

L'EXPORT, UN BOOSTER D'ACTIVITÉ

Comment oser l'export ?

Comment s'affranchir des freins et initier sa démarche ?

Comment confirmer ou conforter sa présence ?

Comment s'internationaliser ?

Comment adapter ses produits/services à la demande ?

..... **et le PLAN DE RELANCE**

Point de situation de la Région Grand Est 2019 : Rappel sur le Commerce Extérieur

IMPORTANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DANS LE GRAND EST

- 1^{er} pour la part de l'export dans le PIB
- 1^{er} pour le montant de l'export per Capita (10 800€ vs 6 800€ moyenne FR)
- 1^{er} exportateur vers l'Allemagne
- 2^{ème} exportateur vers le Royaume Uni
- 2^{ème} région exportatrice de France après l'Ile de France
- Balance commerciale excédentaire : 2,878 milliards d'euros (3T2019 - 2T2020)
- La plus longue façade frontalière : Belgique, Luxembourg, Allemagne, Suisse
- De très nombreuses entreprises étrangères implantées contribuant fortement aux exportations



Notre force, résilience = diversité
 + les hommes/femmes qui défendent notre territoire

UNE DIVERSITÉ SECTORIELLE

- Aéronautique
- Agroalimentaire
- Automobile
- Bois / Papier / Ameublement
- Biotech/ Matériel médical / Santé
- Chimie
- Ferroviaire
- Métallurgie
- Numérique
- Plasturgie
- Textile
- ...
- Agriculture
- Élevage
- Sylviculture
- Viticulture

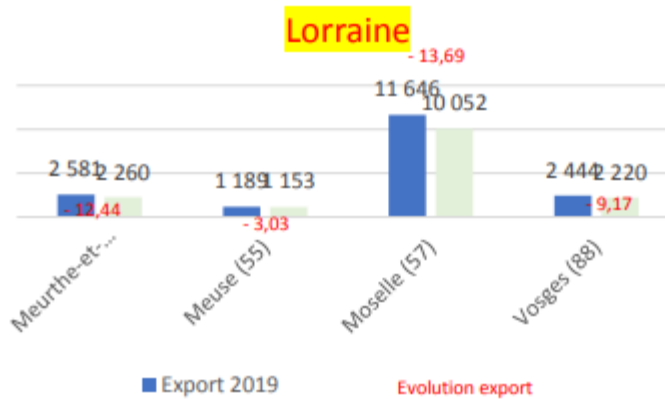
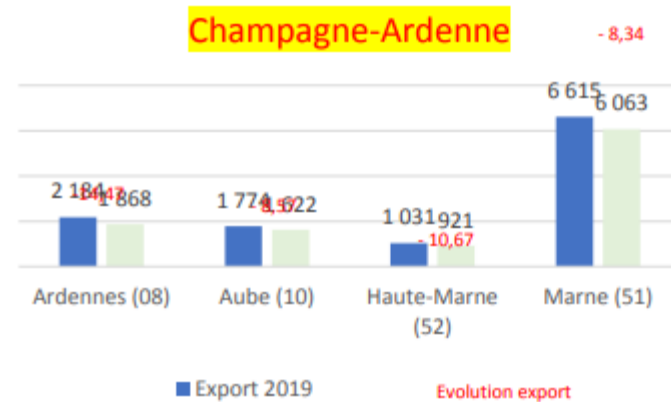
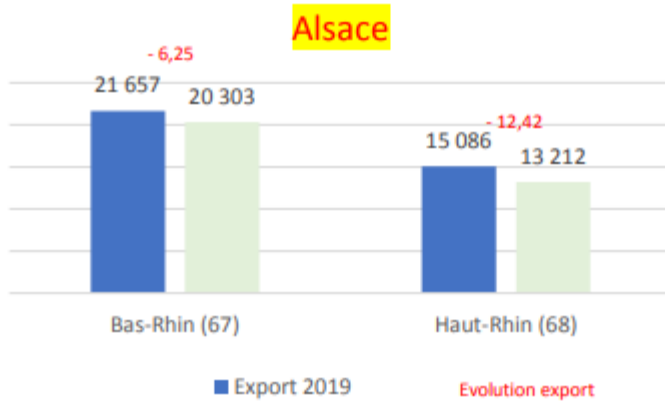


