

Baromètre Export Euler Hermes 2018
*Plus de 8 entreprises sur 10 veulent augmenter
leur chiffre d'affaires à l'export en 2018*

- Euler Hermes estime que la demande additionnelle de biens adressée à la France devrait croître de +21,5 Mds EUR en 2018 et de +18,2 Mds EUR en 2019 (+20,3 Mds EUR en 2017).
- Plus de 8 entreprises françaises sur 10 veulent augmenter leur chiffre d'affaires à l'export en 2018. Les principales destinations visées sont les Etats-Unis, la Chine, et le Maroc.
- Le risque d'impayé est la principale menace identifiée par 58% des entreprises interrogées.
- Pour se développer à l'international, les entreprises françaises favorisent les exportations (72%) à l'implantation locale (28%). Elles souhaitent financer leur internationalisation par leur trésorerie (48%) et moins recourir aux dispositifs publics (17%).

PARIS – 16 MAI 2018 – Grâce à l'appui de ses 23 délégations régionales, réparties sur l'ensemble du territoire français, [Euler Hermes](#), leader mondial de l'assurance-crédit, a interrogé plus de 800 exportateurs français sur leurs intentions de développement et leur fonctionnement à l'international. En résulte la sixième édition de ce Baromètre qui, au regard du contexte macroéconomique international, apporte une analyse exclusive des velléités, stratégies et craintes des entreprises françaises face à l'export.

21,5 milliards EUR d'exportations supplémentaires à saisir d'ici fin 2018 pour les entreprises françaises

Malgré la rhétorique protectionniste américaine, le nombre de nouvelles mesures protectionnistes ralentit (489 nouvelles mesures adoptées en 2017) et Euler Hermes prévoit une nouvelle année de croissance du commerce mondial tant en valeur (+8,4%) qu'en volume (+4,4%) en 2018. Ce dynamisme renouvelé, malgré un léger ralentissement par rapport à l'an passé, laisse augurer de belles opportunités à saisir pour les entreprises françaises à l'export. Le leader mondial de l'assurance-crédit estime en effet que la demande additionnelle de biens adressée à la France devrait croître de +21,5 Mds EUR en 2018 et de +18,2 Mds EUR en 2019, après +20,3 Mds EUR en 2017.

En 2018, les débouchés supplémentaires à capter à l'export pour les entreprises françaises proviendront en grande partie d'Union Européenne, avec +4 Mds EUR à saisir en Allemagne, +2,2 Mds EUR en Italie, +1,7 Mds EUR en Espagne et +1,6 Mds EUR en Belgique. La Chine (+2,2 Mds EUR) et les Etats-Unis (+1,6 Mds EUR) feront également partie des destinations à privilégier pour les entreprises tricolores. Certains secteurs bénéficieront plus directement de cette nouvelle demande, dont les machines et équipements (+5,4 Mds EUR à saisir), l'agroalimentaire (+2,8 Mds EUR) et la chimie (+2,3 Mds). Pour les deux premiers cités, un tiers de la demande additionnelle proviendra d'Asie.

« Fait important, l'Asie représentera une proportion croissante de la demande additionnelle adressée à la France, de l'ordre de +6 Mds EUR en 2018. La route de la soie, ça marche dans les deux sens ! Par ailleurs, le dynamisme des exportations pourrait favoriser une réduction du déficit commercial français, qui devrait passer de 63 Mds EUR l'an passé à 52 Mds EUR en 2018. En ce sens, la croissance anémiée de la consommation des ménages attendue en 2018 a du bon car elle freine la hausse des importations, estimée à +3% seulement cette année (+4,1% en 2017) », explique Stéphane Colliac, économiste en charge de la France chez Euler Hermes.

Ces perspectives prometteuses ne doivent toutefois pas occulter la résurgence du risque d'impayé à l'échelle mondiale. Après -8% en 2016 et -1% en 2017, l'indice propriétaire d'Euler Hermes qui synthétise l'évolution des faillites dans les pays partenaires de la France devrait se stabiliser en 2018 (0%). L'accélération du nombre de défaillances en Asie (+31% en 2017 et +33% en 2018), et notamment en Chine (+70% et +50% respectivement) explique en grande partie ce chiffre.

