

« Export et numérique » - Mai 2014

Méthodologie et échantillon

Mode de recueil

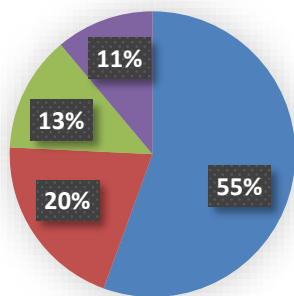
Sondage envoyé par mailing auprès des adhérents de Cap Digital, Systematic Paris-Région et Syntec Numérique

Dates du terrain : Du 11 mars au 19 avril 2014

Secteur d'activité de l'entreprise¹

- Editeurs de logiciels : 62
 - Dont 42 « Logiciels applicatifs »
 - Dont 27 « Logiciels d'entreprise »
 - Dont 30 « Logiciels en mode SaaS »
- ESN² : 33
- Conseil en technologie : 12
- Autres (Jeux Vidéos, Plateforme de distribution ...) : 14

Date de création de l'entreprise



■ Plus de 10 ans ■ Entre 5 et 10 ans ■ Entre 2 et 5 ans ■ Moins de 2 ans

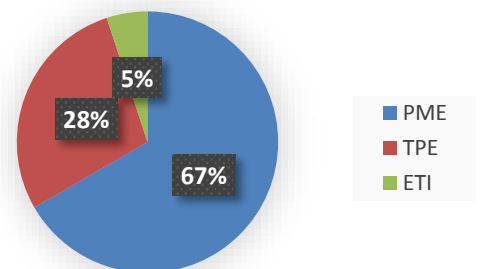
Echantillon

- 92 entreprises du numérique, dont
- 62 déjà exportatrices (67% de la base)
 - 27 en région

Marchés principaux adressés par l'entreprise

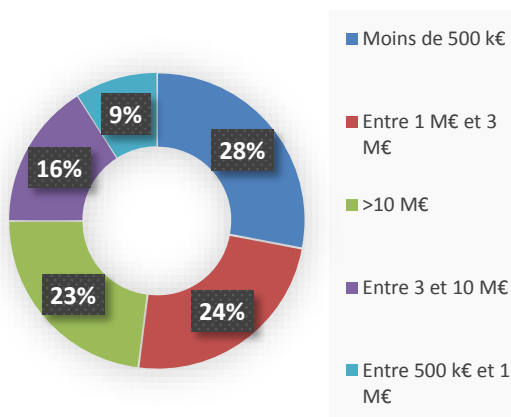
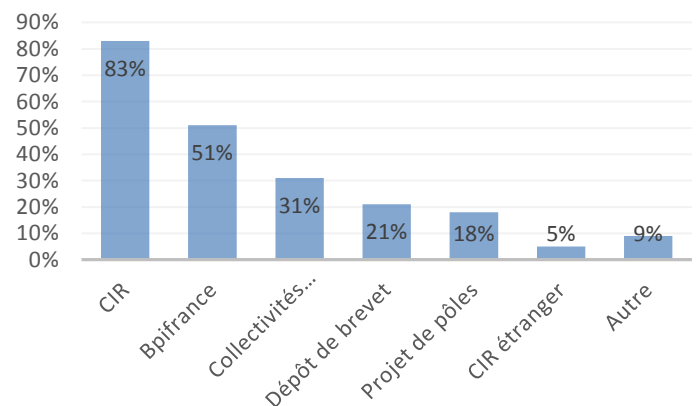
- Entreprise et Etat : 55%
- Commerce et distribution : 38%
- Médias : 25%
- Maison, ville, transport : 22%
- Communication et publicité : 21%
- Education et formation : 20%
- Santé et bien-être : 18%
- Tourisme : 14%

Taille des sociétés : essentiellement des PME et des TPE (95%)



- 26% font parties d'un groupe
- 18% se considèrent comme une start-up

Chiffre d'affaires global

Des entreprises d'ores et déjà bénéficiaires des principaux dispositifs d'aides aux PME françaises³

¹ Plusieurs réponses possibles

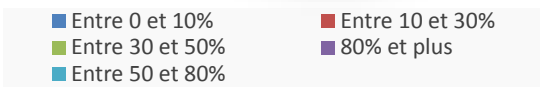
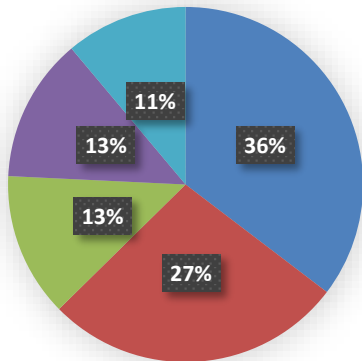
² ESN : Entreprise de Services du Numérique (ex SSII)

³ Base : A tous. « Avez-vous déjà utilisé les dispositifs suivants ? » (Plusieurs réponses possibles)

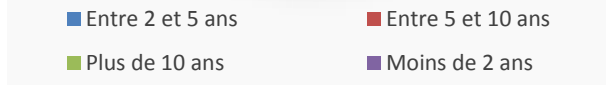
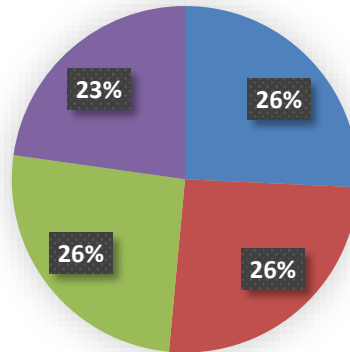
Cir : Crédit d'impôt recherche

