

ENJEUX

Ile-de-France

L'économie francilienne en bref

ILE-DE-FRANCE : LES ENTREPRISES EXPORTATRICES S'EN SORTENT TOUJOURS MIEUX

Dans un contexte de recul des échanges extérieurs, les entreprises de la région sont plutôt dynamiques, volontaires et à l'aise dans le commerce international, malgré quelques faiblesses. La CCI Paris Ile-de-France les a mis au centre de son enquête observatoire, pour mieux cerner leurs modes opératoires et les convictions de leurs dirigeants en matière d'exportation.

LE DÉFICIT DE LA BALANCE COMMERCIALE EN DIMINUTION

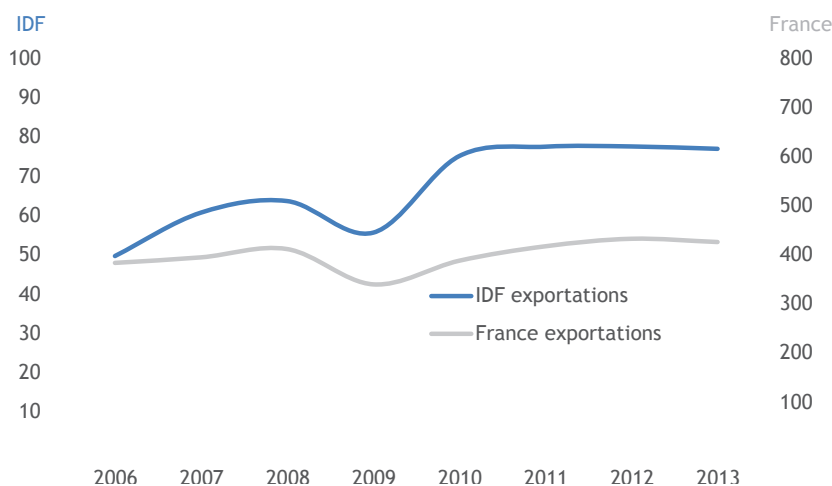
En 2013, le montant des exportations françaises est de 426,9 milliards d'euros, en baisse de 1,5 % par rapport à l'année précédente. Le niveau des importations est de 503,5 milliards d'euros, en recul de 2,6 % rapport à 2012. Les importations ayant plus reculé que les exportations, le déficit extérieur national est moins important : 76,6 milliards en 2013, contre 83,6 en 2012. C'est la deuxième année consécutive de diminution du déficit commercial français (qui était de 86,8 milliards en 2011). Au niveau francilien, le même phénomène est constaté en 2013 : les exportations s'élèvent

à 77,0 milliards d'euros, en recul de 0,8 % par rapport à l'année précédente. Les importations s'élèvent quant à elles à 130,5 milliards, en baisse de 2,9 % rapport à 2012. Là aussi les importations ayant plus reculé que les exportations, le déficit extérieur régional se contracte : 53,4 milliards en 2013, contre 56,7 milliards en 2012.

L'EUROPE, PRINCIPAL PARTENAIRE COMMERCIAL DE L'ILE-DE-FRANCE

Avec 58 % des exportations et 63 % des importations, l'Europe est le principal partenaire commercial de l'Ile-de-France. Viennent ensuite l'Amérique (15 % des exportations et 8 % des importations) et l'Asie (respec-

Evolutions des exportations françaises et franciliennes
(Valeur en milliards d'euros)



Source : Direction interrégionale des Douanes d'Ile-de-France

tivement 14 % et 23 %). Cette répartition géographique est équivalente à celle observée en 2012.

Avec l'Europe et l'Asie, la balance commerciale francilienne est fortement déficitaire, respectivement - 37,4 milliards et - 19,8 milliards d'euros. En 2013, la balance des échanges entre l'Ile-de-France et l'Amérique

est devenue bénéficiaire : + 0,4 milliard d'euros.

Traditionnellement les exportations vers l'Afrique et le Proche et Moyen-Orient sont supérieures aux importations. Ainsi en 2013, le solde des échanges s'élève à 3,8 milliards avec l'Afrique et à 2,2 milliards avec le Proche et Moyen-Orient.

L'ALLEMAGNE, TOUJOURS EN TÊTE DES ÉCHANGES AVEC L'ILE-DE-FRANCE

L'Allemagne est le principal partenaire commercial de la région Ile-de-France en termes d'exportations comme d'importations.

