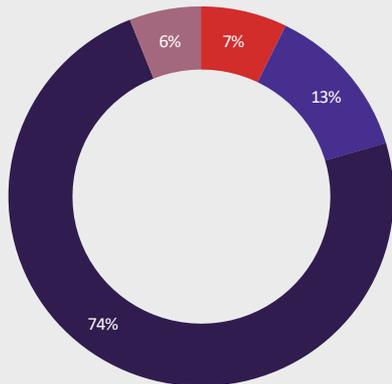
QUEL MARCHÉ EXPORT SOUHAITEZ-VOUS DÉVELOPPER EN PRIORITÉ DURANT LES 12 PROCHAINS MOIS ?



- L'Afrique
- L'Amérique du Nord
- L'Amérique centrale et du Sud
- L'Asie
- L'Europe
- Le Proche et Moyen Orient
- L'Océanie
- Aucun en particulier, je poursuis sur la même trajectoire

30% des ETI exportatrices souhaitent prioritairement développer le marché "Europe" durant les 12 prochains mois ; 27% le marché "Amérique du Nord".

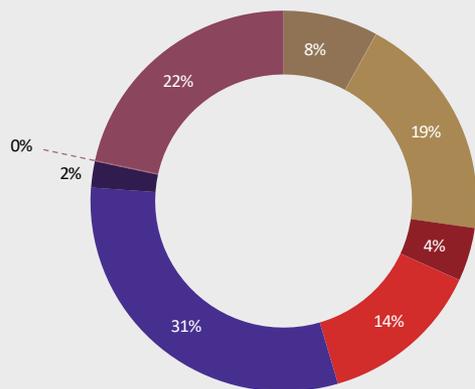
LE CAS ÉCHÉANT, POUR QUELLE RAISON PRINCIPALE SOUHAITEZ-VOUS VOUS DÉVELOPPER SUR CE MARCHÉ ?



- Attractivité de l'écosystème
(ex : incitations fiscales ; stabilité politique)
- Évolution stratégique / évolution produit ou service
(ex : montée en gamme)
- Opportunité(s) commerciale(s) à saisir
(ex : marché en forte croissance)
- Autre raison

Cet arbitrage répond à la volonté de saisir des opportunités commerciales pour près de 3/4 des ETI concernées.

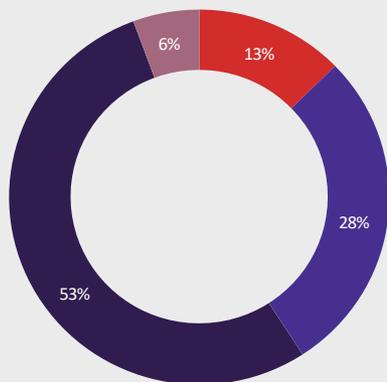
QUELLE ZONE D'IMPLANTATION SOUHAITEZ-VOUS INVESTIR OU RENFORCER EN PRIORITÉ DANS LES 12 PROCHAINS MOIS ?



- L'Afrique
- L'Amérique du Nord
- L'Amérique centrale et du Sud
- L'Asie
- L'Europe
- Le Proche et Moyen Orient
- L'Océanie
- Aucun en particulier, je poursuis sur la même trajectoire

31% des ETI ayant une implantation à l'étranger souhaitent prioritairement développer leur implantation en Europe durant les 12 prochains mois ; 19% en Amérique du Nord.

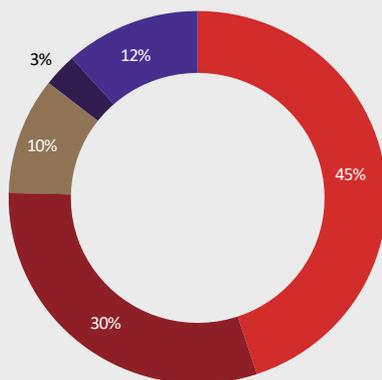
LE CAS ÉCHÉANT, POUR QUELLE RAISON PRINCIPALE SOUHAITEZ-VOUS VOUS IMPLANTER OU RENFORCER VOTRE IMPLANTATION SUR CE MARCHÉ ?



- Attractivité de l'écosystème
(ex : incitations fiscales, stabilité politique)
- Évolution stratégique / évolution produit ou service
(ex : montée en gamme)
- Opportunité(s) industrielle(s) et/ou commerciale(s) à saisir
(ex : zone en fort développement)
- Autre raison

Cet arbitrage répond à la volonté de saisir des opportunités industrielles et/ou commerciales pour plus de la moitié des ETI concernées.

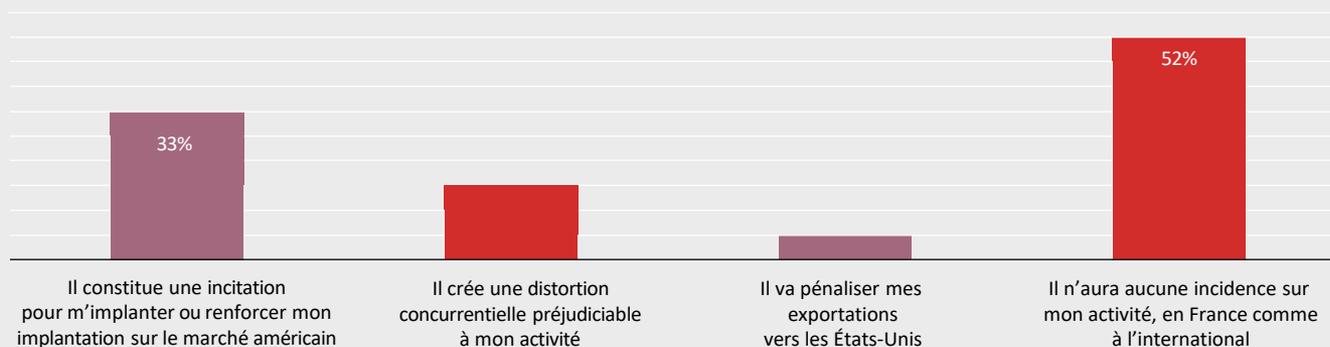
SOUS QUELLE FORME ENVISAGEZ-VOUS DE VOUS Y IMPLANTER OU RENFORCER VOTRE IMPLANTATION ?



- Acquisition
- Création d'une filiale
- Joint venture
- Master franchise
- Ouverture d'un bureau de représentation ou d'une succursale

45% des ETI souhaitant renforcer leur implantation à l'étranger dans les 12 prochains mois le feront au moyen d'une acquisition. 30% en créant une filiale.

