



SOMMAIRE

ENQUETE COMPETITIVITE : L'ACTIVITE DES ENTREPRISES FRANCAISES A L'INTERNATIONAL

- ❖ Communiqué de Presse : « Une enquête exclusive et inédite sur la compétitivité des entreprises françaises et de l'entreprise « France » ».
- ❖ Synthèse de l'enquête
- ❖ Fiche technique
- ❖ Résultats détaillés de l'enquête
 - I Conseillers du Commerce Extérieur établis en France
 - II Conseillers du Commerce Extérieur établis à l'étranger
- ❖ Le CNCCEF : une institution unique au monde
- ❖ Biographie de Bruno Durieux, Président du CNCCEF
- ❖ Les États Généraux du Commerce Extérieur / 22 & 23 mai 2008



COMMUNIQUE DE PRESSE

Compétitivité des Entreprises Françaises et de « l'Entreprise France » : les CCE dressent le bilan

2 000 conseillers du commerce extérieur de la France ont répondu à un questionnaire détaillé sur la compétitivité de leurs entreprises, des entreprises françaises et de « l'entreprise France ».

Paris, le 30/04/08 – Dans un contexte économique difficile marqué par le déficit de la balance du commerce extérieur français, la hausse des prix de l'énergie et des matières premières, des excédents commerciaux considérables des pays émergents et l'euro fort, les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) ont procédé à une enquête sur la compétitivité des entreprises françaises et de « l'entreprise France ».

Une enquête exclusive et inédite

Cette enquête a permis de recueillir l'opinion des professionnels de l'export que sont les conseillers du commerce extérieur de la France présents dans le monde entier pour obtenir une photo objective et actuelle de la situation économique internationale.

Nous vous invitons à découvrir cette étude qui démontre entre autre que :

- les deux principaux atouts des entreprises françaises à l'étranger sont, de loin, la qualité de leurs produits ou services et la connaissance des marchés étrangers, loin devant les prix des produits ou services ;
- la réglementation et le coût du travail en France (notamment le montant des charges sociales) sont les principaux handicaps de « l'entreprise France » ;
- 80% des entreprises interrogées annoncent de nouveaux développements de leurs activités à l'étranger dans les prochaines années avec seulement 14% pour lesquels le développement se fera sous forme de délocalisation.
- les deux raisons majeures du choix du développement à l'étranger sont le rapprochement avec les clients et l'accès à de nouveaux marchés, loin devant l'accès à des salaires plus faibles.

Une surprise : des PME françaises insuffisamment actives à l'international... mais extrêmement performantes quand elles le sont.

Trop frileuses, trop tournées vers les marchés proches, pas assez mobiles dans un monde en profond changement, les PME françaises apparaissent comme encore insuffisamment actives à l'international.

On observe cependant un dynamisme et des performances remarquables de nos entreprises lorsqu'elles opèrent hors de l'hexagone à partir de bases situées à l'étranger.

Les entreprises françaises immergées dans la mondialisation montrent des capacités compétitives et des performances qui ne laissent aucun doute sur la qualité de leurs produits et sur l'efficacité de leur management.



SYNTHESE DE L'ENQUÊTE

POUR LES 800 CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR ETABLIS EN FRANCE :

- **71 %** des conseillers estiment **très important pour l'économie française le développement des exportations** et **59 %** très important **le développement des implantations à l'étranger**.
- **L'élément le plus déterminant de la compétitivité des entreprises est la qualité des produits ou services (88 %), loin devant les prix des produits ou services (46 %).**
- **90 %** des interviewés jugent la **réglementation et le coût du travail** en France défavorables à leur compétitivité, dont **76 %** la **durée du travail**. En revanche, **60 %** jugent la **qualification de l'encadrement favorable**.
- **79 %** des conseillers annoncent **le développement de nouvelles activités à l'étranger dans les prochaines années et seulement 19 % des délocalisations**.
- **56 %** des interviewés indiquent que leurs activités implantées à l'étranger **sont plus rentables que leurs activités implantées en France (32 % aussi rentables)**.
- **Les deux raisons majeures du choix du développement à l'étranger** sont :
 - se rapprocher des clients (73 %)
 - l'accès à de nouveaux marchés (72 %), **loin devant l'accès à des salaires plus faibles (26 %)**.

POUR LES 1200 CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR ETABLIS A L'ETRANGER :

- Les deux principaux atouts des entreprises françaises à l'étranger **sont, de loin, la qualité de leurs produits ou services et la connaissance des marchés étrangers**.
- Le principal handicap mentionné est la parité euro-dollar, **mais sans apparaître déterminant** (20 % seulement l'estiment déterminant et 24 % important).
- Comme pour les CCE de France, les CCE étrangers mentionnent comme **principal handicap de « l'entreprise France » le montant des charges sociales (85 %), la réglementation du travail (76 %)**. Les conditions d'expatriation des Français ne sont plus vues comme un handicap et la qualification de l'encadrement est perçue, là aussi, comme favorable à la compétitivité (57 %).
- **83 % des interviewés annoncent de nouveaux développements de leurs activités à l'étranger** dans les prochaines années, **mais seulement 14 %** sous la forme de **délocalisations**.
Comme pour les CCE de France, les deux raisons majeures du développement d'activités à l'étranger sont :
 - l'accès à de nouveaux marchés (77 %) ;
 - se rapprocher des clients étrangers (70 %).



FICHE TECHNIQUE

Note méthodologique

Cette étude est issue des réponses apportées par les Conseillers au Commerce Extérieur qui ont été interrogés du 15/01/2008 au 15/03/2008 via des questionnaires en ligne.

- 1506 CCE ont été interrogés en France et 2012 à l'étranger.
- 889 ont répondu en France et 1208 à l'étranger.