Le dynamisme des TPE/PME du numérique à l'export

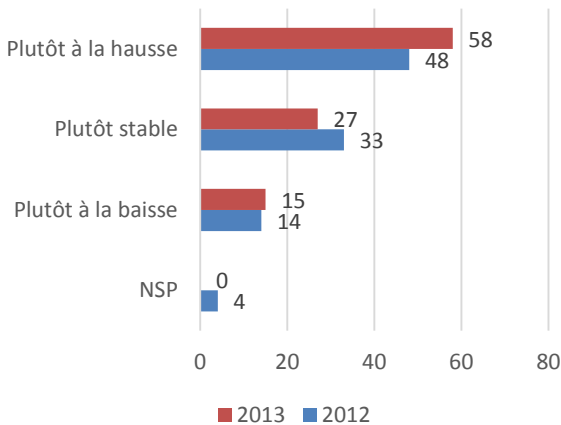
Part de l'export dans le CA annuel 2013⁴



Ancienneté de l'activité export⁵

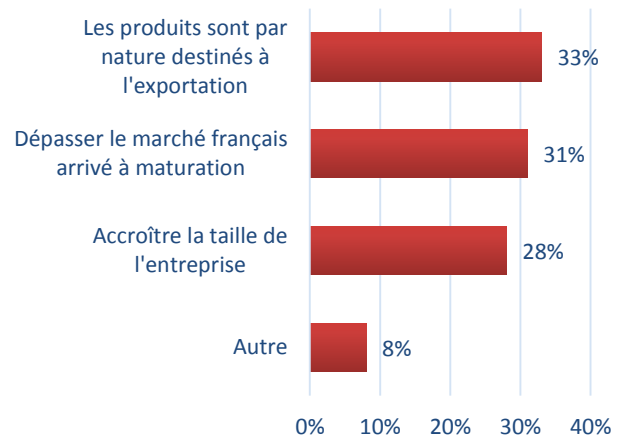


2013, une année positive (évolution du CA à l'export)⁶



L'exportation au cœur de nos métiers

Raison principale de la démarche exportatrice⁷



En 2014, une volonté réaffirmée et renforcée de s'internationaliser

- 98% des entreprises interrogées prévoient d'accroître leurs activités à l'export (88% en 2013). Face à la crise, la majorité des TPE / PME maintiennent leur volonté de dynamiser leurs activités à l'export.
- 79% des entreprises interrogées vont certainement se renforcer sur leurs marchés existants (68% en 2013)⁸
- 73% des entreprises interrogées vont certainement se positionner sur de nouveaux marchés, 54% en 2013⁹

⁴ Base : Uniquement les entreprises exportatrices – CA : Chiffre d'affaires

⁵ Base : Uniquement les entreprises exportatrices

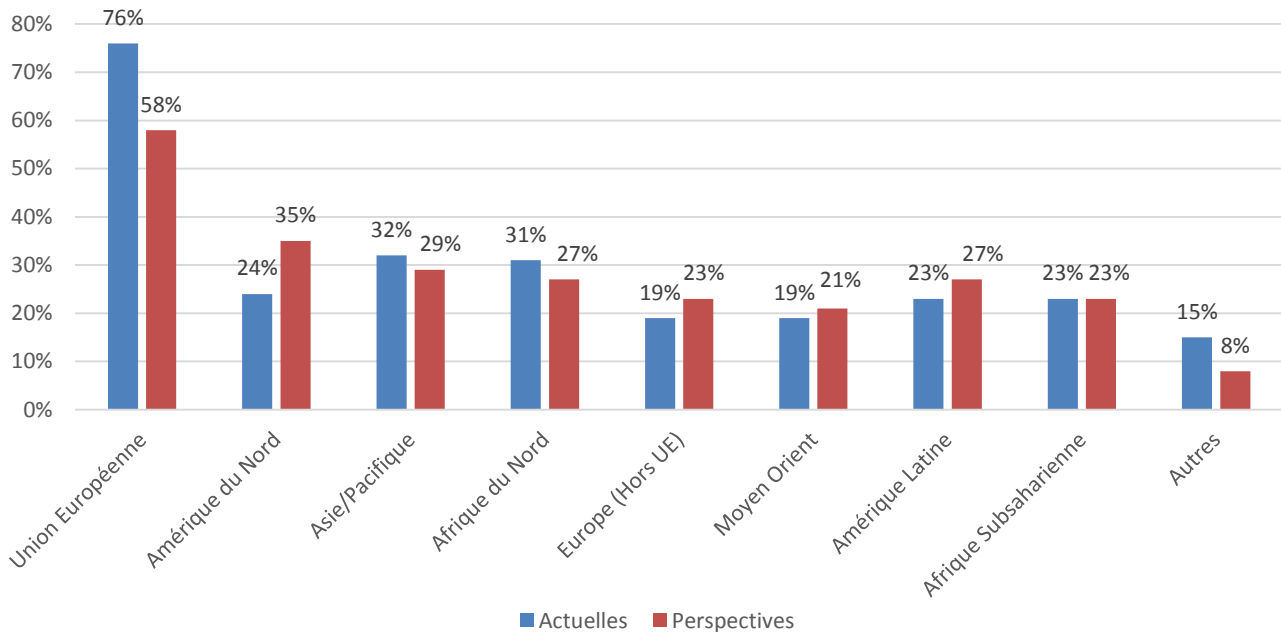
⁶ Base : Uniquement les entreprises exportatrices. « Evolution du CA à l'international au cours de la dernière année écoulée »

⁷ Base : Uniquement les entreprises exportatrices. « Objectif de votre démarche. Vous exportez pour ... »

