

A world map with a network overlay of nodes and lines, representing global connectivity. The map is light gray and the network is dark gray.

COVID-19 ENQUÊTE

QUELS IMPACTS SUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL POUR LES ENTREPRISES DU NUMÉRIQUE ?

JUIN - JUILLET 2020

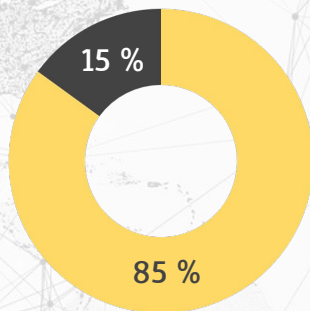


RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE

L'EXPORT PENDANT LA CRISE

OPPORTUNITÉ OU LEVIER DE RÉDUCTION
DES COÛTS ?
POUR **89 %** D'ENTRE VOUS, L'EXPORT
EST UNE OPPORTUNITÉ !

L'EXPORT CONTINUE !



■ Oui mon
entreprise
continue à
exporter

■ Non mon
entreprise ne
continue pas à
exporter

L'EXPORT DES ENTREPRISES EST STABLE OU EN HAUSSE
POUR **60 %** DES RÉPONDANTS

LE PRINCIPAL FREIN À L'EXPORT DURANT CETTE CRISE A
ÉTÉ LE CONFINEMENT DANS LES DIFFÉRENTS PAYS

LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT ET DE FINANCEMENT

67 % DES RÉPONDANTS SOUHAITENT UN ACCOMPAGNEMENT SUR LA RECHERCHE ET LA SÉLECTION DE PARTENAIRES

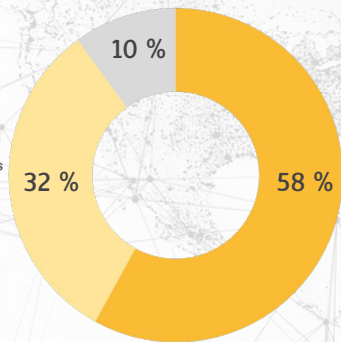
67 % PRIVILÉGIENT L'AUTOFINANCEMENT POUR FINANCER LEURS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

72 % SONT ACCOMPAGNÉS PAR UN ORGANISME POUR SE DÉPLOYER À L'INTERNATIONAL, SOIT **28 %** QUI NE SONT PAS ACCOMPAGNÉS

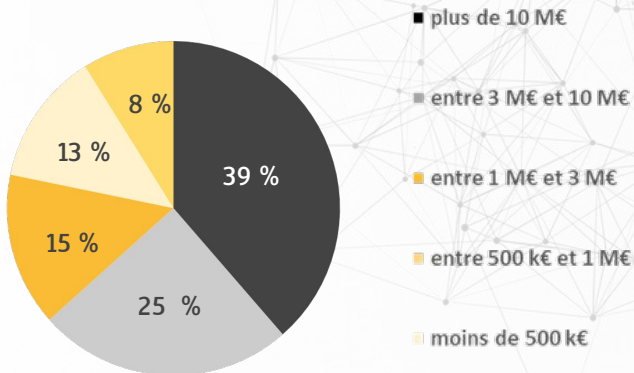
60 RÉPONDANTS

ACTIVITÉ PRINCIPALE

- Éditeur de logiciels
- Entreprise de Service du Numérique
- Ingénierie et Conseil en Technologies



CHIFFRE D'AFFAIRES



77 % DES RÉPONDANTS SONT DES MEMBRES DE LA DIRECTION GÉNÉRALE

EN MOYENNE, LES ENTREPRISES INTERROGÉES RÉALISENT 30 % DE LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT / À L'INTERNATIONAL, ET 67 % DISPOSENT D'UNE IMPLANTATION À L'ÉTRANGER