Les individus interrogés qui n'ont pas répondu aux questions et/ou qui n'ont pas donné d'informations sur le critère d'analyse pris en compte pour l'étude, n'ont pas été intégrés dans l'analyse des résultats.

Questionnaire France

Les réponses de chaque question ont été analysées selon les critères d'analyses suivants:

- Appartenance de l'entreprise à un groupe
- Secteur d'activités de l'entreprise
- Effectifs des salariés de l'entreprise
- Activité internationale de l'entreprise
- CA « international »
- Origines du CA « international »

Ainsi, voici le pourcentage d'individu pris en compte lors de l'analyse selon chaque critère :

Variable d'analyse	% d'individus pris en compte
Appartenance à un groupe	78,52%
Secteur d'activité	77,28%
Taille de l'entreprise	77,72%
Activité à l'international	73,34%
CA	73,90%
Origine du CA « international »	74,24%

Les réponses des individus selon les modalités de chaque variable d'analyse ont été comparées à une moyenne.

Cette moyenne est pondérée par le nombre d'individus de chaque modalité des variables d'analyses.

Questionnaire Etranger

Les réponses de chaque question ont été analysées selon les 8 zones agrégées suivantes :

- 1 : Amérique Latine et Caraïbes Mexique, Amérique Centrale, Mercosur, Chili, Pays Andins et Caraïbes
- 2 : Amérique Nord Etats-Unis, Canada
- 3 : Afrique Maghreb, Afrique Subsaharienne
- 4 : Europe Ouest Allemagne, Autriche, Suisse, Benelux, Espagne, Portugal, Andorre, Italie, Malte, Monaco
- 5 : Europe Nord Royaume-Uni, Irlande, Danemark, Suède, Finlande, Islande, Norvège
- 6 : Europe Est PECO, Balkans, Russie, CEI
- 7 : Moyen Orient Turquie, Proche Orient, Arabie Saoudite, Koweït, Iran, Irak, Qatar, Emirats Arabes Unis, Yémen, Afghanistan, Oman
- 8 : Asie Océanie Asie du Sud, ASEAN, Grande Chine, Japon, Corée, Océanie

Ainsi, voici le pourcentage d'individu pris en compte lors de l'analyse selon chaque zone agrégée :

Zones	% d'individus pris en compte
1	7,54%
2	12,51%
3	17,07%
4	16,07%
5	7,04%
6	11,10%
7	7,21%
8	21,46%
Total	100%

Les réponses des individus selon leur zone agrégée vont être comparées à la moyenne et à la moyenne pondérée des réponses.

Les réponses sont pondérées par le PIB de la zone à laquelle elle appartient.



ENQUÊTE COMPÉTITIVITÉ MENÉE AUPRES DES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

I - CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE ÉTABLIS EN FRANCE

On dispose de près de 800 réponses, c'est-à-dire d'un échantillon significatif de CCE, également réparti entre les activités industrielles et les activités de services. Leur chiffre d'affaires « international » se répartit lui-même pour moitié entre l'Union Européenne et le reste du monde. 60% d'entre eux sont implantés à l'étranger ; 40% ne font que des opérations d'exportation.

Q.1 Votre entreprise fait-elle partie d'un groupe? (777 réponses)

- Non 50%
- Oui, c'est une filiale d'un groupe français 36%
- Oui, c'est une filiale d'un groupe multinational étranger 13%

Q.2 Secteur d'activités ? (770 réponses)

- Industrie 49%
- Services 43%
- Entreprise individuelle (par exemple conseil) 7%

Q.3 Effectifs salariés totaux de l'entreprise (France + Etranger) (770 réponses)

- Moins de 500 collaborateurs 51%
- De 500 à 2000 collaborateurs 10%
- Plus de 2000 collaborateurs 38%

Q.4 Activité internationale de l'entreprise (759 réponses)

- Exportations seulement 40%
- (et/ou) implantations opérationnelles facturant à l'étranger 62%

Q.5 Chiffre d'affaires « international » (exportations de France + implantations à l'étranger) (749 réponses)

- Plus de 50% du CA consolidé 51%
- De 20 à 50% du CA 28%
- Moins de 20% du CA 20%

Q.6 Principales origines du CA « international » (743 réponses)

- Hors Union Européenne 61%
- Union Européenne 57%

Importance des exportations et des implantations à l'étranger (questions 7 et 8)

60% des CCE établis en France jugent le développement des exportations très important pour leur entreprise (88% très important ou assez important). Ils sont encore plus nombreux (71%) à le penser très important pour l'économie française dans son ensemble. 54% d'entre eux estiment très important de développer des implantations à l'étranger (59% pour l'ensemble de l'économie).

Q.7 Aujourd'hui pour votre entreprise, estimez-vous? (738 réponses)

	Très important	Assez important	Pas important
Le développement des exportations	59,6%	28,4%	12,0%
Le développement des implantations à l'étranger	53,9%	29,1%	17,0%

Q.8 Aujourd'hui pour l'économie française dans son ensemble, estimez-vous? (733 réponses)

	Très important	Assez important	Pas important
Le développement des exportations	71,1%	13,6%	15,3%
Le développement des implantations à l'étranger	58,7%	25,1%	16,2%

Les éléments déterminants de la compétitivité (question 9)

Les CCE de France estiment que le facteur le plus déterminant pour la compétitivité des entreprises françaises est, de loin, la qualité des produits ou services (85%) ; vient ensuite la réactivité du management (68%) puis l'innovation et la recherche (64%). Les prix ne sont considérés comme déterminants que pour 46% ; cependant 48% les qualifient d'« assez importants ».
Les réseaux de distribution et la proximité des marchés ne sont pas considérés majoritairement comme déterminants. Cela tient sans doute au fait que ce sont ici les réponses des CCE de France. On verra plus loin que les CCE de l'étranger y attachent, au contraire, une très grande importance.