Les dix principaux clients de la région francilienne représentent 49% de l'ensemble des exportations. La plupart de ces pays sont proches de la France : l'Allemagne, l'Italie, le Royaume Uni, la Belgique, l'Espagne, la Suisse et les Pays-Bas, auxquels s'ajoutent deux géants économiques : les Etats-Unis et la Chine.

Les importations sont plus concentrées : les dix principaux fournisseurs de la région représentent 71 % du total des importations régionales, dont 14,3 % avec l'Allemagne, 13,6 % avec la Chine et 11,9 % avec la Belgique.

Les échanges entre ces trois pays et l'Ile-de-France sont très largement déficitaires pour la région : - 15,1 milliards avec la Chine, - 11,4 milliards avec l'Allemagne et - 11,2 milliards avec la Belgique ; ces pays totalisent à eux trois 70 % du déficit extérieur francilien.

Entre 2007 et 2013, la valeur des exportations vers l'Allemagne a fortement augmenté : + 3,1 milliards d'euros (+ 61 %). Les exportations à destination de la Chine ont quant à elles plus que doublé (+ 134 %) soit une progression de 1,6 milliard. Ensuite, les pays pour lesquels les exportations franciliennes progressent le plus sont soit des pays récemment rentrés dans l'Union Européenne : la Roumanie (+ 218 %), la Hongrie (+ 109 %), la Pologne (+ 80 %) et la République Tchèque (+ 73 %), soit des pays asiatiques : Hong Kong (+ 143 %) ou latino-américains : Mexique (+ 142 %), Brésil (+ 119 %) et Argentine (+ 96 %).

L'évolution des importations sur la période 2007-2013 montre des variations en volume bien plus importantes que celles des exportations : les achats franciliens en provenance de Chine

Répartition des échanges franciliens par zone géographique en 2013

Zone	Importations	Exportations
Europe	63 %	58 %
Amérique	8 %	15 %
Asie	23 %	14 %
Afrique	2 %	9 %
Proche et Moyen-Orient	1 %	4 %
Tom et autres	3 %	1 %
Total	100 %	100 %

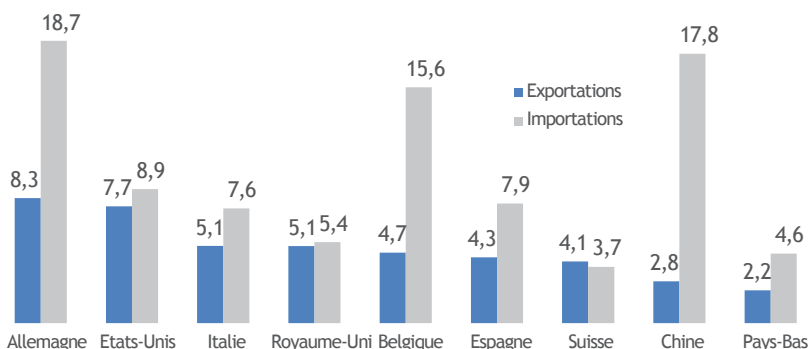
Source : Direction interrégionale des Douanes d'Ile-de-France

Répartition des échanges franciliens par zone géographique (en milliards d'euros)

Zone	Importations		Exportations	
	2012	2013	2012	2013
Europe	84,7	81,8	44,9	44,4
Amérique	11,6	10,9	10,7	11,3
Asie	30,3	30,5	11,2	10,7
Afrique	3,4	3,1	6,9	6,9
Proche et Moyen-Orient	1,0	0,9	3,3	3,2
Tom et autres	3,3	3,3	0,6	0,6
Total	134,4	130,5	77,7	77,1

Source : Direction interrégionale des Douanes d'Ile-de-France

Montant des échanges avec les principaux partenaires de la région Ile-de-France (en milliards d'euros et en 2013)



Source : Direction interrégionale des Douanes d'Ile-de-France

ont augmenté de 6,4 milliards (+ 56 %), ceux en provenance de Belgique de 3,2 milliards (+ 26 %). La troisième progression la plus importante en volume provient du Viet Nam : 1,4 milliard soit une multiplication par cinq (+ 408 %) en 6 ans. A noter que les importations en provenance de l'Espagne ont baissé de 3,3 milliards (- 29 %) sur la même période.