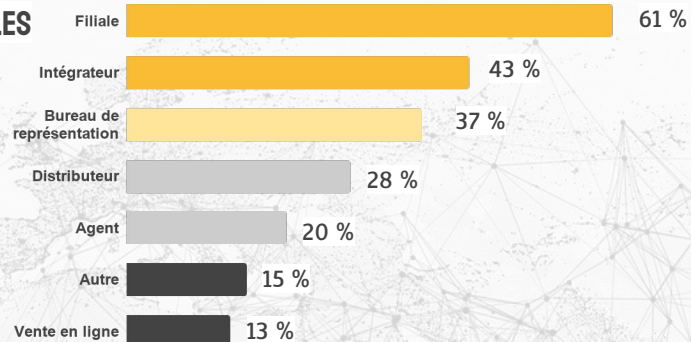
LES ZONES / PAYS OÙ ILS SONT LE PLUS IMPLANTÉS SONT L'AMÉRIQUE DU NORD (ETATS-UNIS / CANADA), LA BELGIQUE, LA SUISSE, L'ESPAGNE, LE ROYAUME-UNI ET L'AFRIQUE DU NORD (ALGÉRIE, MAROC, TUNISIE)

ZONES / PAYS D'IMPLANTATION



60 RÉPONDANTS

LES FILIALES ET LES INTÉGRATEURS SONT LES MODES DE DISTRIBUTION PRIVILÉGIÉS



LES PAYS OÙ ILS SOUHAITENT LE PLUS SE DÉVELOPPER SONT L'ALLEMAGNE, L'ESPAGNE ET L'AMÉRIQUE DU NORD (ÉTATS-UNIS ET CANADA)

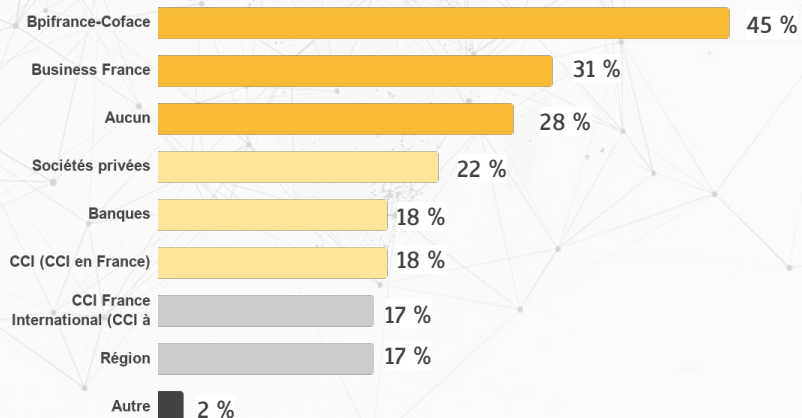
25 % ONT CHOISI "AUTRE" ET ONT CITÉ UNE ZONE GÉOGRAPHIQUE COMME L'EUROPE, L'AFRIQUE FRANCOPHONE OU L'ASIE DU SUD-EST PLUTÔT QU'UN PAYS

ZONES / PAYS CIBLÉS POUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL



72 % DES ENTREPRISES SONT ACCOMPAGNÉES À L'INTERNATIONAL

BPIFRANCE ET BUSINESS FRANCE SONT LES ORGANISMES PRIVILÉGIÉS POUR L'ACCOMPAGNEMENT À L'INTERNATIONAL DES ENTREPRISES



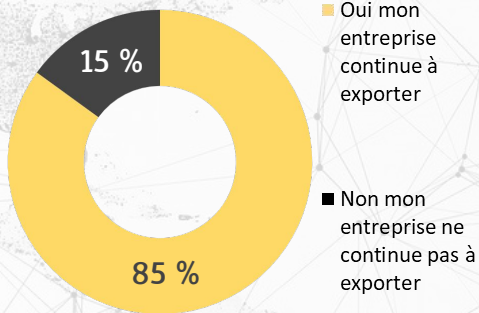
L'EXPORT PENDANT LA CRISE COVID-19

85 % DES ENTREPRISES CONTINUENT D'EXPORTER MALGRÉ LA CRISE

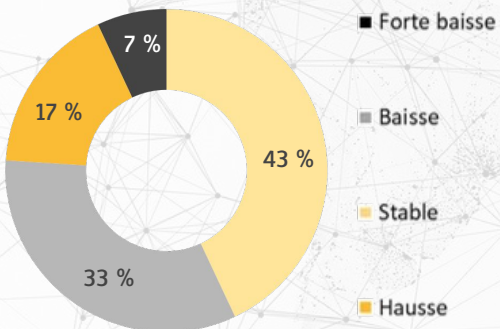
OPPORTUNITÉ OU LEVIER DE RÉDUCTION DES COÛTS ? POUR 89 % DES ENTREPRISES, L'EXPORT EST UNE OPPORTUNITÉ DE REBOND

L'EXPORT DES ENTREPRISES EST STABLE OU EN HAUSSE POUR 60 % DES RÉPONDANTS

L'EXPORT CONTINUE !