Q.9 Concernant la compétitivité de votre entreprise sur les marchés étrangers, considérez-vous? (711 réponses)

	Déterminant	Assez Important	Pas Important
Qualité des produits ou services	84,9%	14,5%	0,6%
La réactivité du management	67,7%	30,3%	2,1%
L'innovation et la recherche	64,4%	27,6%	7,9%
La qualité des ressources humaines	57,4%	37,5%	5,1%
Les réseaux relationnels	51,5%	40,5%	8,0%
Le prix des produits ou services	45,6%	48,3%	6,2%
Les réseaux de distribution	45,0%	39,6%	15,3%

La notion de marque et la notoriété des produits ou services	43,2%	49,4%	7,5%
La veille sur la concurrence	39,4%	52,9%	7,8%
La proximité des marchés	31,6%	42,4%	26%

La compétitivité de « l'entreprise France » (questions 10 et 11)

Les CCE interrogés sur l'impact de leur environnement sur leur compétitivité apportent des réponses assez nettes. La réglementation et le coût du travail en France sont considérés, de très loin, comme le facteur pénalisant n°1 ; 90% attribuent au montant des charges sociales un effet défavorable sur leur compétitivité et, facteur n°2, 76% mettent en cause la durée du travail et l'insuffisante flexibilité du marché du travail. En revanche, la qualité de la main d'œuvre française et de sa formation sont signalées comme des atouts. La fiscalité est jugée défavorable à la compétitivité, principalement en raison de la taxe professionnelle (73%) ; l'impôt sur les sociétés est mentionné comme d'effet négatif sur la compétitivité par 54% des conseillers interrogés. L'accès au financement des exportations est jugé dans l'ensemble neutre de même que l'environnement général des entreprises hors champ social et fiscal. On note cependant une opinion très positive sur les infrastructures des transports et des télécommunications pour la compétitivité des entreprises. Les relations des entreprises avec leurs partenaires de l'export sont, elles aussi, jugées globalement neutres. On note, sans surprise, un jugement légèrement plus favorable pour les chambres de commerce et les organismes professionnels que pour les autres organisations, les services de la Commission de Bruxelles apparaissent les moins « populaires ».

Q.10 Comparativement aux autres pays, comment qualifieriez-vous? (696 réponses)

	Favorable	Neutre	Défavorable
La réglementation et le coût du travail en France	1,1%	17,2%	81,7%
- dont le montant des charges sociales	0,6%	9,2%	90,1%
- dont la durée du travail	1,5%	22,3%	76,3%
- dont la flexibilité du marché du travail	3,4%	20,4%	76,1%
- dont le coût salarial	1,3%	33,5%	65,2%
- dont le SMIC	2,8%	59,2%	38%
Les caractéristiques du marché du travail en France	19%	47,3%	33,7%
- dont la qualification de l'encadrement	59,8%	31,1%	9,0%
- dont la formation universitaire	43,5%	38,5%	17,9%
- dont la formation professionnelle	36,5%	43,3%	20,3%
- dont la disponibilité de la main d'œuvre qualifiée	35,6%	30,2%	34,2%
La fiscalité française	1,8%	30,2%	68,0%
- dont la taxe professionnelle	1,1%	25,5%	73,4%
- dont l'impôt sur les sociétés	2,4%	44,0%	53,6%
- dont le niveau de la taxe sur la valeur ajoutée	2,4%	59,7%	37,8%
- dont les conventions en matière de prix de transfert	2,0%	69,4%	28,5%

Q.11 Comparativement aux autres pays, comment qualifieriez-vous? (686 réponses)

	Favorable	Neutre	Défavorable
L'accès au financement	16,1%	52,7%	31,2%
- dont l'accès au crédit export	29,3%	45,7%	25,0%
- dont l'accès au crédit	19,6%	50,8%	29,5%
- dont l'accès au capital risque	12,4%	49,3%	38,3%

- dont le financement par fonds propres	12,1%	53,1%	34,8%
- dont le financement par fonds d'investissement	11,9%	55,2%	32,9%
L'environnement de l'entreprise	22,2%	59,9%	17,9%
- dont les infrastructures de télécommunication	66,8%	29,0%	4,2%
- dont les infrastructures de transport	59,1%	29,2%	11,7%
- dont la protection de la propriété intellectuelle	44,3%	43,3%	12,4%
- dont la protection contre la contrefaçon	33,2%	42,3%	24,5%
- dont la protection des investissements	28,3%	59,2%	12,5%
- dont le droit français des affaires	20,5%	60,8%	18,7%
Les relations avec les partenaires	15,7%	69,3%	15,0%
- dont les organisations professionnelles	30,8%	57,4%	11,8%
- dont les chambres de commerce	29,6%	52,4%	17,9%
- dont les systèmes d'aides à l'exportation ou à l'implantation	28,1%	46,9%	25,0%
- dont les instances nationales d'accompagnement à l'internationalisation	27,9%	47,0%	25,1%
- dont les laboratoires et institutions de recherche	17,0%	59,2%	23,9%
- dont les administrations publiques régionales ou locales	16,8%	53,9%	29,3%
- dont les administrations publiques nationales	13,9%	41,3%	44,8%
- dont les services de commission Européenne	10,5%	59,1%	30,4%

Développements à l'étranger et délocalisations (questions 12 et 13)

55% des entreprises indiquent avoir implanté ou développé de nouvelles activités de production et 41% de nouvelles activités de services à l'étranger au cours des 5 dernières années. 79% annoncent leur intention de développer de nouvelles activités à l'étranger. Et 19% ont l'intention de délocaliser des activités actuellement implantées en France.