Baromètre export 2018 : 84% des entreprises françaises veulent augmenter leur chiffre d'affaires à l'export en 2018, contre seulement 79% en 2016

La première conclusion du Baromètre Export 2018 est que les entreprises françaises s'intéressent encore plus à l'international. En effet, 84% des entreprises interrogées affirment vouloir augmenter

leur chiffre d'affaires à l'export, contre 79% en 2016. Les intentions fermes progressent sensiblement : 53% des répondants déclarent envisager avec certitude un accroissement de leur chiffre d'affaires à l'export cette année, contre 49% en 2016.

Les intentions fermes sont en outre plus élevées dans les secteurs des biens de consommation (68%) et de l'agroalimentaire (62%). Ceux-ci bénéficieront d'une demande extérieure significative, avec le développement des nouvelles destinations en Asie, et un appel d'air créé par les accords commerciaux adoptés ou en cours de négociation (Canada, Japon, Mercosur).

« Les Etats-Unis et la Chine sont les deux premières destinations vers lesquelles les entreprises françaises souhaitent accroître leurs exportations. Ces deux pays offrent des perspectives de croissance solides cette année et une demande potentielle conséquente. Vient ensuite le Maroc, qui a l'avantage de la proximité géographique et d'une croissance plutôt stable. Enfin, l'Allemagne et l'Espagne clôturent le top 5, signe que les exportateurs français souhaitent continuer à renforcer leurs points forts », ajoute Stéphane Colliac.

Si les entreprises françaises souhaitent exporter plus, elles veulent surtout consolider leur position sur les marchés qu'elles connaissent. En effet, seuls 39% des répondants affirment vouloir conquérir des nouveaux marchés en 2018, contre 50% en 2016. Les entreprises françaises misent sur la continuité et la stabilité. Chez les plus prudents, le secteur de l'industrie des biens d'équipements est numéro 1, avec seulement 34% des entreprises prêtes à se lancer à l'assaut d'un nouveau pays cette année.

Pour s'internationaliser, les entreprises françaises favorisent l'export (72%) et misent sur leur trésorerie (48%)

« Le Baromètre Export 2018 réserve une surprise de taille : 72% des entreprises interrogées privilégient l'export à l'implantation locale. Elles étaient 64% en 2016 et surtout, c'est la première fois que le Site France est autant mis en avant dans la stratégie d'internationalisation des entreprises », pointe Ludovic Subran, Chef économiste d'Euler Hermes. *« Les réformes mises en œuvre et annoncées sur la compétitivité et l'emploi semblent aller dans le bon sens, et redonnent envie de produire en France pour exporter. Quelle surprise dans un climat de protectionnisme décomplexé ! »,* ajoute-t-il.

Pour financer leurs exportations, les entreprises françaises sont prêtes à puiser dans leur cash. La trésorerie est citée comme principal mode de financement de l'internationalisation (48%). Pour comparaison, elle était citée par 36% des répondants en 2016, signe que la confiance des exportateurs français est optimale. Cette progression se fait au détriment de l'endettement bancaire (cité par 28% des répondants en 2018 contre 29% en 2016), mais surtout des dispositifs d'aides publiques (17% en 2018 contre 22% en 2016). L'administration française met des moyens en œuvre pour soutenir les entreprises qui souhaitent se développer à l'export, mais ces dernières préfèrent jouer la carte de l'indépendance.

Le risque d'impayé reste la menace principale à l'export pour 58% des entreprises françaises

Le risque d'impayé est cité comme principale menace à l'export par 58% des entreprises interrogées, preuve qu'elles sont conscientes des dangers du commerce international. Leurs craintes se concentrent également autour du risque de change (52%), des risques liés aux transports (42%) et du risque politique (41%).

Parmi les freins au développement international d'une entreprise, sont particulièrement cités les coûts liés au transport (49%), le manque d'information sur les entreprises (47%) et le manque de collaborateurs dédiés au sujet (44%), des éléments concordant avec la volonté des entreprises françaises d'exporter plus loin, notamment en Asie.