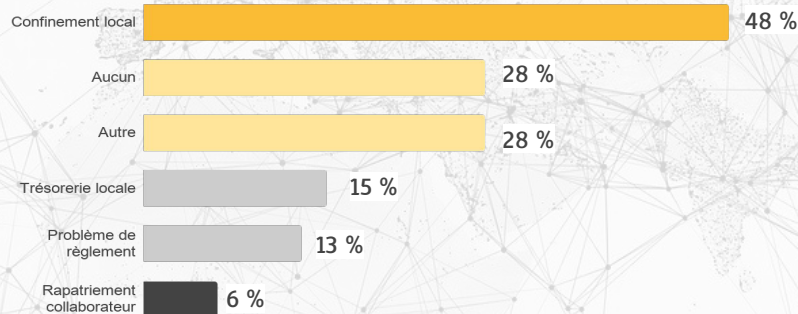


TENDANCE DE L'EXPORT

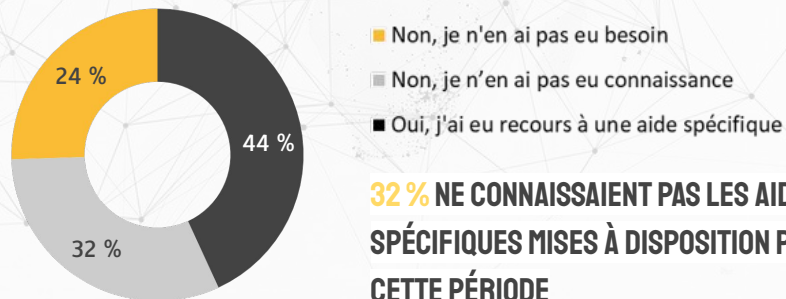


LES FREINS À L'EXPORT DURANT LA CRISE

LES CONFINEMENTS ONT ÉTÉ LES PRINCIPAUX FREINS À L'EXPORT DURANT CETTE CRISE



LES AIDES SPÉCIFIQUES PENDANT LA CRISE

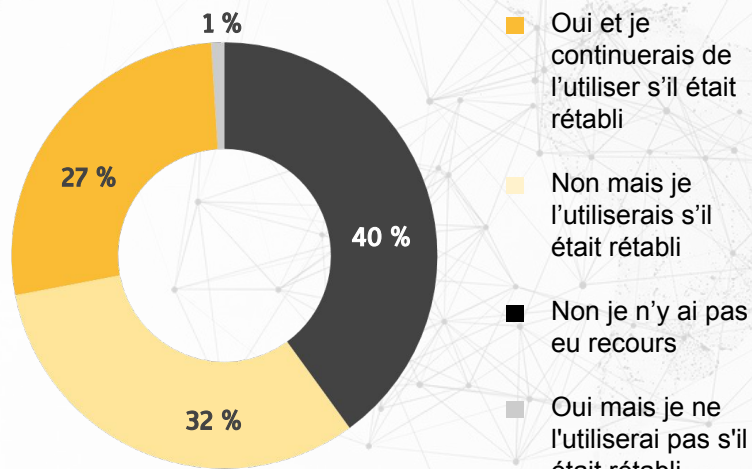


32 % NE CONNAISSAIENT PAS LES AIDES SPÉCIFIQUES MISES À DISPOSITION PENDANT CETTE PÉRIODE

LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT

SUITE À LA CRISE, **80 %** DES RÉPONDANTS SONT PLUS OUVERTS À DE NOUVEAUX MODES D'INFORMATION MARCHÉS, DE MISE EN RELATION, DE PROSPECTION COMME LES WEBINARS, SALONS & RENCONTRES B2B EN VIRTUEL

LE CRÉDIT D'IMPÔT POUR LES DÉPENSES DE PROSPECTION COMMERCIALE A DISPARU FIN 2018, IL PERMETTAIT DE BÉNÉFICIER D'UN AVANTAGE FISCAL DE 50 % DES DÉPENSES DE PROSPECTION COMMERCIALE EN VUE D'EXPORTER