Ce dernier point s'observe dans la plupart des enquêtes qui traitent de délocalisation. Les « vraies » délocalisations sont moins fréquentes qu'on ne le pense. Le développement des entreprises françaises à l'étranger se fait essentiellement par l'extension d'activités déjà installées ou des créations.

Q.12 Entre 2002 et 2007, votre entreprise a-t-elle...(680 réponses)

... implanté de nouvelles activités de services à l'étranger	55%
... développé de nouvelles activités de production à l'étranger	41%
... déplacé des activités de production auparavant réalisées en France	13%

Q.13 Dans les prochaines années, votre entreprise prévoit-elle ...(678 réponses)

... de développer de nouvelles activités à l'étranger	79%
... de déplacer des activités de production auparavant réalisées en France	19%

Rentabilité comparée des implantations (question 14)

On constate sans surprise un avantage aux implantations étrangères. Mais l'écart est important, 56% des CCE interrogés estiment que la rentabilité de leur implantation à l'étranger est supérieure aux mêmes activités en France, 32% égale et seulement 10% inférieure.

Q.14 Par rapport aux activités implantées en France, considérez-vous que la rentabilité financière de vos activités implantées à l'étranger est ... (676 réponses)

- Supérieure 56%
- Egale 32%
- Inférieure 10%

Raisons du choix de développements à l'étranger (question 15)

La décision de développer des activités à l'étranger est motivée essentiellement par deux facteurs qui, le plus souvent, s'imposent aux dirigeants : se rapprocher des clients (73%), accéder à de nouveaux marchés (72%). L'accès à des salaires plus faibles n'est jugé très important que par 26% des CCE interrogés. Cette observation rejoint celle relative aux délocalisations : les entreprises se globalisent par nécessité mais la délocalisation n'est pas une modalité privilégiée.

Q.15 Veuillez indiquer l'importance des facteurs ci-dessous sur la décision actuelle ou future de développer des activités à l'étranger (671 réponses)

	Très Important	Assez Important	Pas Important
Se rapprocher des clients étrangers	73,1%	20,6%	6,4%
L'accès à de nouveaux marchés non encore exploités	71,9%	23,2%	4,9%
Suivre des clients français à l'étranger	42,1%	27,8%	30,1%
La diversification des activités	38,2%	41,5%	20,2%
L'accès à des compétences ou à des technologies nouvelles	28,9%	38,2%	32,9%
L'évolution du capital ou du périmètre de l'entreprise	26,9%	41,5%	31,6%
L'accès à des salaires plus faibles	25,9%	45,7%	28,3%
Opérer dans une autre devise que l'euro	19,9%	33,7%	46,4%

Appréciation des soutiens à l'exportation (questions 16, 17 et 18)

S'agissant des aides à l'exportation, 20% des CCE interrogés disent en bénéficiaire. 16% bénéficient d'aide à l'implantation dans leur pays d'accueil.

Satisfaction pour les pouvoirs publics, les mesures d'encouragement et de soutien à l'exportation jugées les plus satisfaisantes sont de très loin les volontaires internationaux en entreprise (VIE) (60%), suivis des services des missions économiques (47%) et d'Ubifrance (40%). On note (heureusement !) que le réseau des CCE est jugé satisfaisant par 68% des CCE interrogés. L'assurance crédit et l'assurance prospection sont appréciées par une forte majorité d'entreprises mais on remarque qu'une fraction importante des entreprises exportatrices n'y recourt pas. Quant au crédit d'impôt exportation, il remporte un succès des plus modestes : 22,5% le trouve satisfaisant, 17,2% insatisfaisant et 60% n'y recourent pas.

Q.16 Votre entreprise bénéficie t-elle d'aides à l'exportation :(671 réponses)

Oui 20%

Q.17 Votre entreprise bénéficie t-elle d'aides à l'implantation à l'étranger dans vos pays d'accueil : (678 réponses)

Oui 16%

Q.18 Parmi les produits et services suivants, comment qualifieriez-vous? (667 réponses)

	Satisfaisant	Insatisfaisant	Ne recourt pas
Le réseau des Conseillers du Commerce Extérieur	67,8%	17,5%	14,7%
Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E.)	60,4%	9,7%	29,9%
Les services des missions économiques à l'étranger	47,3%	34,4%	18,3%
L'assurance crédit de la COFACE	42,1%	14,1%	43,8%
Les services d'Ubifrance	40,4%	25,6%	34,0%
Les services des chambres de commerce	35,9%	31,0%	33,2%
L'assurance prospection de la COFACE	35,4%	11,5%	53,1%
L'accompagnement dans les salons internationaux	29,3%	23,3%	47,4%
Les services d'organismes privés de conseil et / ou d'accompagnement à l'export	27,3%	19,2%	53,5%
Le crédit d'impôt exportation	22,5%	17,2%	60,3%

II - CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE ETABLIS A L'ETRANGER

Comme pour les CCE en France, les quelques 1100 CCE de l'étranger qui ont répondu à l'enquête se répartissent à peu près également entre industrie et services et également entre Union Européenne et hors Union Européenne.