⁸ Base : Uniquement les entreprises exportatrices. « Définition de l'accroissement de l'activité à l'export ». A l'avenir, pensez-vous vous renforcer sur vos marchés existants ? »

⁹ Base : Uniquement les entreprises exportatrices. « Définition de l'accroissement de l'activité à l'export ». A l'avenir, pensez-vous vous positionner sur de nouveaux marchés ? »

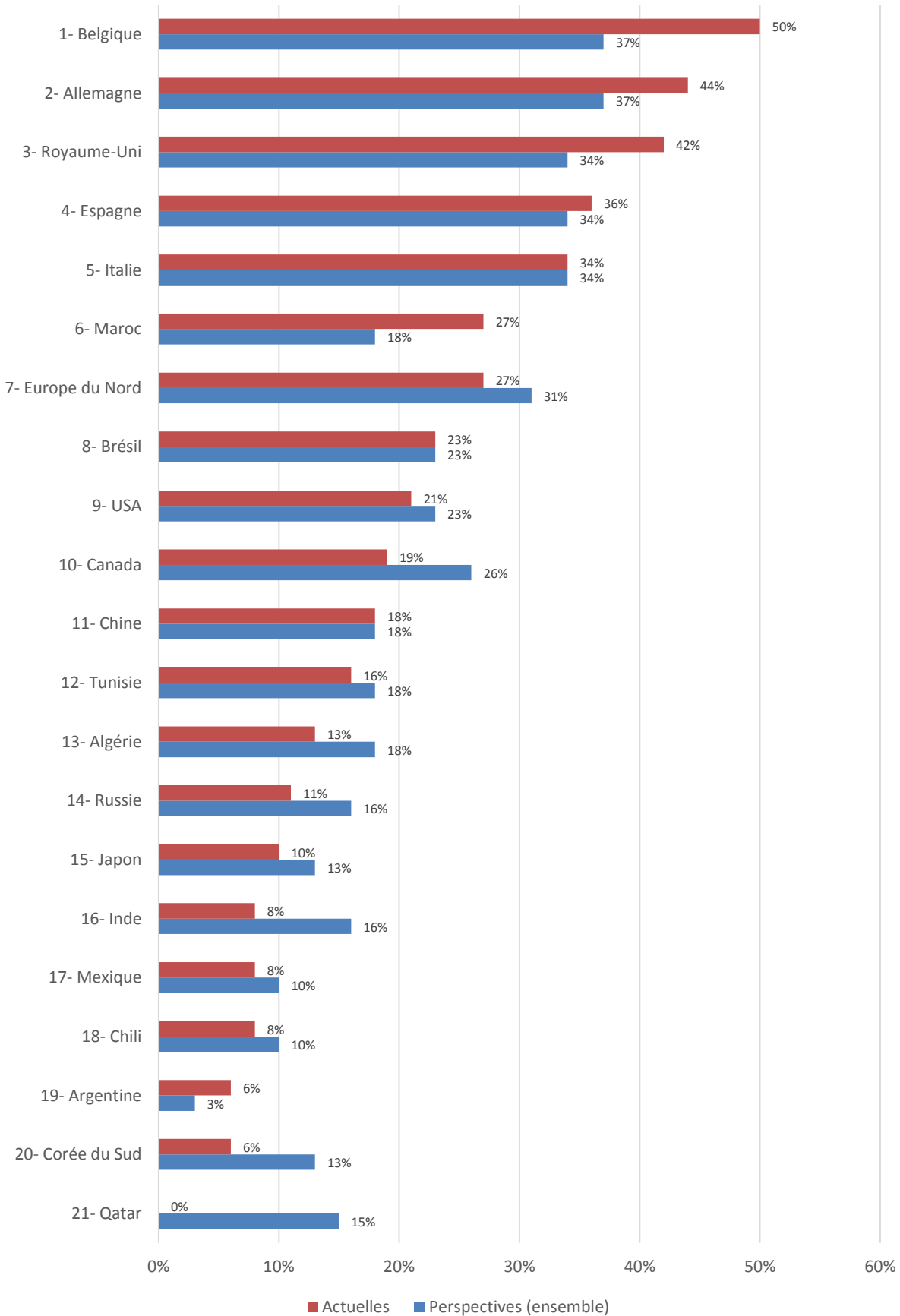
L'Europe et l'Amérique du Nord toujours privilégiées, un intérêt plus marqué vers des destinations peu courues¹⁰



	Perspectives 2013	Perspectives 2014	
Union Européenne	59%	58%	↓
Amérique du Nord	33%	35%	↑
Asie/Pacifique	42%	29%	↓
Afrique du Nord	28%	27%	↓
Europe (hors UE)	26%	23%	↓
Moyen Orient	25%	21%	↓
Amérique Latine	22%	27%	↑
Afrique Subsaharienne	14%	23%	↑
Autres	6%	8%	↑

¹⁰ Base : Uniquement les entreprises exportatrices. « Pays et zones concernées actuellement par vos exportations » et « Perspectives commerciales. Quel(s) nouveau(x) marché(s)/pays visez-vous »