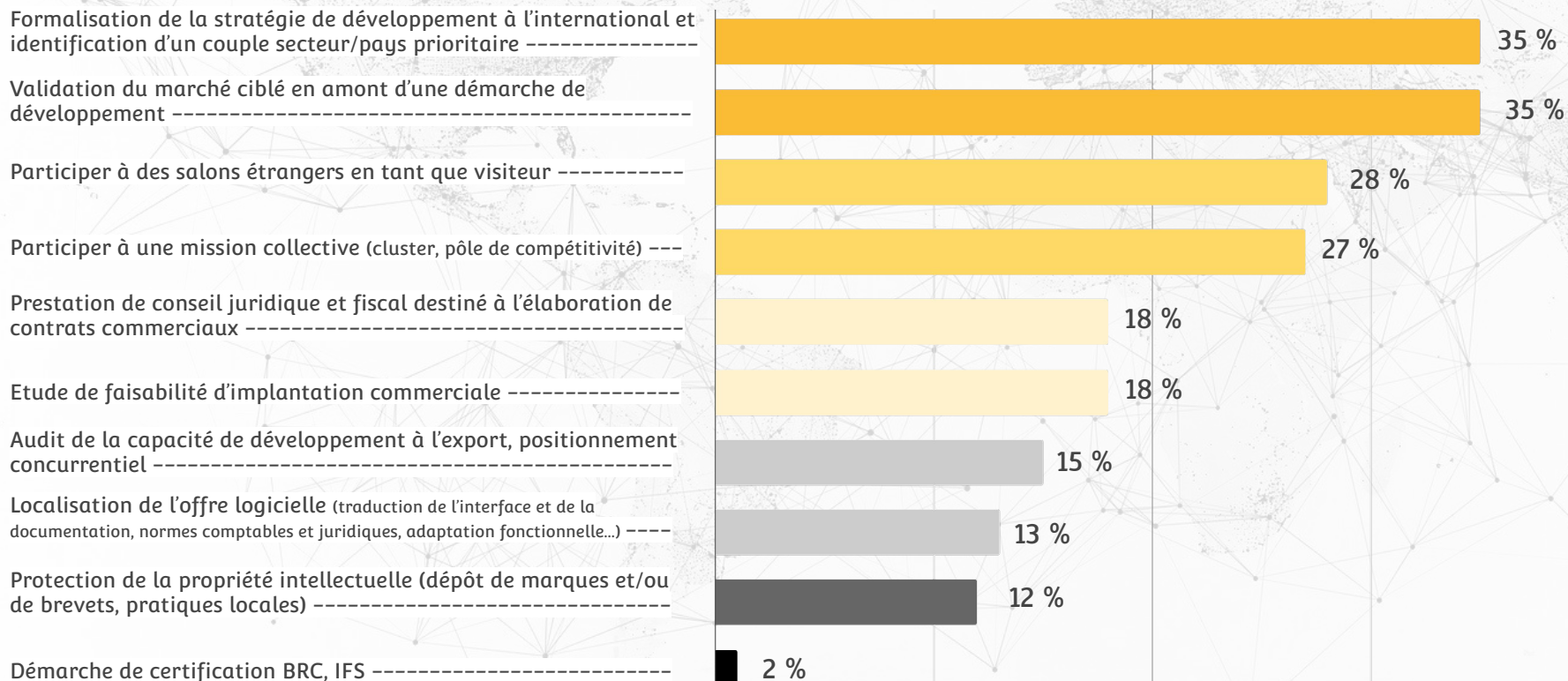


- Oui et je continuerais de l'utiliser s'il était rétabli
- Non mais je l'utiliserais s'il était rétabli
- Non je n'y ai pas eu recours
- Oui mais je ne l'utiliserai pas s'il était rétabli

59 % DES RÉPONDANTS SERAIENT UTILISATEURS DU CRÉDIT D'IMPÔT S'IL ÉTAIT RÉTABLI, DONT **27 %** L'UTILISAIENT PRÉCÉDEMMENT ET **32 %** SERAIENT DES NOUVEAUX UTILISATEURS

LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT

... POUR STRUCTURER LEURS PROJETS À L'INTERNATIONAL



LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT

... POUR RÉUSSIR LEUR DÉVELOPPEMENT ET LEUR CROISSANCE EXTERNE

Recherche, évaluation et sélection de partenaires -----

67 %

Méthodes de recherche et d'approche de cibles en vue de
croissance externe -----

35 %

Prêts et garanties pour financer le développement de ses
activités d'export -----