Q.1 Votre entreprise, dans votre pays de résidence (quelle qu'en soit la forme : bureau de représentation, filiale, joint-venture etc.) (1111 réponses)

- **Fait partie d'un groupe français** 54%
- Est une entreprise indépendante directement créée dans le pays étranger 25%
- Fait partie d'un groupe multinational établi en France 21%
- Fait partie d'un groupe international sans lien spécial avec la France 6%
- Dépend d'une entreprise française qui n'est pas un groupe (par exemple PME etc.) 4%

Q.2 Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ? (1105 réponses)

- Services 52%
- Industrie 40%
- Entreprise individuelle (par exemple conseil) 7%

Q.3 Effectifs salariés mondiaux de votre entreprise (1104 réponses)

- Moins de 500 collaborateurs 36%
- De 500 à 2000 collaborateurs 10%
- Plus de 2000 collaborateurs 53%

Q.4 Principales zones d'implantation de votre entreprise (>10% du CA consolidé de votre entreprise, si vous pouvez l'évaluer) (1103 réponses)

- Hors Union Européenne 63%
- Union Européenne (hors France) 57%

Atouts et handicaps des entreprises françaises implantées à l'étranger (questions 5 et 6)

Les deux atouts principaux mentionnés par les CCE opérant à l'étranger sont la connaissance des marchés où ils opèrent et la qualité des produits proposés. L'image de marque vient en 3ème position des atouts. Quant aux handicaps, les CCE les situent d'abord dans leur difficulté à exercer du lobbying dans les réseaux locaux; vient ensuite, assez loin derrière : la parité euro/dollar. On remarque toutefois que cette parité ne constitue pas un handicap massif (on sait que cette question pénalise particulièrement certains secteurs et peu d'autres secteurs) : 55% des CCE la voient comme d'effet moyen ou neutre. Par ailleurs, seuls 13% des CCE signalent l'image de la France comme un handicap.

Q.5 Quels sont les principaux atouts concurrentiels de votre entreprise dans la région du monde où vous êtes ? (1091 réponses)

	Déterminant	Important	Moyen	Neutre
Connaissance et expérience du marché étranger	55,0%	32,9%	8,2%	3,9%
Qualité des produits ou services	54,7%	40,0%	4,3%	1,0%
Image de marque	45,0%	42,7%	10,1%	2,2%
Réactivité du Management	43,6%	42,8%	9,9%	3,8%
Ethique et rigueur	42,1%	43,7%	11,0%	3,2%
Qualité des ressources humaines	38,9%	41,6%	14,1%	5,4%
Réseau relationnel (privé ou public) à l'étranger	35,2%	40,5%	16,8%	7,5%
Innovation	33,9%	40,7%	19,5%	5,9%
Présence Globale	30,7%	38,8%	19,4%	11,2%
Qualité du marketing	24,1%	41,6%	25,9%	8,4%

Q.6 Quels sont les points épineux de la concurrence locale ou internationale que vous identifiez dans ce secteur, dans votre région du monde ? (1080 réponses)

	Déterminant	Important	Moyen	Neutre
Lobbying dans les réseaux locaux	25,0%	40,3%	20,4%	14,3%
Parité euro/dollar	18,1%	26,7%	19,3%	35,9%
Insécurité juridique	13,9%	25,1%	27,6%	33,5%
Accès au marchés publics, préférence nationale	12,9%	28,9%	22,9%	35,3%
Propriété intellectuelle	12,8%	22,7%	27,9%	36,7%

Vente agressive des entreprises locales et régionales	12,7%	32,1%	32,4%	22,8%
Inégalités de traitement des entreprises locales et étrangères	11,2%	24,4%	31,4%	33,0%
Ressources humaines , débauchage agressif entre entreprises	9,9%	29,4%	33,9%	26,9%
Inadaptation culturelle des entreprises françaises	8,2%	24,6%	34,2%	33,0%
Fort soutien des multinationales	7,4%	24,0%	33,6%	34,9%
Image négative de la France	3,1%	10,4%	29,1%	57,4%

Handicap, en général, des entreprises françaises (question 7)

Les CCE de l'étranger ont été interrogés sur ce que sont, selon eux, les handicaps des entreprises françaises à l'international, d'une façon générale.

La parité euro-dollar vient en tête mais, comme indiqué précédemment, sans que cela soit massif (44% l'estiment déterminante ou importante). L'insuffisance de la formation française pour l'international est citée dans la même proportion. Viennent ensuite, les difficultés des recrutements locaux (43% déterminant ou important).

Il est intéressant d'observer que seuls 39% des CCE mentionnent les prix parmi les handicaps et 32% le manque de solidarité franco-française.

Q.7 Quels sont les principaux handicaps que vous identifiez, ici ou en France, pour votre compétitivité
(1068 réponses)

	Déterminant	Important	Moyen	Neutre
Parité euro/dollar	19,9%	23,7%	20,6%	35,8%
Localement, ressources humaines locales insuffisantes	14,1%	31,9%	29,8%	24,2%
Faiblesse de la formation « à l'international »	13,8%	29,9%	29,4%	26,8%
Niveau des prix français	12,5%	27,2%	24,6%	35,7%
Localement règlements incertains	11,8%	24,6%	29,5%	34,1%
Faiblesse du lobbying	10,7%	30,1%	33,6%	25,5%
Manque de réactivité, de flexibilité	10,3%	30,8%	36,3%	22,7%
Manque de solidarité franco-française	10,2%	22,6%	31,6%	35,7%
Faiblesse du financement du développement international	9,4%	19,1%	29,6%	41,9%
Faiblesse des contacts locaux et des réseaux	9,4%	27,0%	37,5%	26,1%
Manque d'efficacité des organisations collectives	7,8%	25,4%	36,7%	30,2%
Localement, taxes élevées	7,8%	17,8%	34,1%	40,3%

Les secteurs les plus performants (question 8)

Sur la compétitivité des secteurs d'activité, les CCE mettent sans surprise très en tête le luxe : 96% jugent le secteur excellent ou bon; puis l'aéronautique et les hautes technologies (88%) ainsi que l'énergie (89%) et ensuite, les services, les transports et le BTP.