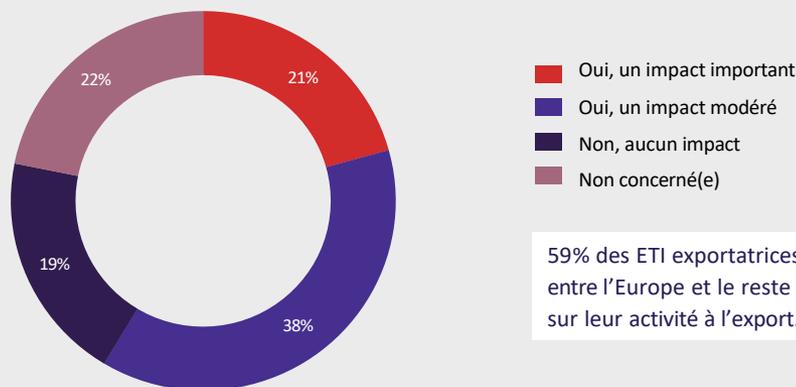
COMMENT PERCEVEZ-VOUS L'INFLATION REDUCTION ACT (IRA) AMÉRICAIN ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



Les ETI estiment principalement que l'IRA n'aura pas d'incidence sur leur activité.

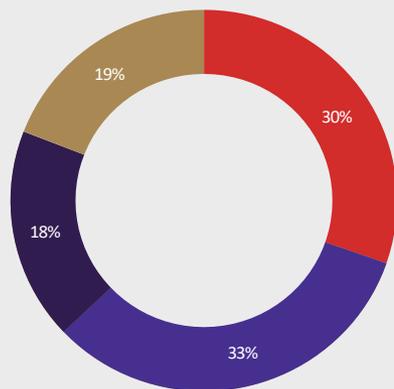
Pour une part non négligeable, il constitue toutefois une incitation à s'implanter aux États-Unis ou à y renforcer leur implantation.

LE DIFFÉRENTIEL DES PRIX DE L'ÉNERGIE ENTRE L'EUROPE D'UN CÔTÉ, L'AMÉRIQUE ET L'ASIE DE L'AUTRE A-T-IL UN IMPACT SUR VOTRE ACTIVITÉ À L'EXPORT ?



59% des ETI exportatrices estiment que le différentiel des prix de l'énergie entre l'Europe et le reste du monde a un impact – important ou modéré – sur leur activité à l'export.

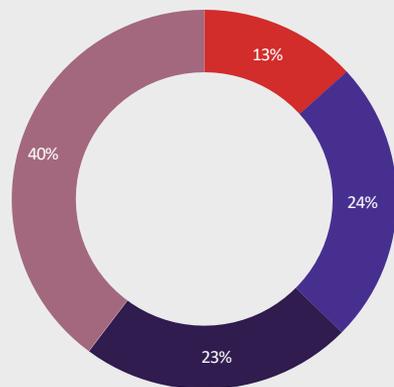
CE DIFFÉRENTIEL A-T-IL UN IMPACT SUR VOTRE ACTIVITÉ DE PRODUCTION EN EUROPE (PERTE DE COMPÉTITIVITÉ) ?



- Oui, un impact important
- Oui, un impact modéré
- Non, aucun impact
- Non concerné(e)

Près de 50% des ETI estiment que le différentiel des prix de l'énergie a un impact – important ou modéré – sur leur activité de production en Europe (ex. perte de compétitivité).

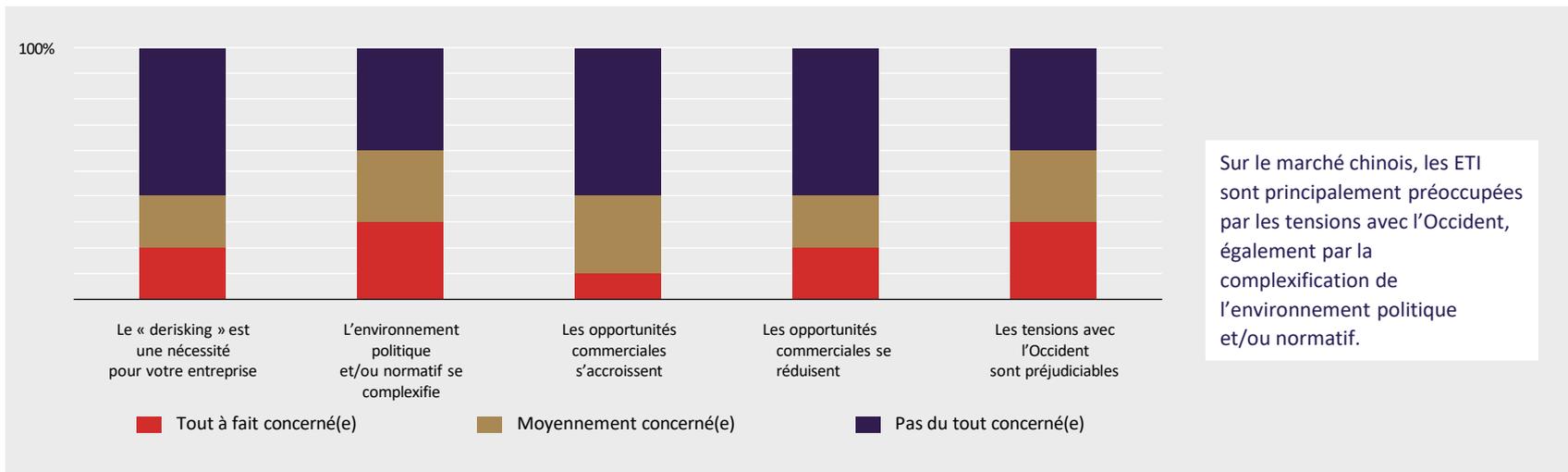
CE DIFFÉRENTIEL A-T-IL UN IMPACT SUR VOTRE ACTIVITÉ DE PRODUCTION HORS EUROPE (GAIN DE COMPÉTITIVITÉ) ?