28 %

Formes de reprises et fiscalité associée -----

15 %

Analyse financière de cibles et négociation -----

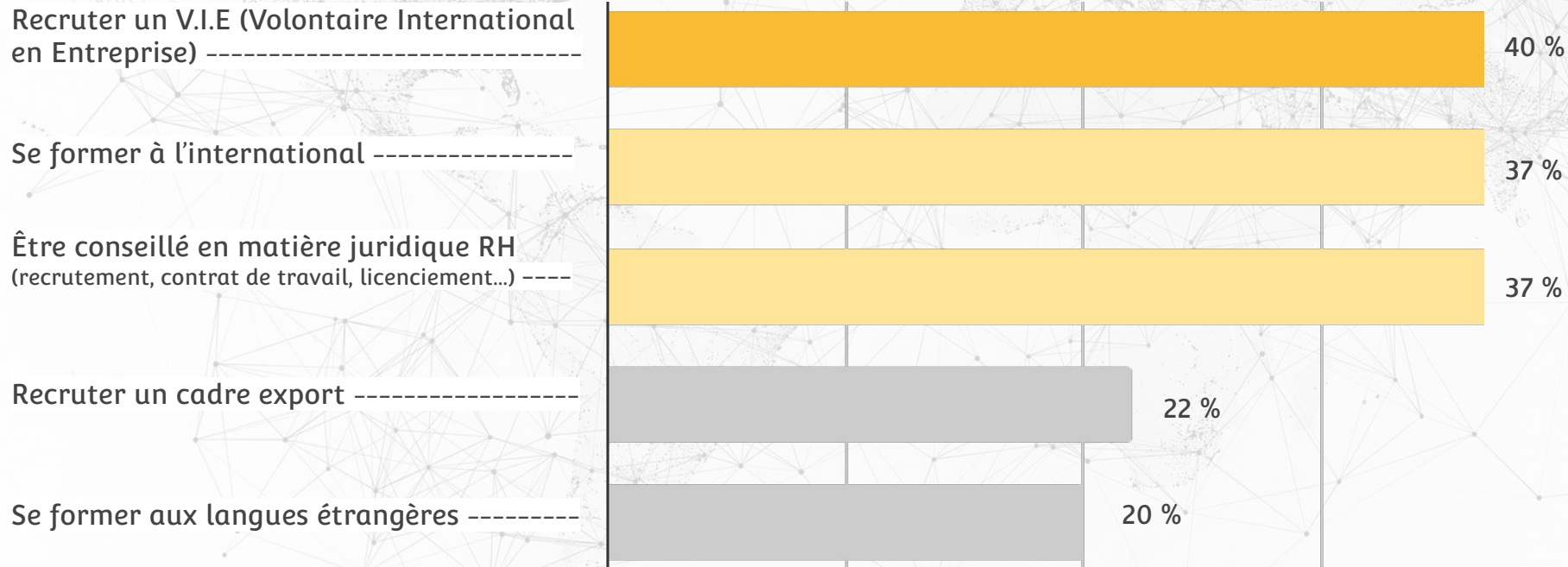
12 %

Gestion : identification d'un administrateur local, rapports
annuels, déclarations fiscales, reporting financier -----