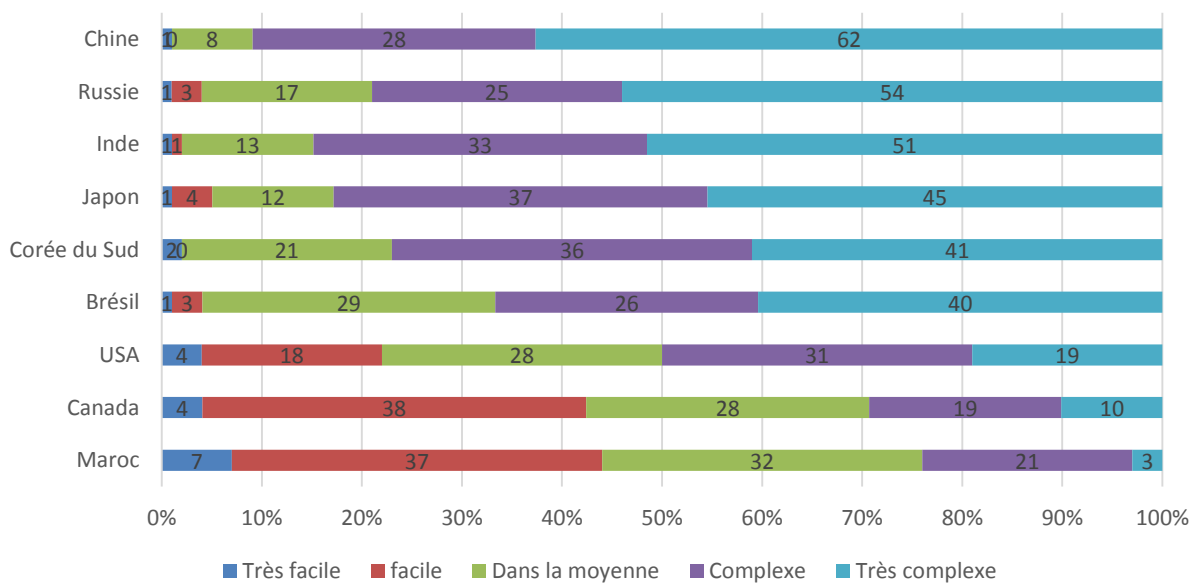
Pays d'implantation présents et futurs



Les nouveaux marchés visés

	Rang 2014	Rang 2013		Rang Editeurs
Allemagne	1	1	=	2
Belgique	1	7	↗	1
Italie	3	7	↗	4
Espagne	3	11	↗ ↘	3
Royaume-Uni	3	3	=	4
Europe du Nord	6	NC	NC	6
Canada	7	1	↘	6
USA	8	4	↘	6
Brésil	8	5	↘	6
Algérie	10	11	↗	10
Maroc	10	7	↘	11
Tunisie	10	11	↗	11
Chine	10	10	=	11
Inde	14	15	↗	14
Russie	14	5	↘ ↘	16
Qatar	16	14	↘	14
Japon	17	16	↘	16
Corée du Sud	17	17	=	18
Chili	19	NC	NC	18
Mexique	19	18	↘	20
Argentine	21	NC	NC	21

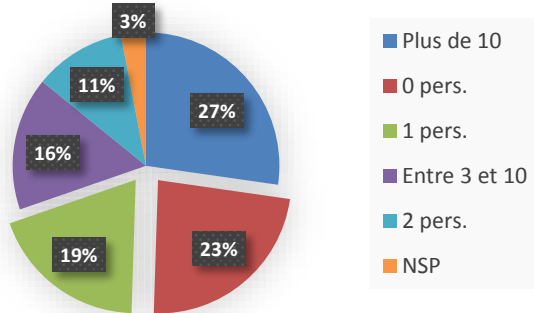
Chine et Russie en tête des pays difficiles (en %)¹¹



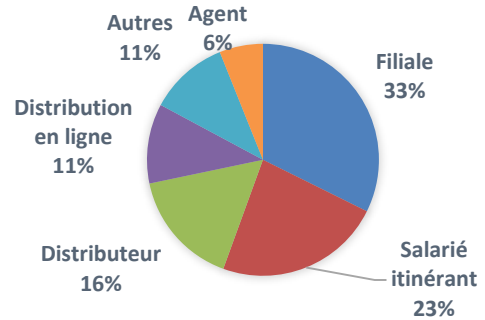
¹¹ Base : A tous « Pour chacun des pays/zones, diriez-vous que le développement y est ... »

L'organisation des PME exportatrices – Portrait de l'équipe export du numérique¹²

Des équipes export réduites¹³



Mode de distribution locale privilégiée

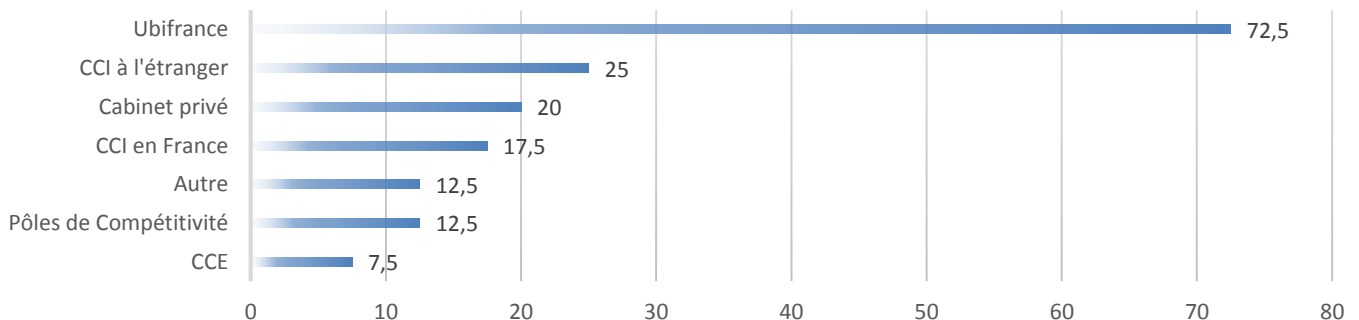


- 34% des entreprises interrogées n'ont pas de compétences spécifiques sur l'international
- 53% des entreprises interrogées ne disposent pas d'un responsable international/export
- 71% des entreprises n'envisagent pas de créer un tel poste