Sources : Chambres de commerce et d'industrie, Région

2^{ème} Région Exportatrice

PART DES EXPORTATIONS

Période : 4 derniers trimestres (3T2019 - 2T2020)



Grand Est

Export 3T2019-2T2020	Export 2019	Evolution Export %
59 674	66 202	-9,86

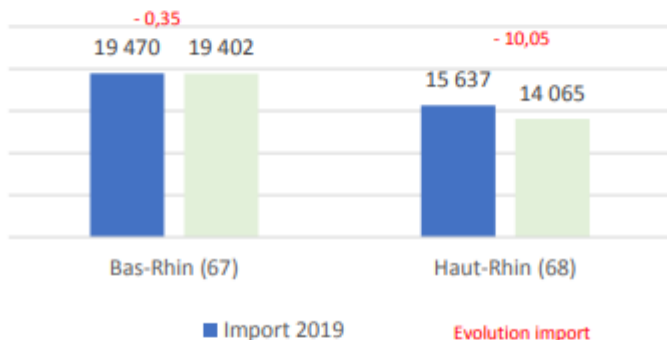
13,5% des exportations de la France

Valeurs en millions d'euros
Sources : Douanes, 2020

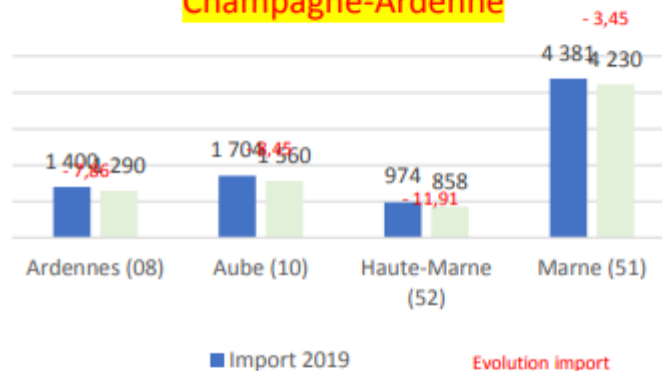
PART DES IMPORTATIONS

Période : 4 derniers trimestres (3T2019 - 2T2020)