10 %

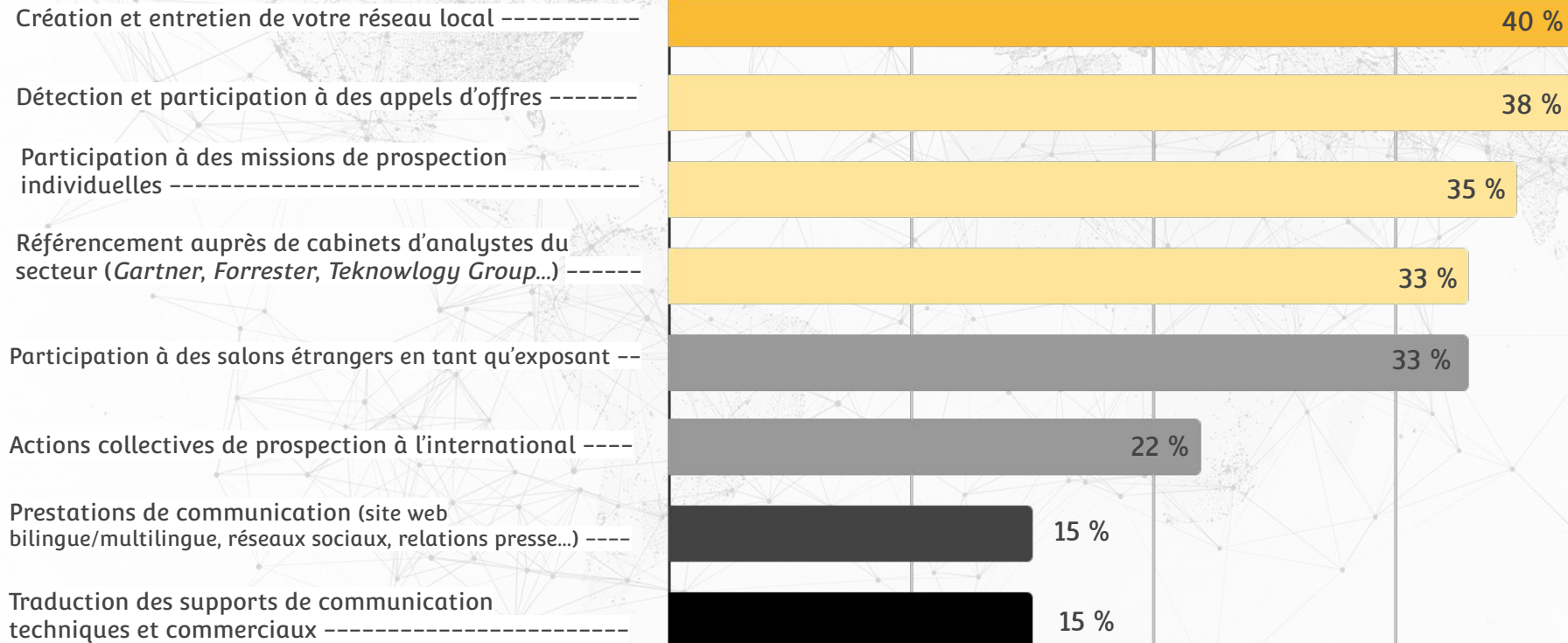
LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT