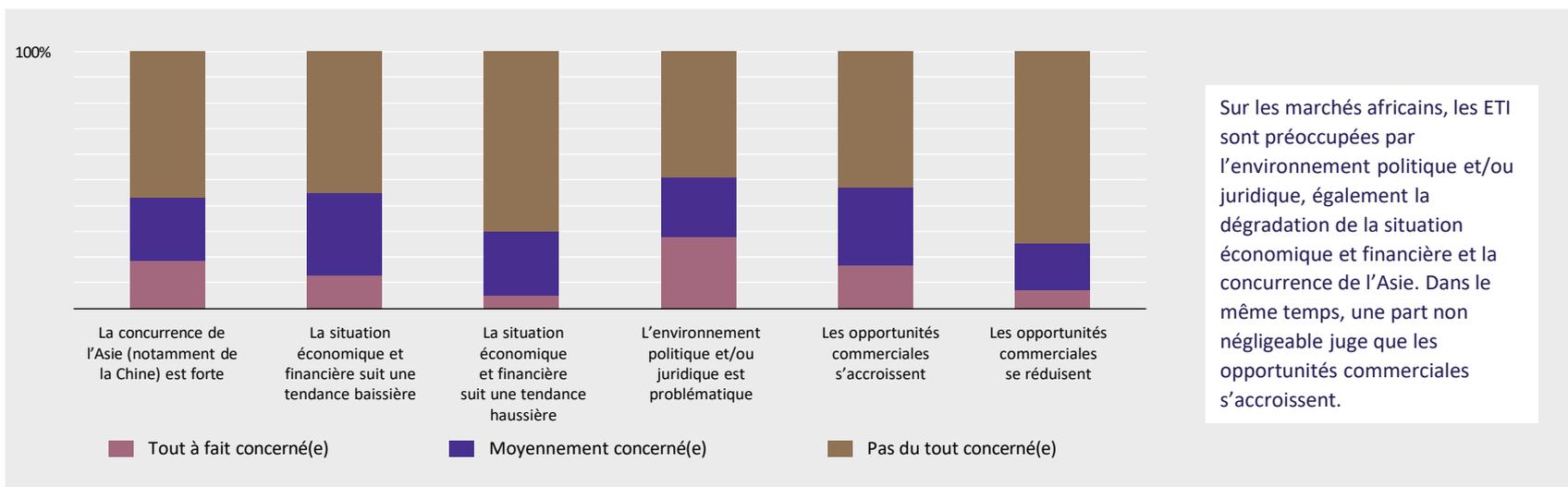
- Oui, un impact important
- Oui, un impact modéré
- Non, aucun impact
- Non concerné(e)

37% des ETI estiment que le différentiel des prix de l'énergie a un impact – important ou modéré – sur leur activité de production hors Europe (ex. gain de compétitivité).

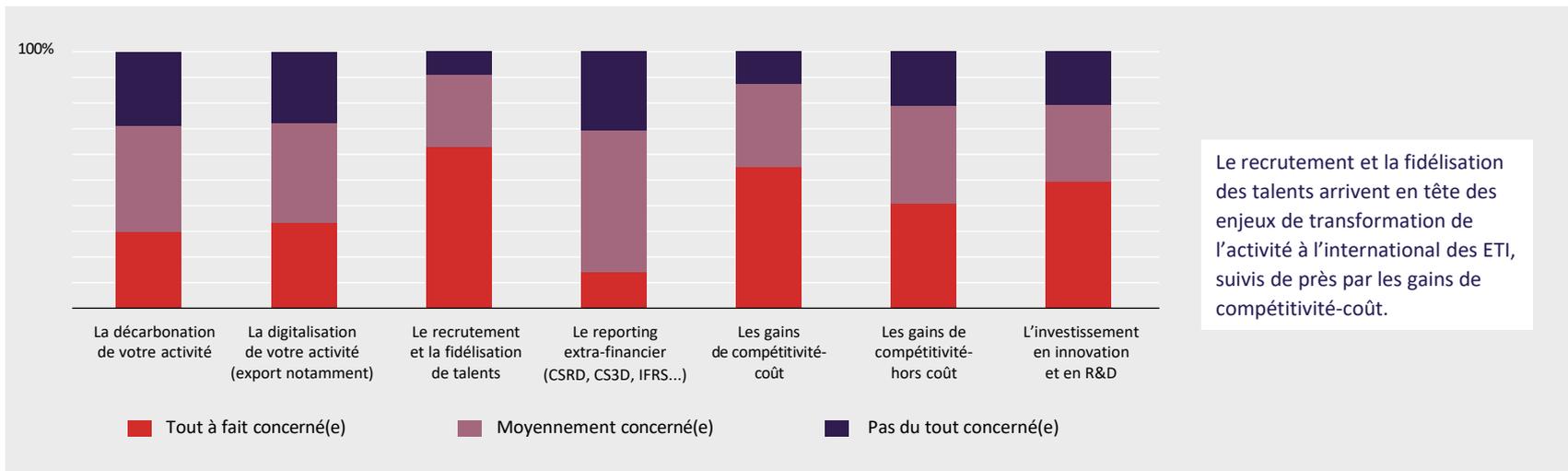
QUELLE EST AUJOURD'HUI VOTRE PERCEPTION DU MARCHÉ CHINOIS ?



ET CELLE DES MARCHÉS AFRICAINS ?



QUELS SONT AUJOURD'HUI LES PRINCIPAUX ENJEUX DE TRANSFORMATION DE VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL ?



AVEZ-VOUS DÉJÀ ENGAGÉ UN PLAN D'ACTION RELATIF À CES ENJEUX OU PRÉVOYEZ-VOUS D'EN ENGAGER UN EN 2024 ?

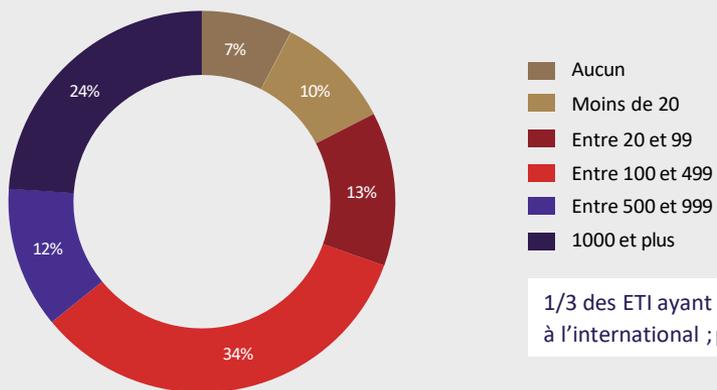


MOYENS ET PARTENAIRES DES ETI À L'INTERNATIONAL



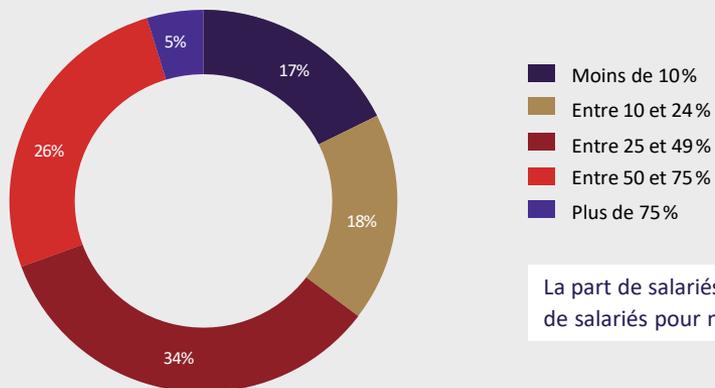
PARTIE III

COMBIEN DE SALARIÉS COMPTEZ-VOUS À L'INTERNATIONAL ?