L'AUTOMOBILE, L'AÉRONAUTIQUE ET LA PHARMACIE EN TÊTE DES EXPORTATIONS FRANCILIENNES

Le top 10 des produits les plus exportés est révélateur des spécialisations de l'industrie francilienne : automobile, aéronautique, pharmacie, et de l'importance de la région dans le domaine du luxe (cuir, bagages, chaussures, parfums et cosmétiques).

LES HYDROCARBURES DEMENTENT LE PRODUIT LE PLUS IMPORTÉ EN ILE-DE-FRANCE.

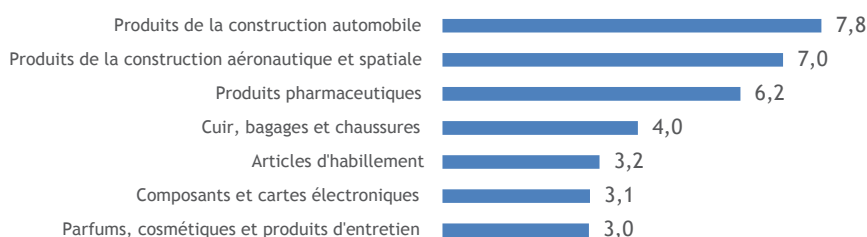
Avec 16 milliards d'importations, les hydrocarbures naturels sont, très largement, le produit le plus déficitaire pour l'Ile-de-France (- 14,3 milliards).

L'importance des importations franciliennes pour ce produit s'explique par la présence de sièges sociaux au sein desquels sont enregistrées les entrées d'hydrocarbures. Ainsi l'Ile-de-France représente 31 % des importations nationales ; si l'on ajoute les régions PACA et Haute-Normandie qui accueillent les deux plus grands ports français (Marseille et Le Havre), ce sont 85 % des hydrocarbures qui entrent en France via ces trois régions. Une part importante de ceux-ci est ensuite distribuée dans le reste du pays.

Les produits de la construction automobile sont les plus exportés, ils sont également importés, pour un montant bien supérieur.

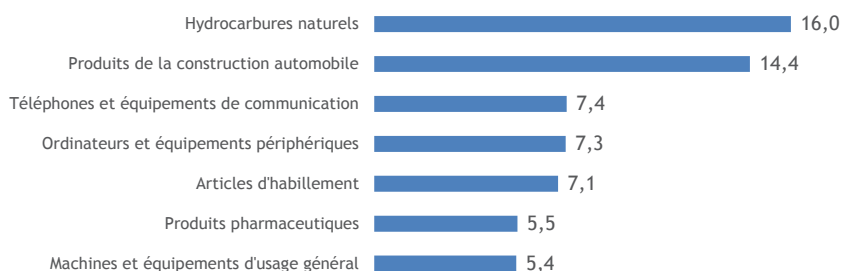
Yves BURFIN (CROCIS) et
Yvon POSVIC
(DGA - Actions internationales et européennes)

Produits les plus exportés par la région Ile-de-France (en milliards d'euros)



Source : Direction interrégionale des Douanes d'Ile-de-France

Produits les plus importés par la région Ile-de-France (en milliards d'euros)



Source : Direction interrégionale des Douanes d'Ile-de-France

CROCIS de la CCI Paris Ile-de-France - 27 avenue de Friedland - 75382 PARIS cedex 08
tél. : +33 (0) 1 55 65 82 00 - fax : +33 (0) 1 55 65 82 62 - e-mail : crocis@cci-paris-idf.fr

Retrouvez toutes nos publications sur www.crocis.cci-paris-idf.fr
Suivez nous sur twitter @CROCIS_CCI_IDF

- Président : Alain BUAT
- Responsable : Isabelle SAVELLI-THIAULT
- Chargée de mission : Martine DELASSUS
- Industrie - Démographie d'entreprises : Yves BURFIN
- Commerce - Enquêtes - Développement durable : Julien TUILLIER
- Conjoncture - Benchmark européen : Mickaël LE PRIOL
- Services : Bénédicte GUALBERT
- Veille économique : Marielle GUERARD, Catherine PICQ, Marie LEVAUFRE
- PAO - Multimédia : Nathalie PAGNOUX
- Administration - Secrétariat : Isabelle BURGOT-LAMBERT