... POUR CONSTRUIRE LEUR MEILLEURE APPROCHE RH



LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT

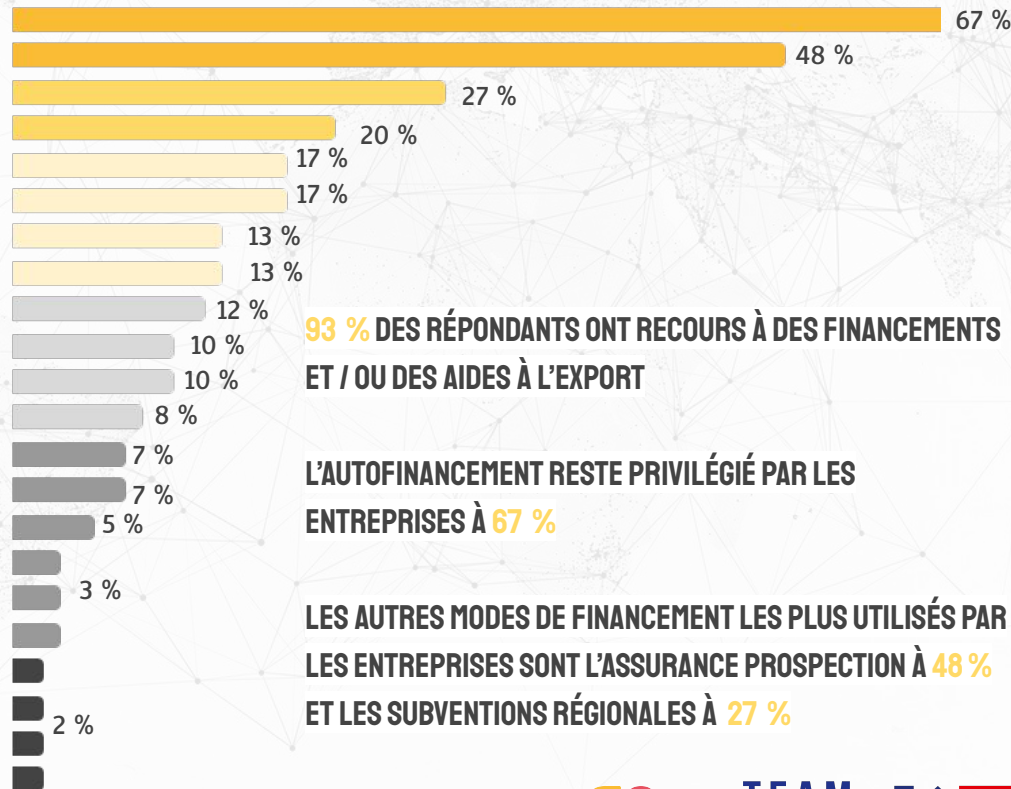
... POUR FAIRE DU BUSINESS



LES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT

... POUR FINANCER LEURS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Autofinancement -----	67 %
Assurance prospection (soutien trésorerie dans les démarches de prospection) -----	48 %
Subventions régionales (TP'up et PM'up) -----	27 %
Prêt croissance internationale (financement des investissements immatériels et du BFR liés au développement international) -----	20 %
Garantie internationale (financement développement à l'international) -----	17 %
Prêt bancaire (implantation, prospection) -----	17 %
Fonds d'études et d'aide au secteur privé (don ou avance remboursable du Trésor) -----	13 %
Levée de fonds (VC, Bpifrance) -----	13 %
Garanties des cautions et des préfinancements (couvre le risque de carence ou d'insolvabilité) ---	12 %
Garantie des projets à l'international (protection contre les risques économiques de la filiale étrangère) ---	10 %
Affacturage international -----	10 %
Assurance-crédit garantie des contrats commerciaux (sécurisation des dépenses engagées en cas d'interruption du contrat export) -----	8 %
Crédit export (solution de financement pour les acheteurs étrangers) -----	7 %
Aucun -----	7 %
Assurance investissement (protection contre les risques politiques les investissements français à l'étranger) ---	5 %
Mobilisation de créances nées sur l'étranger (financement d'exportation dès que la créance est due pour accorder un délai au client sans affaiblir sa trésorerie) -----	
CCE Financement+ mise en relation par Conseillers du Commerce Extérieur avec des établissements et plateformes de financement participatif	3 %
Crédit de préfinancement (dédié au financement des dépenses pour honorer un contrat signé) -----	
Assurance change négociation -----	
Crédit acheteur (accordé à votre client étranger pour régler au comptant) -----	
Autre -----	2 %



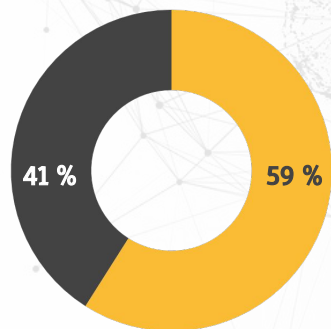
93 % DES RÉPONDANTS ONT RECOURS À DES FINANCEMENTS ET / OU DES AIDES À L'EXPORT

L'AUTOFINANCEMENT RESTE PRIVILÉGIÉ PAR LES ENTREPRISES À 67 %

LES AUTRES MODES DE FINANCEMENT LES PLUS UTILISÉS PAR LES ENTREPRISES SONT L'ASSURANCE PROSPECTION À 48 % ET LES SUBVENTIONS RÉGIONALES À 27 %