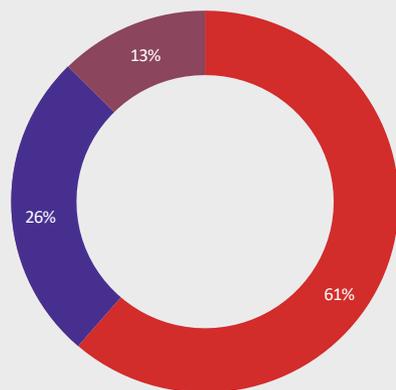
1/3 des ETI ayant une activité à l'international comptent entre 100 et 499 salariés à l'international ; près d'1/4 en comptent au moins 1000.

QUELLE PART DU NOMBRE TOTAL DE VOS SALARIÉS CELA REPRÉSENTE-T-IL ?



La part de salariés à international représente plus de 50% du nombre total de salariés pour moins d'1/3 des ETI ayant une activité à l'international.

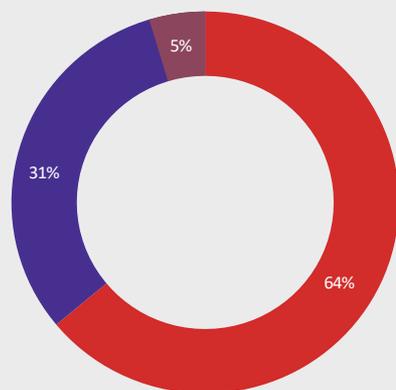
COMBIEN COMPTEZ-VOUS DE SALARIÉS EN CONTRAT D'EXPATRIATION ?



- Aucun
- Moins de 10
- 10 ou plus

Seules 13% des ETI ayant une activité à l'international ont au moins 10 salariés en contrat d'expatriation. La majorité n'en a aucun.

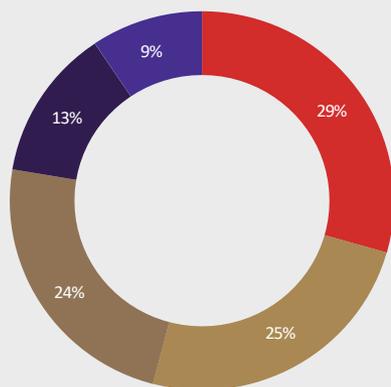
COMBIEN COMPTEZ-VOUS DE VOLONTAIRES INTERNATIONAUX EN ENTREPRISE (VIE) ?



- Aucun
- Moins de 10
- 10 ou plus

Seules 36% des ETI ayant une activité à l'international emploient un ou plusieurs VIE.

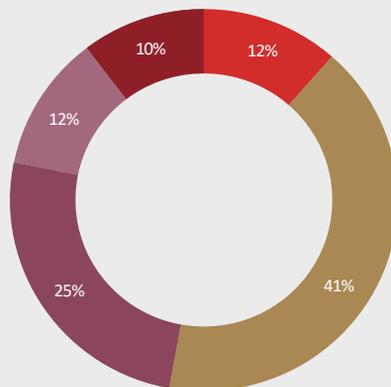
COMBIEN COMPTEZ-VOUS RECRUTER DE SALARIÉS À L'INTERNATIONAL EN 2024 ?



- Aucun
- Moins de 10
- Entre 10 et 29
- Entre 30 et 60
- Plus de 60

46% des ETI ayant une activité à l'international comptent recruter au moins 10 salariés à l'international en 2024.

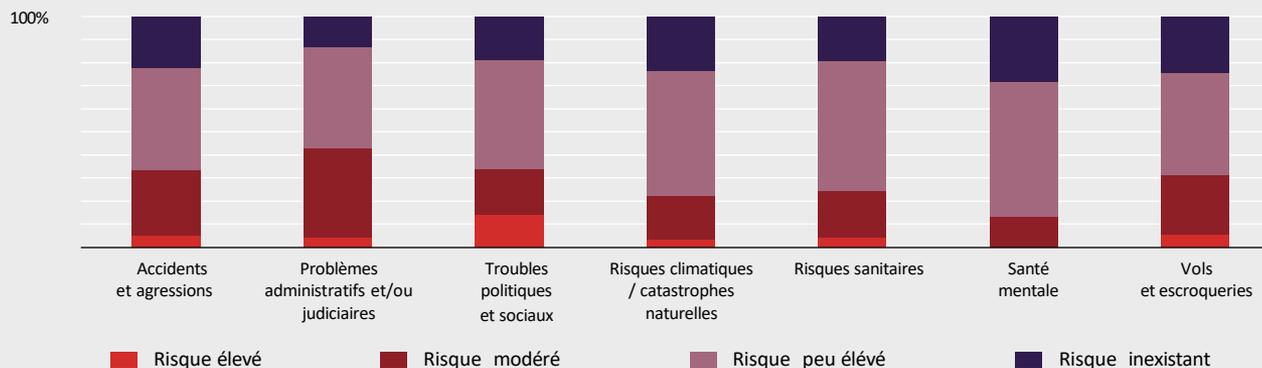
AU SIÈGE, COMBIEN DE SALARIÉS SONT EN CHARGE DE VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL ?



- Aucun
- Moins de 10
- Entre 10 et 20
- Entre 21 et 50
- Plus de 50

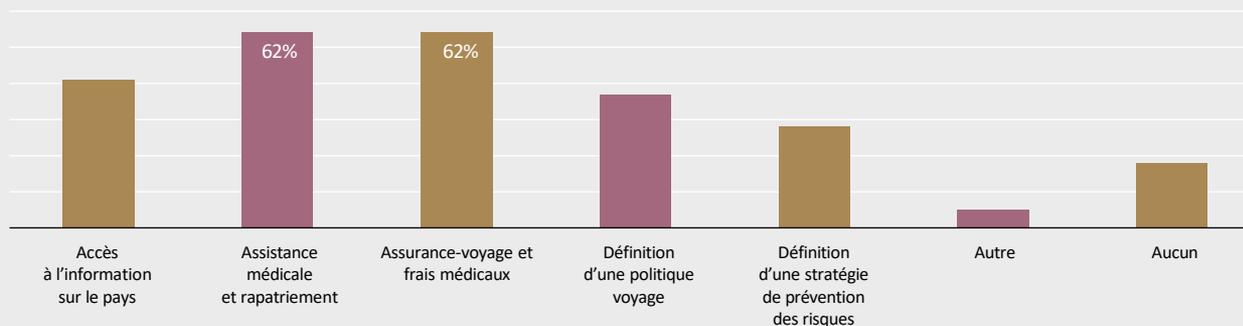
41% des ETI ayant une activité à l'international ont moins de 10 salariés dédiés à cette activité au siège. 12% n'en ont aucun.