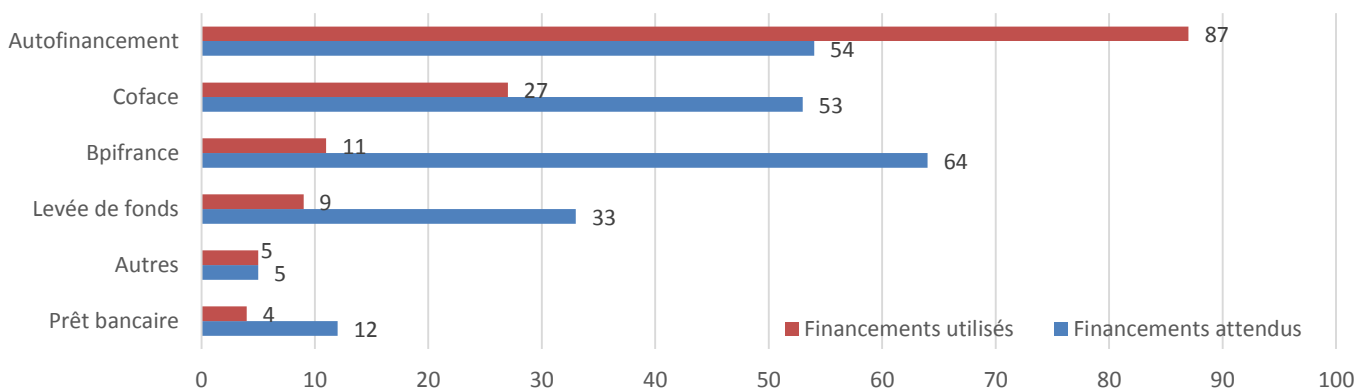
Des modalités d'internationalisation à réinventer

- Seules 43% des entreprises interrogées ont eu recours à un partenaire public ou une société de services pour les accompagner
- Seules 8% des entreprises interrogées ont bénéficié du portage d'un grand groupe - 73% des entreprises déclarent être intéressées par le portage
- Seules 15% des entreprises interrogées déclarent avoir déjà prospecter en groupement/« en meute » - 70% des entreprises déclarent être intéressées par cette démarche

Ubifrance, acteur principal de l'internationalisation des entreprises du numérique (en %)¹⁴



L'autofinancement privilégié pour se développer¹⁵



¹² Base : Uniquement les entreprises exportatrices

¹³ Nombres de personnes travaillant exclusivement à l'export

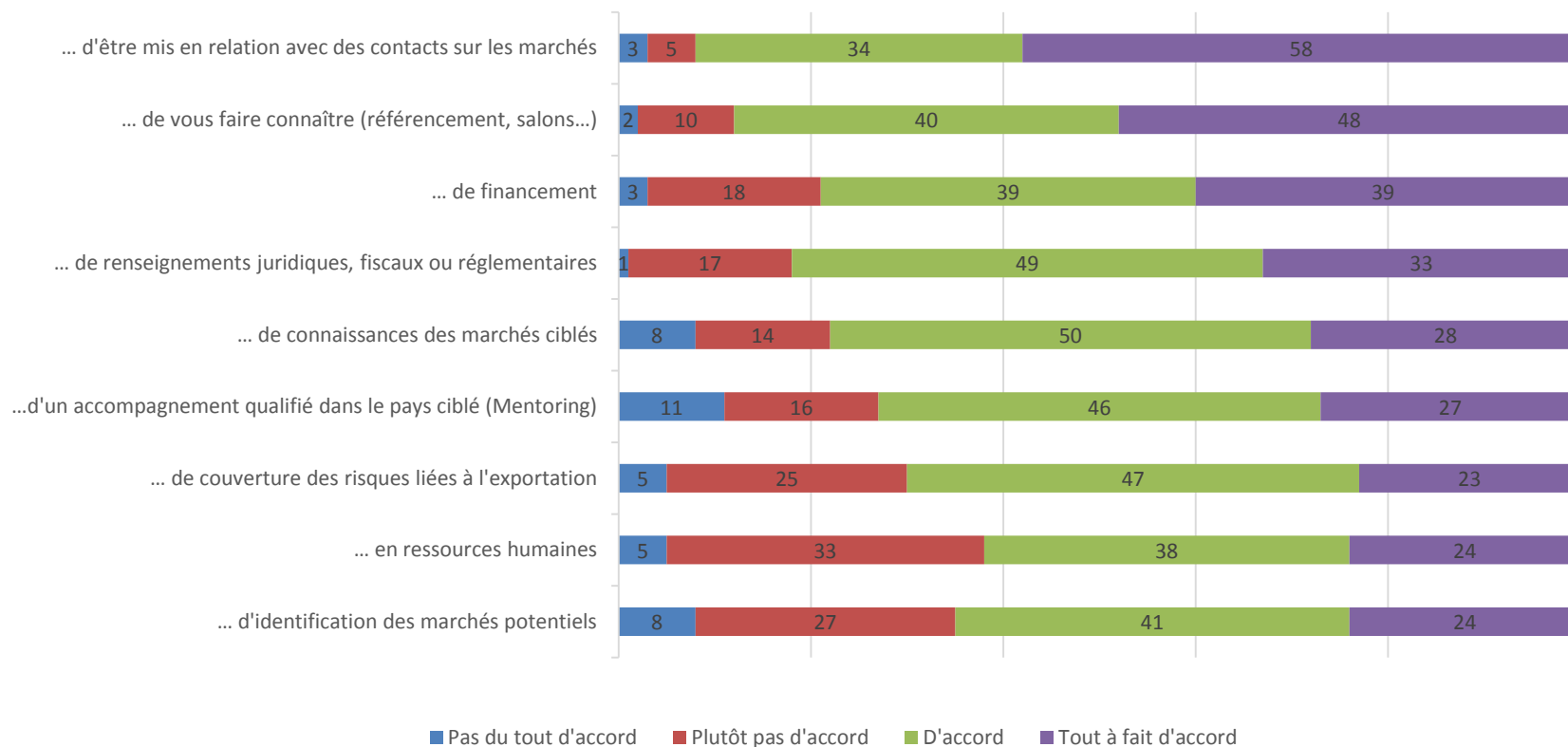
¹⁴ Si vous avez eu recours à un partenaire public ou une société de services, qui était-ce ?