Q.8 Quels sont les secteurs ou compétences particulières sur lesquels vous pensez que les entreprises françaises sont bien positionnées ? (1064 réponses)

	Excellent	Bon	Moyen ou Faible
Luxe	79,4%	16,1%	4,5%
Aéronautique, High Tech	47,7%	41,7%	10,7%
Energie	35,0%	53,9%	11,2%
Services (finances, tourisme etc...)	17,9%	57,9%	24,2%
Transport, logistique	15,2%	58,0%	26,9%
BTP, Ingénierie, Architecture	18,4%	52,8%	28,8%
Distribution	26,8%	42,6%	30,6%
Santé	15,4%	51,5%	33,1%
Agro-business	14,6%	51,3%	34,1%
Télécommunications, TIC	11,4%	50,1%	38,5%

Compétitivité de « l'entreprise française » (questions 9 et 10)

La compétitivité de « l'entreprise France » est jugée très défavorablement impactée par le marché du travail. Mais il est intéressant de noter que les réponses sont moins négatives que celles apportées par les CCE de France. Il en va de même pour la fiscalité qui est perçue négativement, mais moins que les CCE de France. Les principaux atouts de la France vus par les CCE de l'étranger sont les infrastructures, puis la protection de la propriété intellectuelle. Les services douaniers sont jugés neutres pour la compétitivité des entreprises françaises (67%).

La qualité de l'encadrement est jugée favorable à la compétitivité par 57% des CCE. La disponibilité de la main d'œuvre qualifiée comme les conditions d'expatriation ne sont pas vues comme défavorables.

Q.9 Comparativement aux autres pays, comment qualifieriez-vous ? (1060 réponses)

	Défavorable	Neutre	Favorable
Le marché du travail en France	62,2%	32,8%	5,1%
- dont le montant des charges sociales	85,3%	12,7%	2,0%
- dont la réglementation du travail (seuils sociaux, contrats, licenciements)	76,4%	21,1%	2,5%
- dont le coût salarial	63,2%	32,7%	4,1%
- dont les conditions d'expatriation des salariés	23,8%	52,7%	23,6%
- dont la qualification de l'encadrement	6,5%	36,8%	56,7%

Q.10 Comparativement aux autres pays, comment qualifieriez-vous ? (1059 réponses)

	Défavorable	Neutre	Favorable
Environnement de l'entreprise et fiscalité en France	48,7%	46,8%	4,5%
- dont la protection de la propriété intellectuelle	4,0%	44,9%	51,1%

- dont les infrastructures	4,0%	27,2%	68,7%
- dont les services douaniers	10,7%	67,0%	22,3%
- dont le droit français des affaires	14,3%	62,3%	23,4%
- dont l'accès des étrangers (visas, permis de travail, etc...)	33,6%	54,2%	12,2%
- dont le niveau de la taxe sur la valeur ajoutée	46,6%	51,6%	1,8%
- dont l'impôt sur les sociétés	48,7%	46,8%	4,5%

Les aides et services liés à l'exportation et au développement international (questions 11 et 12)

Là aussi, les résultats de l'enquête ne peuvent que satisfaire les pouvoirs publics : les services les mieux notés par les CCE sont ceux des missions économiques : 66% les jugent satisfaisants, suivi du VIE (54%), puis les services des chambres de commerce (43%) et enfin de Ubifrance (39%).

On observe également (heureusement !) que le réseau des CCE est jugé satisfaisant par 77% des CCE de l'étranger.

Interrogés sur les améliorations souhaitables à apporter au dispositif d'accompagnement des entreprises à l'international, on trouve par ordre décroissant d'intérêt, l'amélioration de la coordination et de la coopération entre les organismes, puis l'amélioration de la formation des personnels travaillant à l'international, puis la simplification et la clarification des dispositifs d'aide et de soutien.

Q.11 Parmi les aides ou coopérations suivantes, comment qualifieriez-vous? (1053 réponses)

	Satisfaisant	Insatisfaisant	Ne recourt pas
Le réseau des Conseillers du Commerce Extérieur	77,2%	15,1%	7,6%
Les services des missions économiques à l'étranger	66,3%	20,2%	13,6%
Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E.)	54,1%	14,7%	31,3%
Les services des chambres de commerce	43,0%	28,6%	28,4%
Les services d'Ubifrance	38,9%	18,8%	42,4%
L'assurance crédit de la COFACE	25,9%	9,6%	64,5%
L'accès au crédit	22,2%	21,7%	56,1%
L'accompagnement dans les salons internationaux	19,5%	23,4%	57,1%
L'assurance prospection de la COFACE	19,3%	9,5%	71,1%
Les services d'organismes privés de conseil et / ou d'accompagnement à l'export	18,4%	17,3%	64,3%
La coopération Université-industrie	11,0%	35,4%	53,6%
Les services des collectivités territoriales	10,1%	21,7%	68,2%
Le crédit d'impôt exportation	9,0%	14,5%	76,6%

Q.12 Quelles améliorations pourraient être apportées à l'accompagnement de nos entreprises à l'international ? (1045 réponses)

- Coordination et coopération entre les différents organismes (CCI, ME, CCE etc.)
63%
- Améliorer la formation du personnel travaillant à l'international (interculturel, commerce international, apprentissage linguistique)
58%
- Simplification et clarification des dispositifs d'aide et de soutien
57%
- Appui des autorités et organismes français auprès des organismes multilatéraux
33%
- Planification claire des déplacements ministériels et suivi des visites
30%
- Accélérer la mise en place des Fonds d'aide au secteur privé (FASEP) et des réserves des Pays Emergents (RPE)
26%

Développements à l'étranger et délocalisation (questions 13 et 14)

Interrogés sur leurs perspectives de développement à l'étranger, 14% des CCE de l'étranger font état de projets de délocalisation. Comme pour les CCE de France, ils sont nombreux (83%) à prévoir un développement de nouvelles activités à l'étranger. Les deux raisons essentielles du développement international qui se détachent très nettement des autres sont l'accès à des nouveaux marchés (77% le jugent très important), puis le rapprochement des clients étrangers (70%).