QUELS SONT SELON VOUS LES PRINCIPAUX RISQUES AUXQUELS SONT EXPOSÉS VOS COLLABORATEURS À L'INTERNATIONAL ?



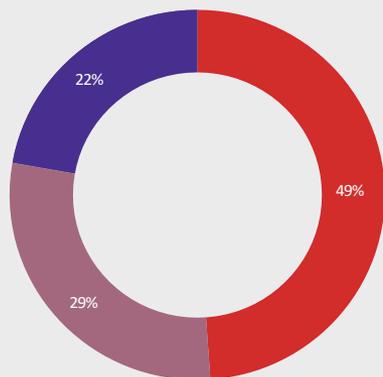
Les principaux risques identifiés par les ETI pour leurs collaborateurs à l'international sont les problèmes administratifs et/ou judiciaires, ainsi que les troubles politiques et sociaux.

QUELS MOYENS AVEZ-VOUS MIS EN PLACE POUR PROTÉGER VOS COLLABORATEURS À L'ÉTRANGER ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



Les principaux moyens mis en place par les ETI pour protéger leurs collaborateurs à l'étranger sont l'assistance médicale et rapatriement, ainsi que l'assurance-voyage et frais médicaux.

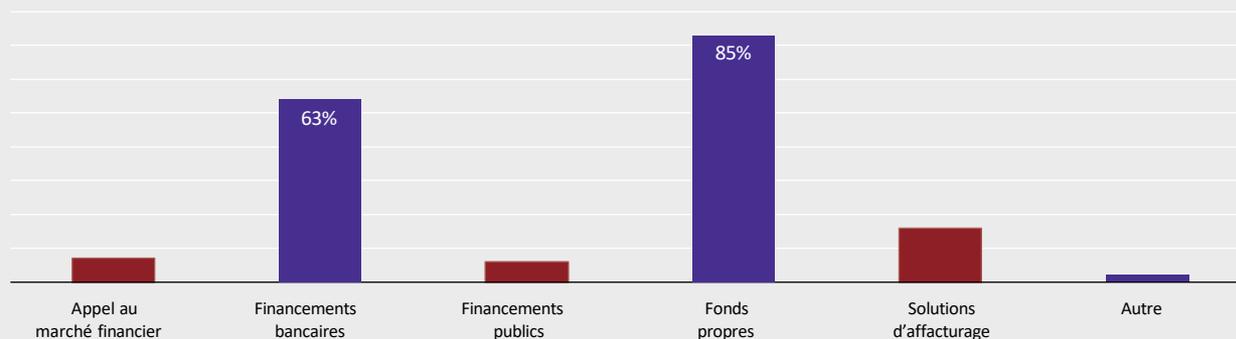
AVEZ-VOUS MIS EN PLACE DES MESURES ANTI-CORRUPTION DANS LE CADRE DE VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL ?



- Oui, j'y suis légalement tenu(e) (loi Sapin 2)
- Oui, à titre préventif même si je n'y suis pas légalement tenu(e)
- Non pas vraiment, je ne me sens pas concerné(e)

La moitié des ETI ayant une activité à l'international relèvent du périmètre d'application de la loi Sapin 2. En outre, 29% ont mis en place des mesures anti-corruption sans y être légalement tenues.

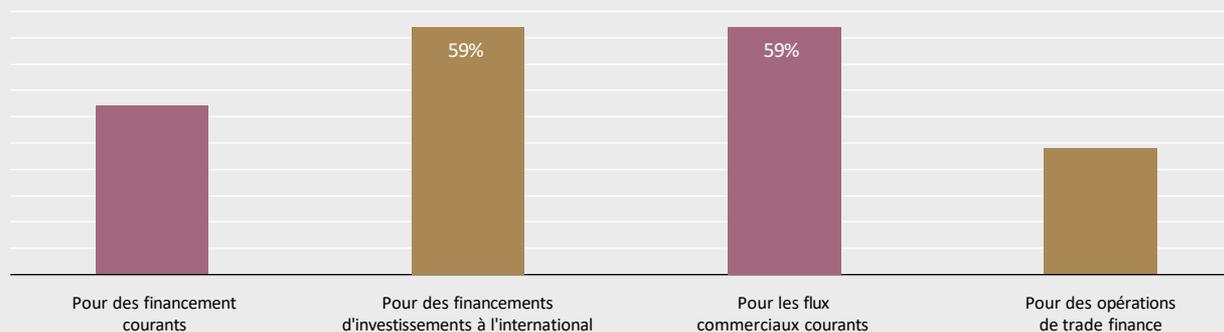
COMMENT FINANCEZ-VOUS PRINCIPALEMENT VOTRE ACTIVITÉ À INTERNATIONAL ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



Les ETI financent principalement leur activité à l'international *via* leurs fonds propres. Elles sont aussi nombreuses à recourir à des financements bancaires.

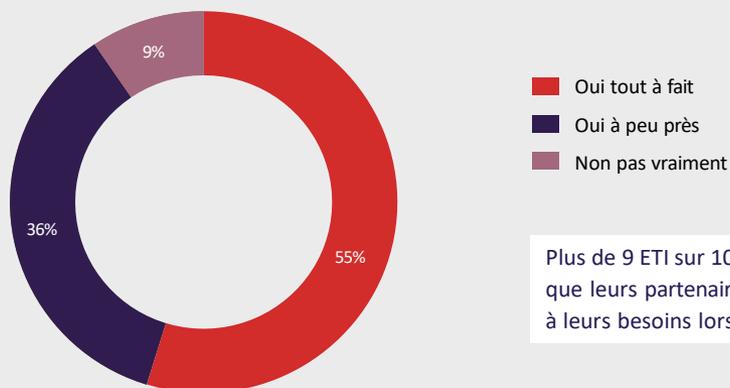
POUR VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL, DANS QUELS CAS FAITES-VOUS APPEL À VOS PARTENAIRES BANCAIRES ?

(PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



Dans le cadre de leur activité à l'international, les ETI font appel à leurs partenaires bancaires en premier lieu pour des financements d'investissements à l'international.