¹⁵ Base : A tous « Comment avez-vous financé votre développement à l'international jusqu'à présent ? » - « Pour financer votre développement à l'international, quelles solutions vous semblent les plus appropriées ? »

Les besoins en termes d'accompagnement ¹⁶

Les besoins prioritaires :

- Être mis en relation avec des contacts sur les marchés (92%)
- Se faire connaître (88%)
- Financement (78%)
- Être renseigné sur des questions juridiques, fiscales ou réglementaires (82%)

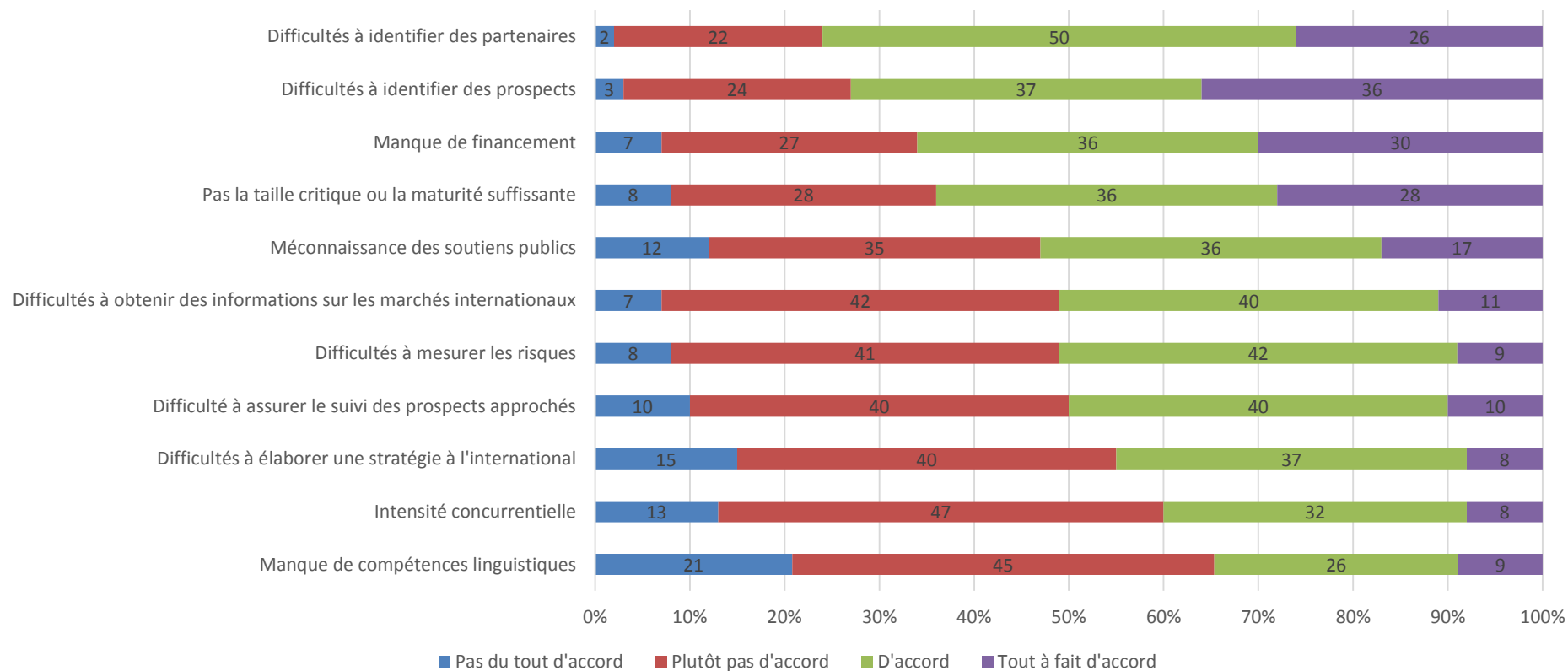


¹⁶ Base : A tous. « Parmi les éléments suivants, pour lesquels ressentez-vous aujourd'hui un besoin d'accompagnement de votre activité à l'export ? un besoin de ... » - En pourcentage

Les freins à l'export¹⁷

Les freins principaux :