Q.13 Dans les prochaines années, votre entreprise prévoit-elle ... (1042 réponses)

- ... de développer de nouvelles activités à l'étranger 83%
- ... de déplacer des activités de production auparavant réalisées en France? 14%

Q.14 Veuillez indiquer l'importance des facteurs ci-dessous sur la décision actuelle ou future de développer des activités à l'étranger (1035 réponses)

	Très important	Assez important	Pas important
L'accès à de nouveaux marchés non encore exploités	77,1%	17,8%	5,1%
Se rapprocher des clients étrangers	69,8%	22,0%	8,2%
La diversification des activités	35,2%	34,7%	30,1%
Suivre des clients français à l'étranger	33,3%	27,9%	38,8%
La réduction des coûts autres que les salaires (y compris imposition)	30,6%	36,8%	32,6%
L'évolution du capital ou du périmètre de l'entreprise	27,6%	33,6%	38,8%
L'accès à des compétences ou à des technologies nouvelles	23,6%	33,1%	43,3%
L'accès à des salaires plus faibles	19,4%	36,6%	44,0%
Opérer dans une autre devise que l'euro	16,7%	23,0%	60,3%



LE CNCCEF : UNE INSTITUTION UNIQUE AU MONDE

Les Conseillers du Commerce Extérieur (CCE), des hommes et des femmes d'entreprise compétents en matière de développement international sont :

- sélectionnés individuellement pour leurs qualités personnelles, leur expérience professionnelle et la réussite de leur entreprise à l'étranger,
- proposés par les chefs de mission économique à l'étranger, par les directeurs régionaux du commerce extérieur (DRCE) en France,
- nommés intuitu personae par décret interministériel pour un mandat de 3 ans renouvelable.

Acteurs de terrain les conseillers du commerce extérieur sont regroupés dans des « structures » locales disposant d'une réelle autonomie (comités en France, sections à l'étranger). Ils exercent leur mandat à titre bénévole. Présents en France et à l'étranger, ils forment un réseau actif de 4000 membres.

Depuis plus de 100 ans, les CCE mettent bénévolement leur expertise au service :

- des pouvoirs publics auxquels ils adressent avis et recommandations
- des PME qu'ils parrainent dans leur développement à l'international, et
- des jeunes qu'ils forment aux métiers de l'international.

Association reconnue d'utilité publique, le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CNCCEF) regroupe les CCE et leur fournit le cadre de travail dont ils ont besoin pour exercer efficacement leur mission.

Elle est présidée par Bruno DURIEUX, (cf. biographie ci-jointe) ancien ministre, inspecteur général des Finances. Son délégué général est Michel DERRAC (cf. biographie ci-jointe). Le Bureau exécutif est l'instance décisionnelle du CNCCEF, il propose les orientations stratégiques qui sont soumises à l'approbation du Conseil d'administration.

INFORMER

- **Conseiller les pouvoirs publics** dans la mise en œuvre de la politique française du commerce extérieur,
- **Contribuer à l'expansion du commerce extérieur de la France** par leur action personnelle dans leur entreprise, leur profession, leur région et leur pays de résidence.

Cosignataires de la charte nationale de l'exportation, ils développent la concertation et la coordination entre l'ensemble de ses partenaires.

Au delà de leur mission fondatrice de conseil aux pouvoirs publics, qu'ils assument au quotidien dans le cadre de relations privilégiées avec la DGTPE à Paris, les DRCE en région et les missions économiques à l'étranger, les CCE se veulent au service des entreprises et des jeunes.

PARRAINER

Les CCE parrainent bénévolement des PME qui souhaitent se développer à l'international, en mettant à leur disposition leur expérience propre et les ressources de leur réseau et en les accompagnant dans leur projet.

Le parrainage des CCE consiste à mettre bénévolement à la disposition du chef d'entreprise les informations et compétences acquises par les CCE et par leur réseau sur une zone géographique et/ou dans un secteur d'activité déterminé. Il s'agit d'accompagner les PME dans leur démarche pour appréhender plus facilement tous les aspects d'une stratégie d'exportation et de mobiliser les relais susceptibles de favoriser leur développement international.

L'appui du CCE « parrain » se matérialise par une assistance dans l'élaboration d'un schéma d'actions et un accompagnement au cours des différentes phases d'application du projet.

Grâce à une étroite collaboration entre les comités régionaux et départementaux des CCE et leurs partenaires locaux, les entreprises susceptibles d'exporter sont identifiées puis approchées, avec le souci de nouer un dialogue fondé sur une confiance réciproque.

FORMER

Les CCE sensibilisent les jeunes aux métiers de l'international. Ils interviennent auprès des académies et des établissements de formation pour faire partager leur expérience. Ils favorisent le contact « école-entreprise » en faisant participer, dans certains cas, des étudiants au parrainage de PME. Depuis 1988, ils sont également tuteurs de plusieurs centaines de jeunes coopérants (ex-CSNE) et sont partie prenante du nouveau dispositif du volontariat à l'international en entreprise (VIE).

HISTORIQUE

En 1898, pour redonner le goût de l'international à une France encore meurtrie par la défaite de 70, qu'agitent des courants protectionnistes, les pouvoirs publics créent l'Office national du commerce extérieur. Un corps sans équivalent dans le monde y sera rattaché : les Conseillers du commerce extérieur, tous nommés individuellement sur leur aptitude à renforcer la place de leur pays à l'international.