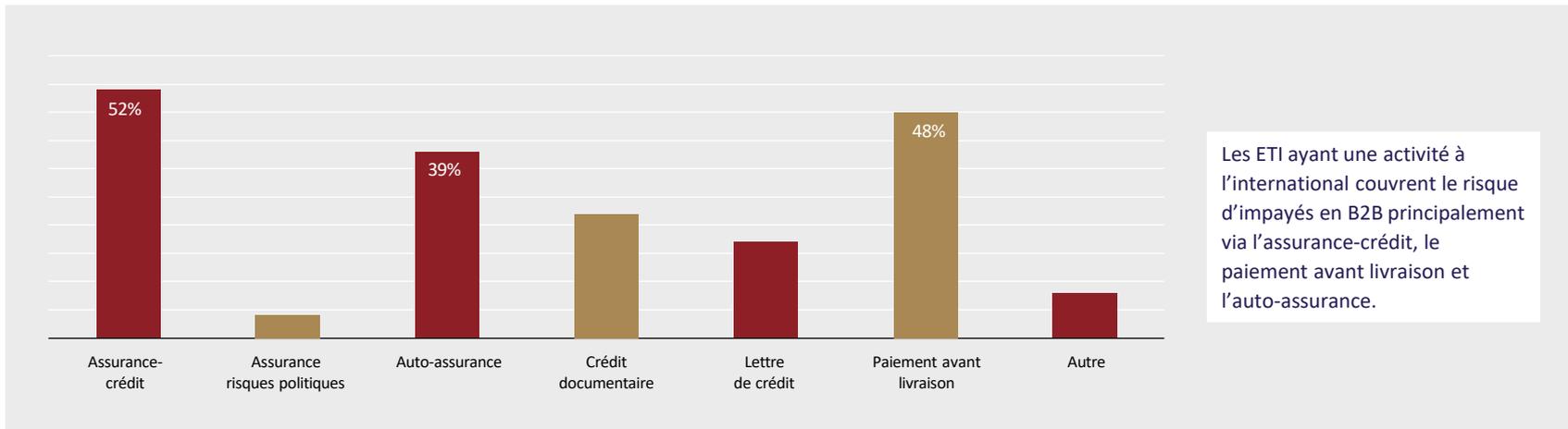
LE CAS ÉCHÉANT, VOS PARTENAIRES BANCAIRES RÉPONDENT-ILS / ONT-ILS RÉPONDU À VOS BESOINS ?



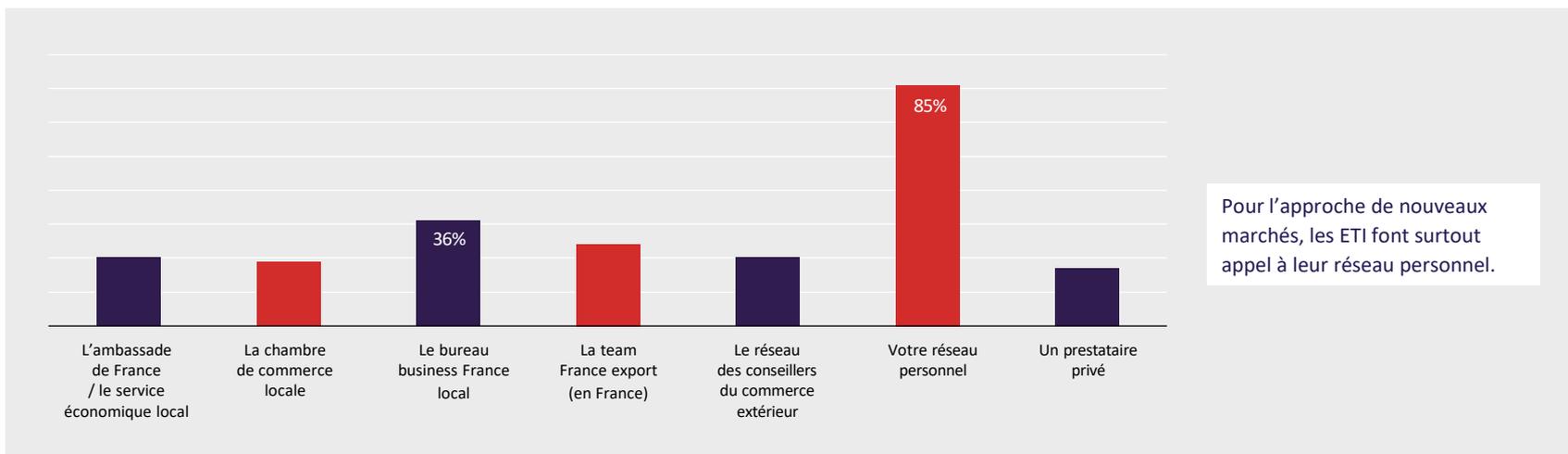
Plus de 9 ETI sur 10 ayant une activité à l'international estiment que leurs partenaires bancaires répondent – tout à fait ou à peu près – à leurs besoins lorsqu'ils les sollicitent.

DANS LE CAS DE VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL, COMMENT COUVREZ-VOUS LE RISQUE D'IMPAYÉS EN B2B ?

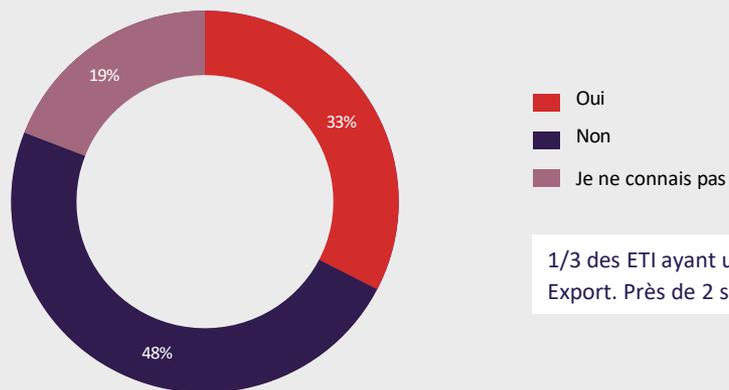
(PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



POUR L'APPROCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS, FAITES-VOUS APPEL À : (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)

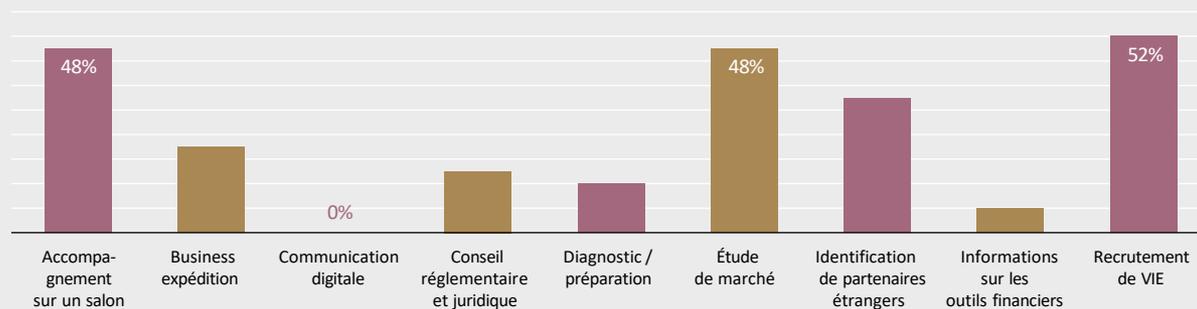


PLUS SPÉCIFIQUEMENT, AVEZ-VOUS DÉJÀ EU RECOURS À LA TEAM FRANCE EXPORT ?