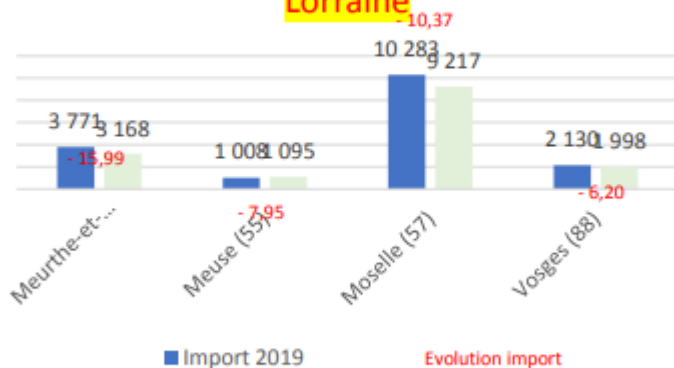
Alsace



Champagne-Ardenne



Lorraine



Grand Est

Import 3T2019-2T2020	Import 2019	Evolution Import %
56 796	61 231	-7,24

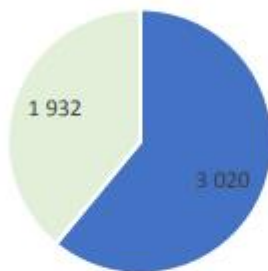
10,9% des importations de la France

Valeurs en millions d'euros

Sources : Douanes, 2020

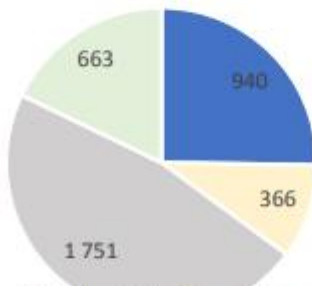
NOMBRE D'EXPORTATEURS

Alsace 4952



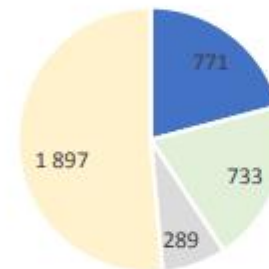
■ Bas-Rhin (67) ■ Haut-Rhin (68)

Lorraine 3720



■ Meurthe-et-Moselle (54) ■ Meuse (55)
■ Moselle (57) ■ Vosges (88)

Champagne-Ardenne 3 690



■ Ardennes (08) ■ Aube (10) ■ Haute-Marne (52) ■ Marne (51)