Les CCE commencent alors, avec les pouvoirs publics, une collaboration aussi efficace que particulière. Hommes de terrain, ils font profiter l'administration d'analyses, parfois à contre-courant des idées du moment, mais toujours basées sur des observations pragmatiques des réalités. Chaque fois que la France, inquiète, sera tentée par l'autarcie, ils multiplieront les actions, faisant inlassablement la promotion d'une ouverture sur le monde, seule garante de la santé de l'économie française.

Une à une, ils contribuent à faire aboutir leurs grandes idées. Ils sont à l'origine de la plupart des éléments du dispositif de soutien à l'internationalisation des entreprises. Le corps de l'Expansion économique, qui prendra forme sous l'impulsion d'Etienne Clémentel, un des plus prestigieux présidents de l'Institution, porte leur marque.

Parmi leurs succès, on peut compter la création de la BNFCE (Banque nationale française pour le Commerce extérieur) en 1919 et de la SFAFC (Société française d'assurance pour favoriser le crédit) en 1927. On les trouvera également à l'origine de la CECA (1953) et de la signature du Traité de Rome en 1958. Fidèles à leurs principes, les CCE avaient été les premiers à militer ouvertement pour une Europe unie.



Bruno DURIEUX **Ancien ministre**

**Président du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France,
Inspecteur Général des Finances,
Membre du Conseil Supérieur des Français de l'Étranger**



Né le 23 octobre 1944, polytechnicien, ancien élève de l'ENSAE et Inspecteur Général des Finances, Bruno Durieux entame une carrière administrative puis politique. Membre du cabinet de Raymond Barre (1976-1981), il est ensuite Sous-Directeur à la Direction de la Concurrence au Ministère des Finances, puis député CDS du Nord (1986-1990). Il siège alors à la Commission des Finances de l'Assemblée Nationale. En 1990, il fait partie des ministres d'ouverture du gouvernement Rocard. En 1995, il est chargé par Alain Juppé, Premier Ministre, d'apporter son concours pour le renforcement des relations de la France avec certains pays dans le domaine des équipements de défense, en qualité de représentant spécial du Ministre de la Défense.

De 1997 à 2001, il est Président de Défense Conseil International, société ayant pour mission de transmettre le savoir-faire des armées françaises aux pays s'équipant de systèmes de défense français. Bruno Durieux est, depuis décembre 1999, Président du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, et depuis 1995, maire de Grignan dans la Drôme.

Détails de ses fonctions gouvernementales

Ministre délégué auprès du ministre des Affaires sociales et de la Solidarité, chargé de la Santé du gouvernement Michel Rocard (octobre 1990-mai 1991)

Ministre délégué auprès du ministre des Affaires sociales et de l'Intégration, chargé de la Santé du gouvernement Edith Cresson (mai 1991-avril 1992)

Ministre délégué auprès du ministre de l'Industrie et du Commerce extérieur chargé du Commerce extérieur du gouvernement Pierre Bérégovoy (juin 1992-mars 1993)

Officier de l'Ordre National de la Légion d'Honneur.

Officier de l'Ordre National du Mérite.



LES ÉTATS GÉNÉRAUX DU COMMERCE EXTÉRIEUR 22 et 23 mai 2008 à Paris

Les Conseillers du commerce extérieur organisent, les 22 et 23 mai 2008, les États Généraux du commerce extérieur de la France. Ils sont en effet convaincus qu'une nouvelle et puissante impulsion à l'activité économique internationale de la France est nécessaire.

Les échanges extérieurs français sont déficitaires. Les positions économiques françaises tendent à s'effriter. La concurrence étrangère s'intensifie et la pression de la mondialisation s'accroît. Le réflexe protectionniste peut réapparaître. Le moment nous paraît venu d'affirmer et réaffirmer le rôle essentiel de l'activité économique internationale dans la croissance et l'élévation du niveau de vie en France, d'évaluer objectivement les performances des entreprises françaises dans le monde, de définir les axes d'une nouvelle expansion de nos entreprises sur les marchés du monde.

Les États Généraux du commerce extérieur seront l'occasion pour les Conseillers du commerce extérieur d'exprimer leurs convictions et leurs espoirs pour un public très large. Ils seront l'occasion pour les plus hauts responsables de l'État d'exposer leurs politiques, face à l'enjeu fondamental que représente la mondialisation. Ils permettront de mobiliser l'opinion sur la priorité qui doit revenir à la compétitivité globale de notre économie pour assurer la croissance et la prospérité en France. Nous inviterons des experts et de hauts responsables étrangers à exprimer leurs vues sur nos faiblesses et nos atouts. Seront publiés pour les États Généraux du commerce extérieur trois documents exclusifs : une enquête réalisée avec l'Insee auprès de 4000 entreprises ; une seconde enquête réalisée auprès des 3800 Conseillers du commerce extérieur de la France ; et enfin un Manifeste, comprenant quinze propositions concrètes pour améliorer le commerce extérieur français. Ce manifeste sera transmis aux pouvoirs publics lors des États Généraux.

Par ailleurs, nous rendrons public un nouvel indicateur économique mensuel testé depuis avril 2005, qui traite de la conjoncture mondiale ainsi que de l'activité, de l'investissement et de l'emploi des entreprises françaises dans le monde.

Les États Généraux du commerce extérieur doivent être un succès. Nous avons besoin, pour réussir cet important événement, que de nombreux partenaires nous rejoignent. Nous avons besoin du soutien de partenaires exemplaires des succès français à l'international. Nous avons besoin du soutien de celles et ceux qui sont, comme nous, convaincus que le futur économique de la France sera dans la mondialisation ou ne sera pas.

Bruno DURIEUX
Président du CNCCEF
Ancien ministre

Pour plus d'informations sur les États Généraux: www.etatsgeneraux-comext.org