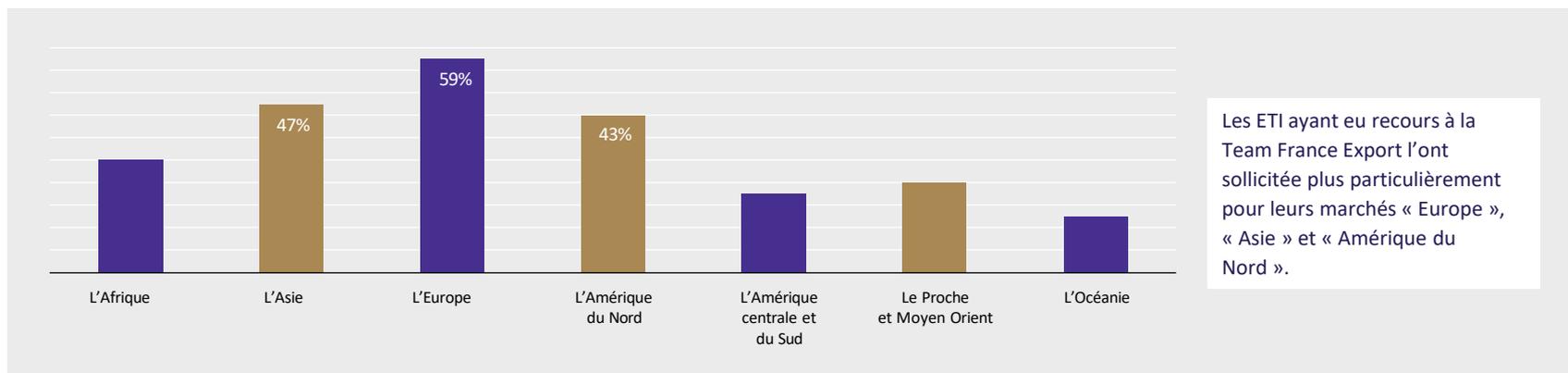
1/3 des ETI ayant une activité à l'international ont déjà eu recours à la Team France Export. Près de 2 sur 10 ne connaissent pas ce service.

SI OUI, QUELS SERVICES VOUS A-T-ELLE APPORTÉS ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)

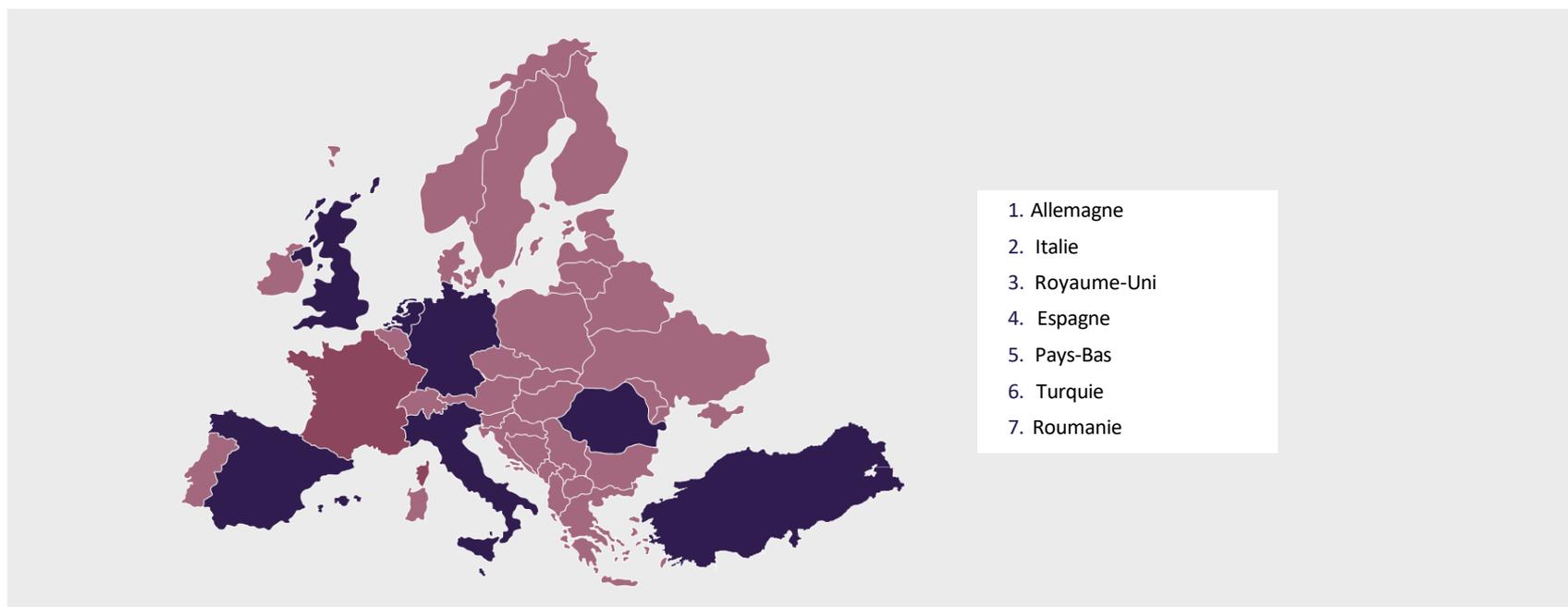


Les ETI ayant eu recours à la Team France Export l'ont sollicitée en premier lieu pour recruter des VIE, réaliser des études de marché et participer à des salons.

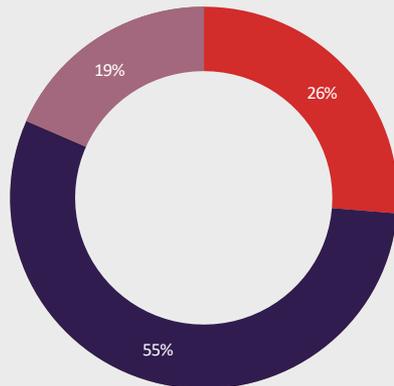
ET POUR QUELS MARCHÉS ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



SI VOUS AVEZ RÉPONDU "EUROPE", PRÉCISEZ LE(S) PAYS CONCERNÉ(S) :



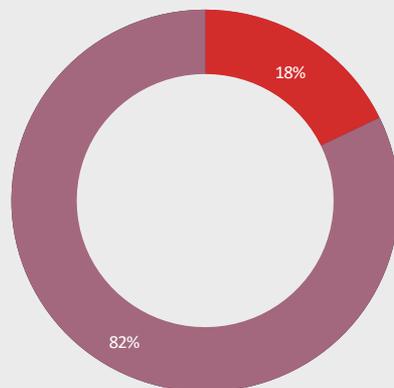
LE CAS ÉCHÉANT, LES SERVICES DE LA TEAM FRANCE EXPORT RÉPONDENT-ILS / ONT-ILS RÉPONDU À VOS BESOINS ?