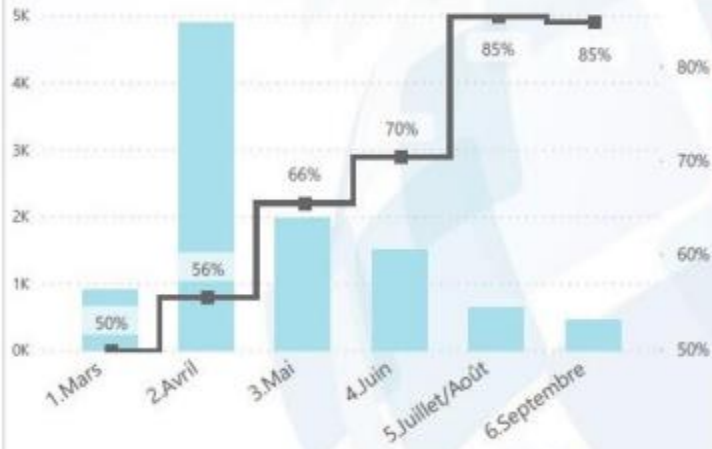
Grand Est 12 362
exportateurs en 2019

L'impact de la crise sanitaire, aspect national

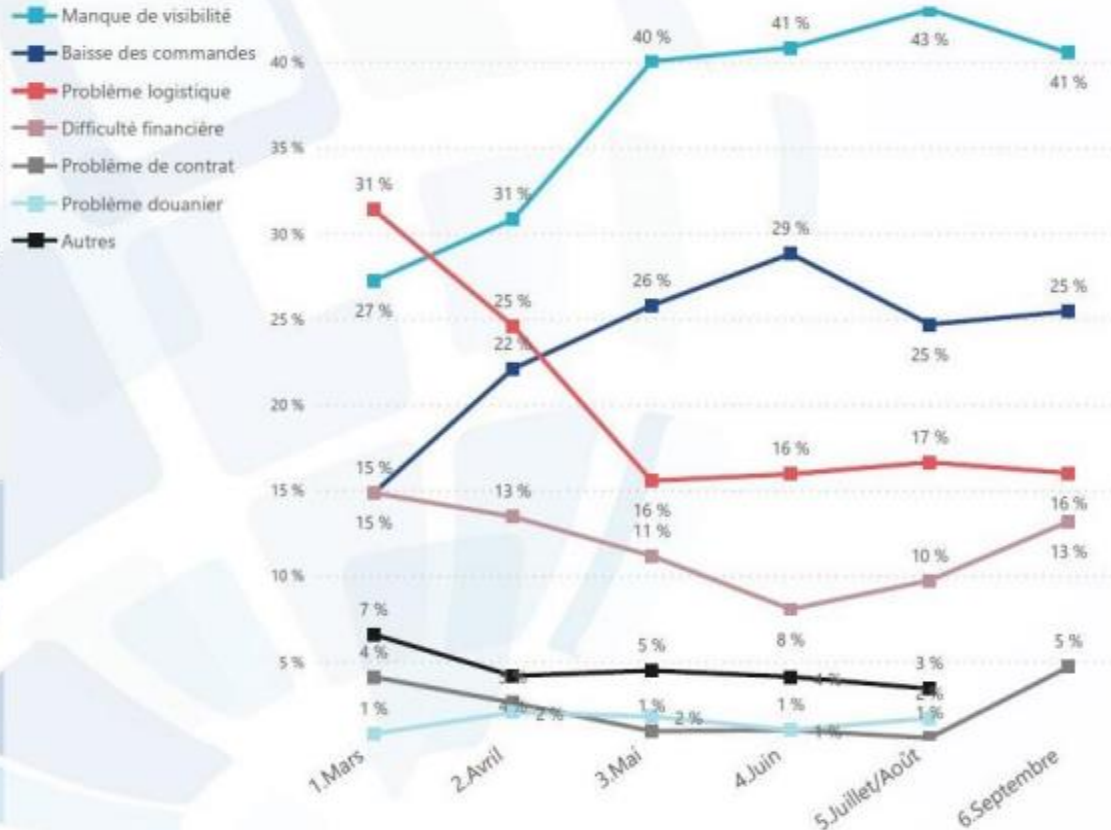


BAROMETRE DE L'ACTIVITE INTERNATIONALE DES ENTREPRISES FRANCAISES VUE NATIONALE

Evolution mensuelle des entreprises qui déclarent poursuivre leurs activités export



Evolution mensuelle des difficultés exprimées par les entreprises ayant maintenu leurs activités export



Sur un échantillon total de

8496

entreprises

Population contactée, volonté de poursuivre à l'export et problématiques déclarées

Sur 8496 entretiens avec des TPE (38%), PME (56%) et ETI (6%) exportatrices (41% réalisent + de 30% du CA à l'export et 59% 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. La base est très stable dans sa composition.

- **62% déclarent, sur la période, continuer résolument à exporter même en mode dégradé (+2% seulement vs baromètre juin avant la période estivale)**
- 38% ont stoppé l'export ou mis en stand-by

Si on observe spécifiquement, les évolutions de septembre 2020:

- **Le « rebond » se maintient : 85% des entreprises interrogées en septembre déclarent maintenir une activité export, à l'identique de juillet/aout.**

Pour ces entreprises qui maintiennent leur activité export, les deux principales difficultés demeurent :

- Le **manque de visibilité sur l'avenir qui est toujours cité en premier** (ie déplacements, production , décisions des pays, RH) **et qui se maintient au-dessus de 40%.**
- Et la **baisse de commandes en provenance de l'étranger qui se maintient à 25% des citations.**

Mais, à l'intérieur de cette population, les entreprises qui ont un CA export > à 30% déclarent une baisse des commandes pour 38% d'entre elles (13 points de + que la moyenne). Ces entreprises ont poursuivi l'export avec leurs clients étrangers habituels depuis plusieurs mois et l'arrêt de prospection sur de nouvelles cibles trouve ses effets maintenant.

- A noter enfin la remontée, depuis l'été, des déclarations sur les **difficultés financières** qui sont désormais citées dans **13% des cas.**