LES ÉQUIPES À L'INTERNATIONAL

59 % DES RÉPONDANTS ONT UNE ÉQUIPE DÉDIÉE À L'INTERNATIONAL

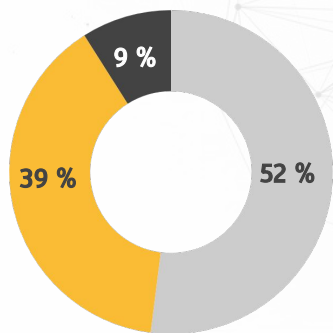


11 % DES RÉPONDANTS ONT PLUS DE 40 COLLABORATEURS À L'INTERNATIONAL

31 % EN ONT ENTRE 10 ET 39

58 % EN ONT MOINS DE 10

CONNAISSANCE DU DISPOSITIF V.I.E

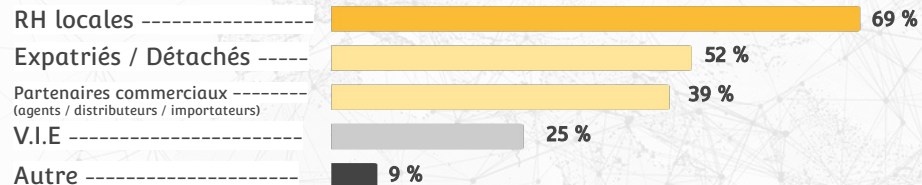


■ Oui et mon entreprise a déjà eu recours au V.I.E

■ Oui mais mon entreprise n'a jamais eu recours au V.I.E

■ Non je ne connais pas le V.I.E

TYPLOGIE DES COLLABORATEURS



LES ÉQUIPES SONT PRINCIPALEMENT CONSTITUÉES DE SALARIÉS LOCAUX

25 % DES ENTREPRISES ONT DES V.I.E DANS LEUR ÉQUIPE

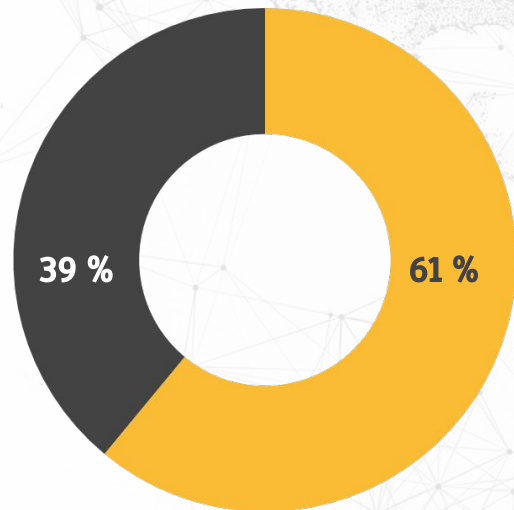
91 % DES RÉPONDANTS CONNAISSENT LE DISPOSITIF V.I.E

LE DISPOSITIF EST UTILISÉ PAR 39 % D'ENTRE EUX

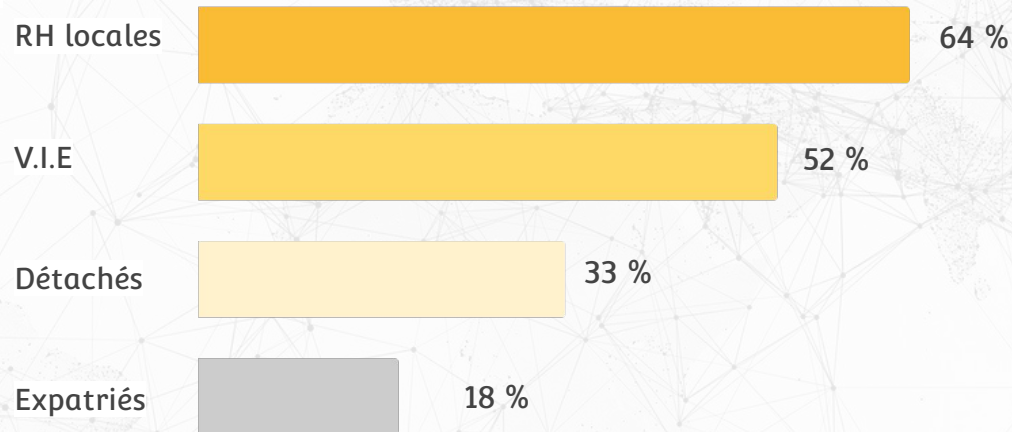
38 % D'ENTRE EUX ONT UN V.I.E DANS LEURS ÉQUIPES DÉDIÉES À L'INTERNATIONAL EN CETTE PÉRIODE DE CRISE

LE RECRUTEMENT

61 % DES RÉPONDANTS ONT DES PROJETS DE RECRUTEMENT POUR SOUTENIR LA REPRISE DE LEURS ACTIVITÉS EXPORT APRÈS LA CRISE LIÉE AU COVID-19



PROFIL RECHERCHÉ POUR LE RECRUTEMENT



64 % DES RÉPONDANTS ONT POUR PROJET DE RECRUTER DES SALARIÉS LOCAUX

52 % SOUHAITENT RECRUTER DES V.I.E POUR SOUTENIR LA REPRISE DE LEURS ACTIVITÉS À L'INTERNATIONAL