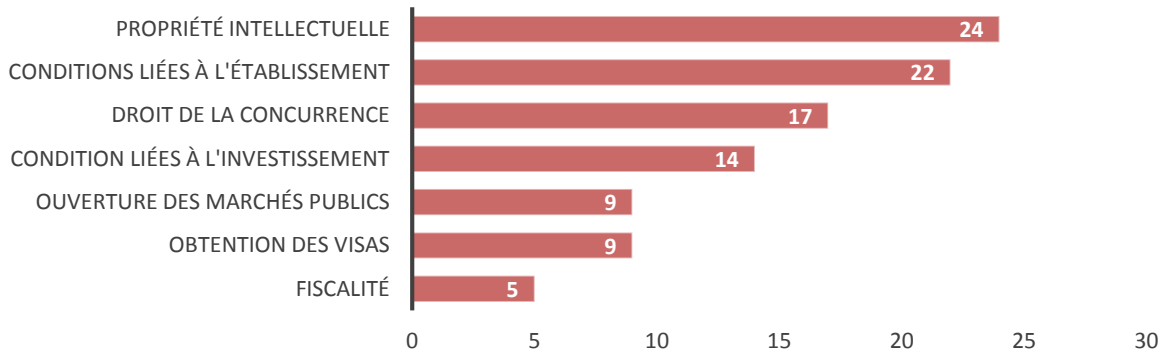
- **Difficultés à identifier des partenaires (76%)**
- **Difficultés à identifier des prospects (73%)**
- **Manque de financement (66%)**
- **Taille critique et maturité non atteinte (64%)**