L'impact de la crise sanitaire, aspect régional

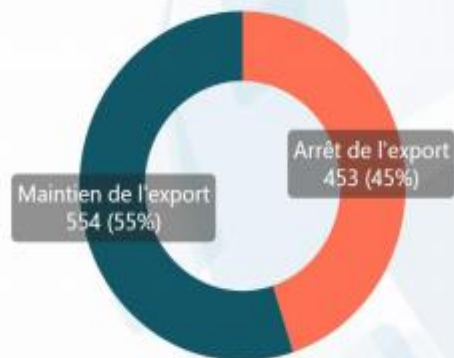


BAROMETRE DE L'ACTIVITE INTERNATIONALE DES ENTREPRISES FRANCAISES

VUE REGIONALE

Grand Est

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



Données basées sur un échantillon de

1007

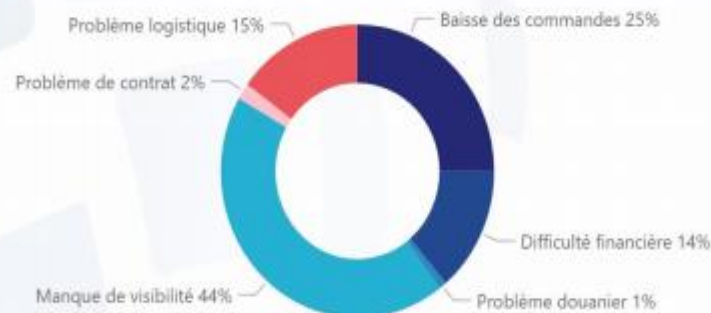
entreprises

nous ayant indiqué si elles stoppaient ou maintenaient leurs activités export.

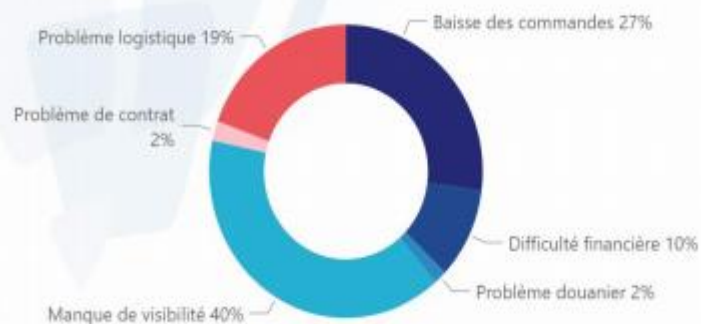
Importance de l'export dans l'activité de l'entreprise



Part des motifs exprimés pour les entreprises ayant **stoppé** leurs activités export



Part des difficultés exprimées par les entreprises ayant **maintenu** leurs activités export



Export et la crise COVID 19 :

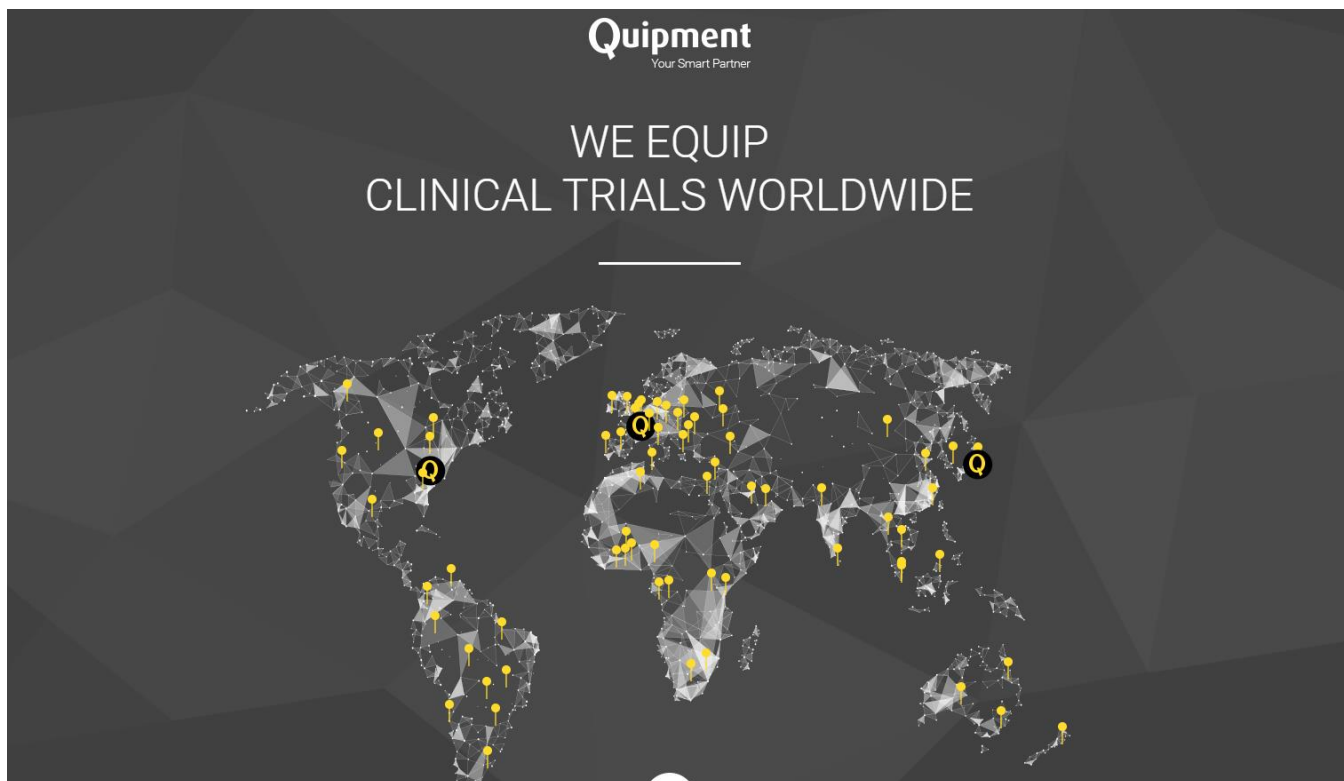
La pandémie : accélérateur de mutations et créateur de nouvelles tendances