« Les entreprises françaises sont de plus en plus volontaires à l'export, et elles veulent se développer par leurs propres moyens. Mais elles doivent garder en mémoire que l'aventure internationale est mouvementée, et qu'elle ne se joue pas en solo. A l'heure où le risque d'impayé s'accroît dans le monde, protéger sa trésorerie est un impératif pour réussir son développement à l'export sereinement », conclut Hubert Leman, Directeur des engagements d'Euler Hermes France.

Contacts media :

Euler Hermes France

Maxime Demory +33 (0)1 84 11 35 43
maxime.demory@eulerhermes.com

Footprint Consultants

Cécile Jacquet +33 (0)1 80 48 14 80
cjacquet@footprintconsultants.fr

Euler Hermes Group

Jean-Baptiste Mounier +33 (0)1 84 11 51 14
jean-baptiste.mounier@eulerhermes.com

Quentin Giudicelli +33 (0)1 80 48 14 80
qgiudicelli@footprintconsultants.fr

Euler Hermes est le leader mondial des solutions d'assurance-crédit et un spécialiste reconnu dans les domaines du recouvrement et de la caution. Avec plus de 100 années d'expérience, Euler Hermes offre une gamme complète de services pour la gestion du poste clients. Son réseau international de surveillance permet d'analyser la stabilité financière de PME et de grands groupes actifs dans des marchés représentant 92% du PNB global. Basée à Paris, la société est présente dans 52 pays avec plus de 6 050 employés. Membre du groupe Allianz, Euler Hermes est noté AA par Standard & Poor's. La société a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 2,6 milliards d'euros en 2017 et garantissait pour 894 milliards d'euros de transactions commerciales dans le monde fin 2017. Plus d'informations: www.eulerhermes.com, [LinkedIn](#) ou Twitter [@eulerhermesFR](#).

Réserve : Certains des énoncés contenus dans le présent document peuvent être de nature prospective et fondés sur les hypothèses et les points de vue actuels de la Direction de la Société. Ces énoncés impliquent des risques et des incertitudes, connus et inconnus, qui peuvent causer des écarts importants entre les résultats, les performances ou les événements qui y sont invoqués, explicitement ou implicitement, et les résultats, les performances ou les événements réels. Une déclaration peut être de nature prospective ou le caractère prospectif peut résulter du contexte de la déclaration. De plus, les déclarations de caractère prospectif se caractérisent par l'emploi de termes comme "peut", "va", "devrait", "s'attend à", "projette", "envisage", "anticipe", "évalue", "estime", "prévoit", "potentiel" ou "continue", ou par l'emploi de termes similaires. Les résultats, performances ou événements prospectifs peuvent s'écarter sensiblement des résultats réels en raison, notamment (i) de la conjoncture économique générale, et en particulier de la conjoncture économique prévalant dans les principaux domaines d'activités du groupe Euler Hermes et sur les principaux marchés où il intervient, (ii) des performances des marchés financiers, y compris des marchés émergents, de leur volatilité, de leur liquidité et des crises de crédit, (iii) de la fréquence et de la gravité des sinistres assurés, (iv) du taux de conservation des affaires, (v) de l'importance des défauts de crédit, (vi) de l'évolution des taux d'intérêt, (vii) des taux de change, notamment du taux de change EUR/USD, (viii) de la concurrence, (ix) des changements de législations et de réglementations, y compris pour ce qui a trait à la convergence monétaire ou à l'Union Monétaire Européenne, (x) des changements intervenants dans les politiques des banques centrales et/ou des gouvernements étrangers, (xi) des effets des acquisitions et de leur intégration, (xii) des opérations de réorganisation et (xiii) des facteurs généraux ayant une incidence sur la concurrence, que ce soit au plan local, régional, national et/ou mondial. Beaucoup de ces facteurs seraient d'autant plus susceptibles de survenir, éventuellement de manière accrue, en cas d'actions terroristes. La société n'est pas obligée de mettre à jour les informations prospectives contenues dans le présent document.