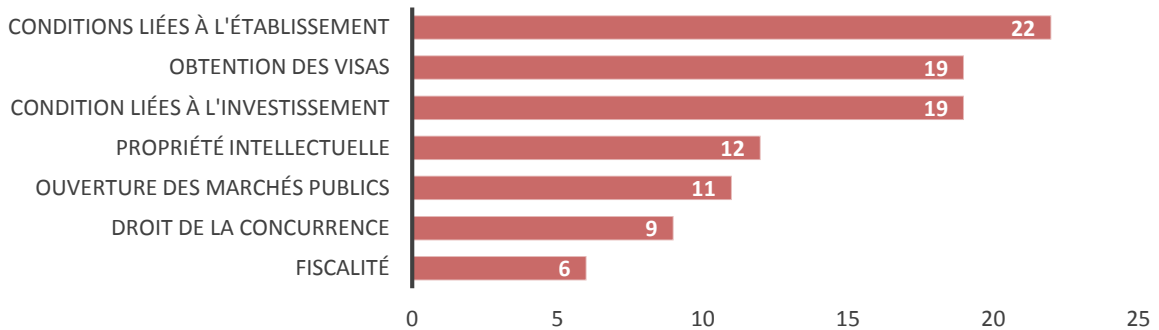
¹⁷ Base : à tous - En pourcentage

Hiérarchie des freins juridiques à l'export par pays

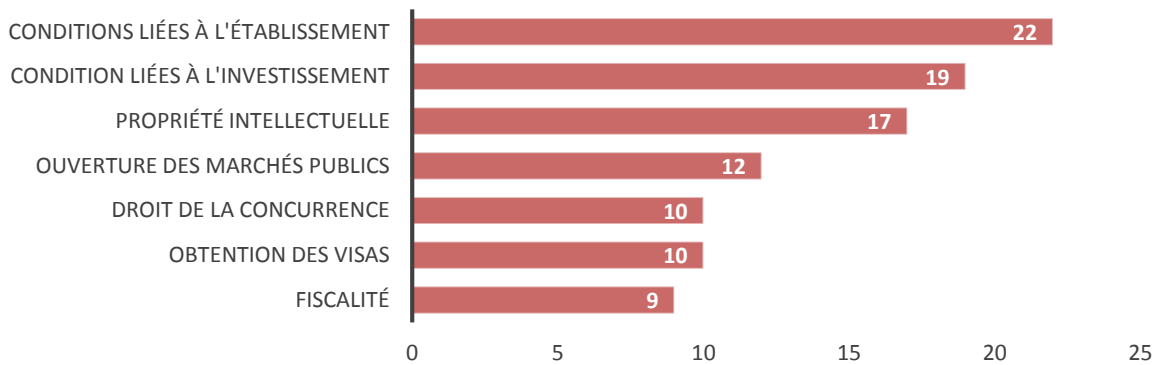
Inde



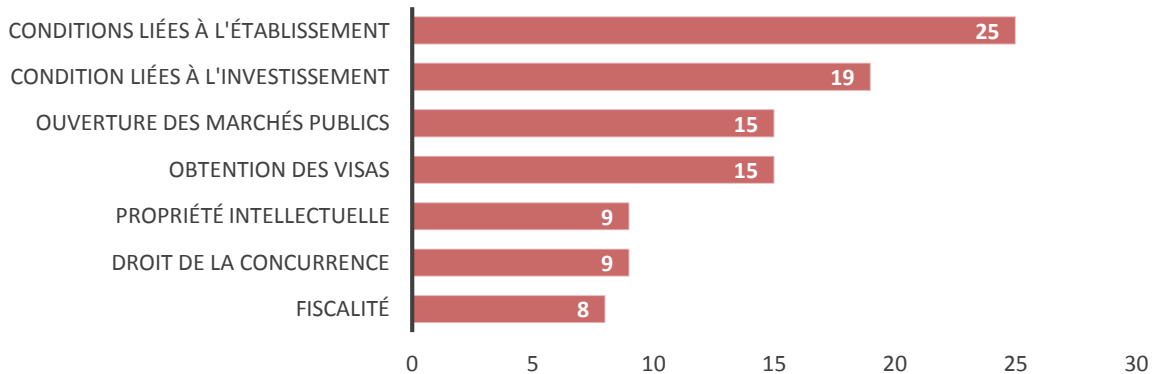
Etats-Unis d'Amérique

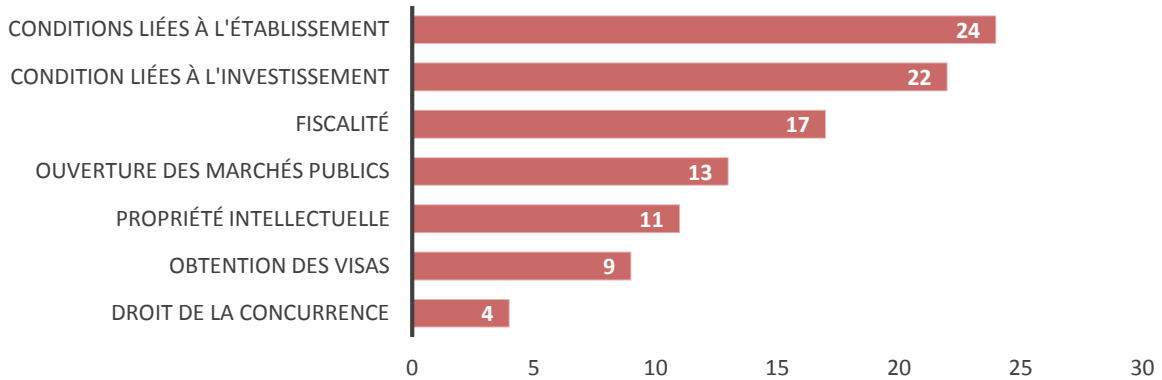
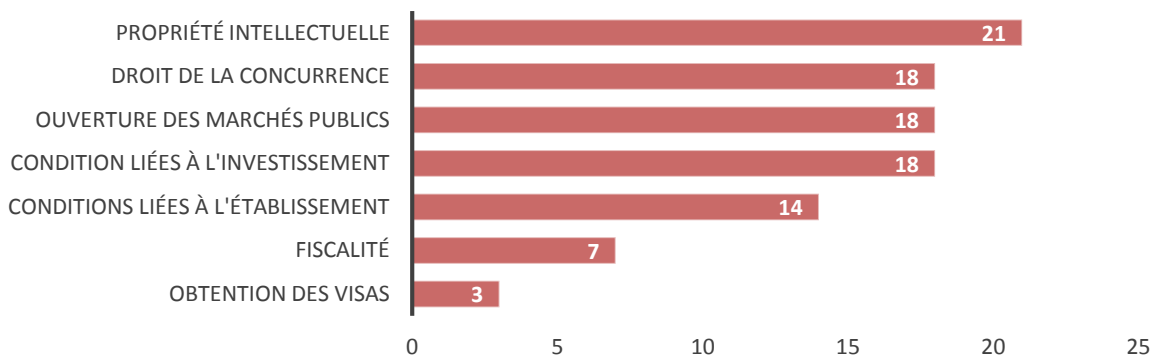
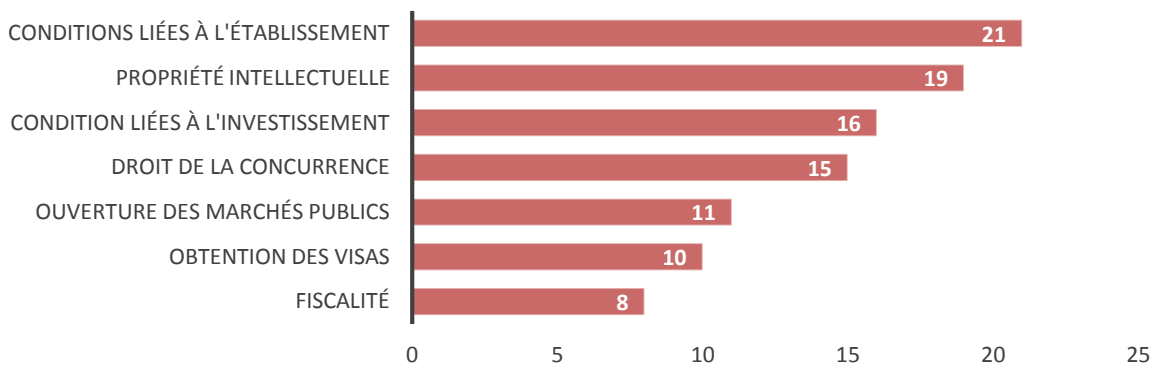
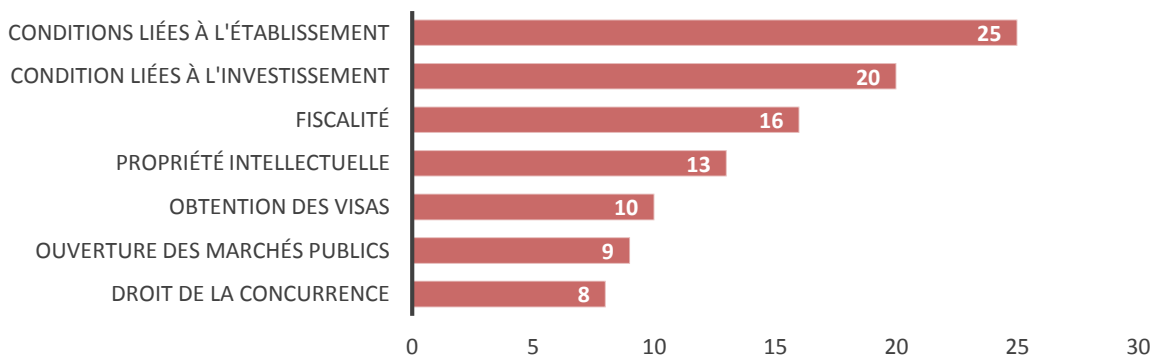


Corée du Sud



Japon



Canada**Maroc****Chine****Brésil**

Russie