- Rôle prépondérant des NTIC,
- Les impacts du changement climatique,
- La montée des tensions commerciales internationales

L'obligation de repenser et d'agir simultanément

Recommandations à l'attention des entreprises :

- Actualiser la priorisation de ses marchés,
- Repenser ses modes d'entrée et de présence sur le marchés,
- Revisiter / adapter son offre
- Réévaluer son sourcing international,
- Faire levier sur les technologies numériques
- Maintenir l'efficacité de la prospection international dans le contexte du Covid
- Savoir s'appuyer sur les différents types de réseaux
- Collaborer entre exportateurs
- Inclure un axe « acquisition de compétences » dans sa stratégie de développement international



M. Pierre Malingrey – Président Fondateur de Quipment

L'entreprise est spécialisée dans la fourniture de matériel médical et de laboratoire pour les essais cliniques, siège social à Nancy-France et 2 implantations à l'étranger : Etats-Unis et Japon.

TEAM FRANCE

— EXPORT —

Les opérateurs



La nouvelle équipe au service de l'International

UNE GAMME COMPLÈTE DE SOLUTIONS

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



Information

- Ateliers d'information
- Produits éditoriaux
- Entretiens avec un expert



Préparation

- Diagnostic export
- Mise en relation avec des pairs
- Formations
- Elaboration d'un plan d'actions export



Conseils accès marchés

- Priorisation marchés
- Etudes de marché
- Réglementation internationale : publications
- Prestations réglementaires et juridiques



Prospection de marché

- Préparation sur-mesure d'une action à l'étranger
- Séquence de prospection sur-mesure
- Le pavillon France
- Rencontres BtoB
- Vendre à un grand compte
- Accueil en France d'acheteurs/donneurs d'ordre étrangers
- Accompagnement marchés publics



Communication

- Relation presse international
- Communication digitale
- Cocktail de networking



Accélération marché

- V.I.E
- Programmes d'immersion et accélération

Assurance

Financement

Garantie

Business France

M. Dominique Boutter

Directeur Interrégional

Grand-Est et Hauts-de-France Business France



BPI France

M. Marine Jurkiewicz

Chargée d'Affaires International

Direction Régionale Nancy





QUESTIONS RÉPONSES