- Oui tout à fait
- Oui à peu près
- Non pas vraiment

81% des ETI ayant eu recours à la Team France Export jugent qu'elle a – tout à fait ou à peu près – répondu à leurs besoins.

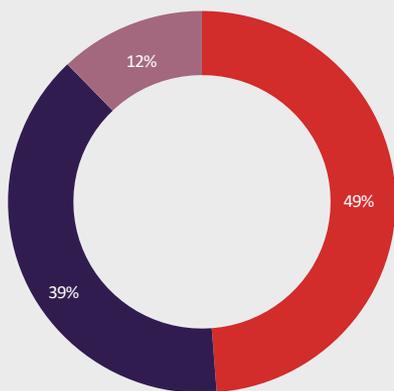
AVEZ-VOUS EU RECOURS À UN OU PLUSIEURS OUTILS DE FINANCEMENT À L'EXPORT (GARANTIE BPIFRANCE PAR EXEMPLE) ?



- Oui
- Non

Seules 18% des ETI ayant une activité à l'international ont eu recours à un ou plusieurs outils de financement à l'export.

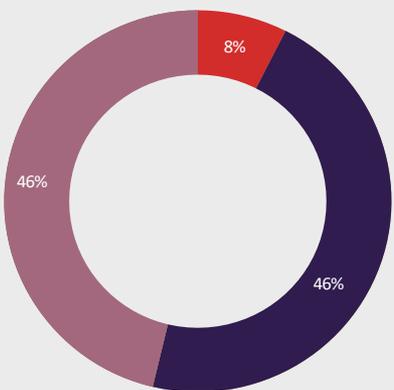
SI OUI, CES OUTILS ONT-ILS RÉPONDU À VOS BESOINS ?



- Oui tout à fait
- Oui à peu près
- Non pas vraiment

88% des ETI ayant eu recours à un ou plusieurs outils de financement à l'export jugent que ces outils ont – tout à fait ou à peu près – répondu à leurs besoins.

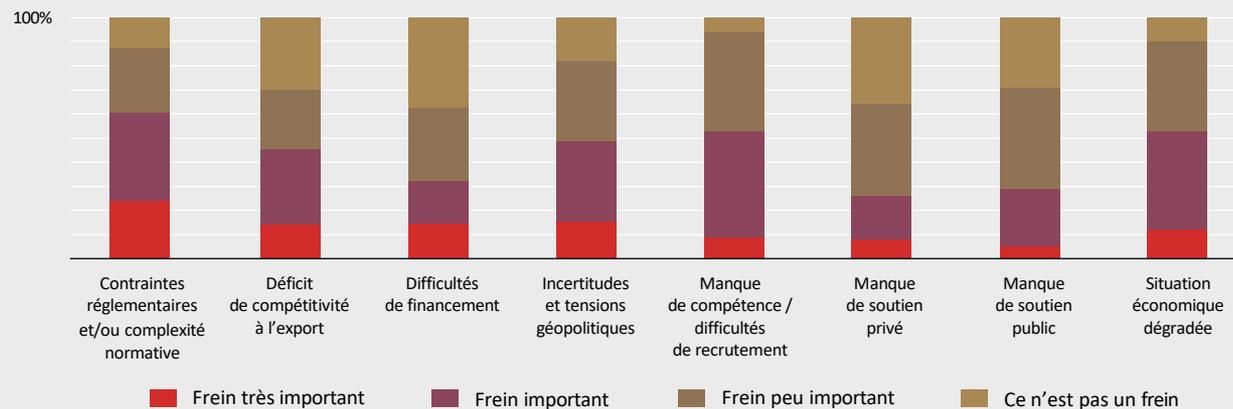
AVEZ-VOUS CONNAISSANCE DU NOUVEAU PLAN EXPORT ANNONCÉ À LA FIN DE L'ÉTÉ ?



- Oui, je m'y suis intéressé(e) de près
- J'en ai entendu parler mais je ne sais pas vraiment en quoi il consiste
- Non

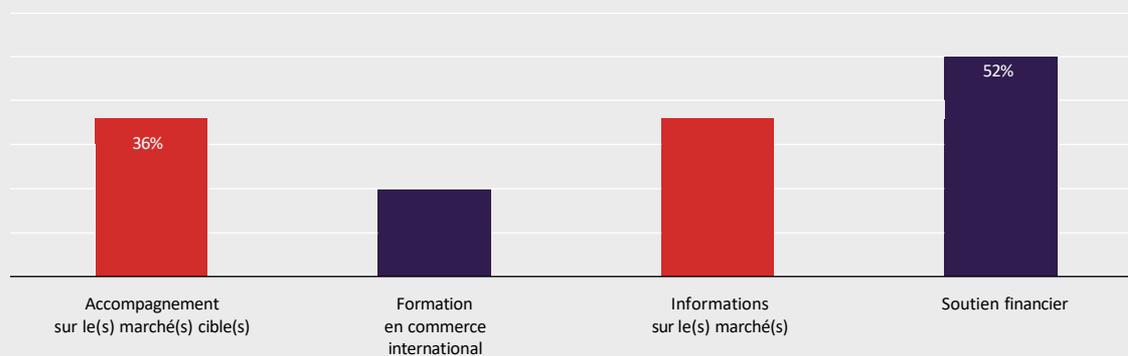
Près d'1 ETI sur 2 n'a pas connaissance du nouveau plan export annoncé à la fin de l'été.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX FREINS À VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL ?



Le manque de compétences et les difficultés de recrutement, les contraintes réglementaires et/ou la complexité normative, la dégradation de la situation économique comptent parmi les principaux freins identifiés par les ETI pour leur développement international.

QUELS SONT LES FREINS QUI NE SONT AUJOURD'HUI PAS LEVÉS PAR LES DISPOSITIFS PUBLICS D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SOUTIEN ? (PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES)



Les ETI ayant une activité à l'international jugent que le financement est le premier frein qui n'est pas levé actuellement par les dispositifs publics d'accompagnement et de soutien.



www.m-eti.fr
www.altios.fr
www.au-group.fr
www.internationalsos.fr
www.lcl.fr
www.diplomatie.gouv.fr

contact presse :
presse@m-eti.fr