Directeur de la publication : Etienne GUYOT
Directeur de la rédaction : France MOROT-VIDELAINE
Rédacteur en chef : Isabelle SAVELLI-THIAULT
Maquette et mise en page : Nathalie PAGNOUX
Reproduction autorisée à la condition expresse de mentionner la source
Dépot légal : septembre 2014
ISSN : 1266-3255

LES PME EXPORTATRICES FRANCILIENNES SONT VOLONTAIRES, MALGRÉ QUELQUES FAIBLESSES

L'enquête sur les entreprises déjà exportatrices en Ile-de-France, réalisée par la CCI Paris Ile-de-France (voir méthodologie), apporte un éclairage complémentaire à l'analyse des statistiques du commerce extérieur de la région. Elle concerne les PME, et cherche notamment à identifier les pratiques, les moyens affectés à l'activité export et les convictions des chefs d'entreprises.

L'enquête permet de constater que les deux tiers des entreprises interrogées exportent régulièrement, surtout vers l'Europe de l'Ouest (61 %) et plutôt directement vers leurs clients : 83 % (40 % font également appel à des distributeurs et 10 % vendent par l'intermédiaire de leur filiale). Plus de la moitié exportent au moins 20 % de leur CA et elles sont près du tiers à réaliser plus de 50 % de leurs ventes à l'étranger.

Ces entreprises qui exportent, observent davantage que la une croissance de leur chiffre d'affaires : 37 % des entreprises exportatrices constatent une hausse de leur chiffre d'affaires contre 22 % toutes entreprises confondues au niveau national.

Elles sont dynamiques, à l'aise sur les marchés étrangers et confiantes dans leurs projets. Cela est particulièrement vrai pour celles qui exportent régulièrement.

Elles prospectent activement, participent fréquemment à des salons internationaux (42 %, dont les trois quarts à plus d'un salon par an), ont au moins un salarié dédié à l'export et 85 % disposent d'un site Internet pour une visibilité au-delà des frontières. Elles envisagent également de se lancer sur de nouveaux marchés étrangers (30 %).

Leurs responsables prennent d'ailleurs l'export à bras-le-corps, considérant que c'est une démarche globale (64 %), une nécessité pour 57 % d'entre eux.

Cependant, pour ces exportateurs réguliers, quelques zones d'ombre demeurent et ternissent le tableau.

Un quart des sites web de ces exportateurs actifs est rédigé seulement en français. L'adaptation des produits est le fait d'une minorité (73 % des entreprises exportatrices vendent des produits identiques à ceux destinés au marché français) et l'ajout de services complémentaires reste plutôt au stade d'identification comme levier de croissance des exportations (16 % des répondants).

D'où une spirale infernale en forme de plafond de verre pour exporter plus :

- Le manque d'adaptation des produits tend à ne servir que les marchés disposés à les accepter tels quels, en évitant ceux qui sont certes plus exigeants, mais peut-être aussi plus porteurs.

- Le faible taux de services liés (12 % des entreprises exportent à la fois produits et services) - bien qu'identifié par 35 % des répondants comme possible levier de croissance - rend plus aléatoire l'accroissement de la valeur ajoutée des exportations. De fait, elles souffrent d'un certain manque d'innovation commerciale.

Il ne reste plus que le paramètre prix - avancé par 44 % des répondants - pour faire la différence et exporter plus.

Les entreprises exportant plus occasionnellement sont logiquement en retrait sur l'ensemble des critères. Elles y consacrent des moyens plus limités, dimensionnés en rapport. Et de fait elles ne disposent pas de réserve de puissance nécessaire pour « décrocher la lune ».

Le souci est qu'en ne confortant pas et en n'élargissant pas suffisamment le portefeuille de clients existants (52 % des exportateurs occasionnels déclarent ne pas prospecter), le risque n'est pas négligeable de voir l'activité export s'étioler, jusqu'à une éventuelle sortie du circuit.

A la lumière de cette enquête, il n'en reste pas moins que les entreprises exportatrices franciliennes apparaissent majoritairement comme volontaires, dynamiques et sereines dans la conquête des marchés étrangers. L'international est bien intégré dans leur vision globale du projet de l'entreprise. Il ne manque, pour certaines, qu'un petit supplément de motivation pour se hisser au niveau de l'excellence.

[Retrouvez les résultats de l'enquête](#)

METHODOLOGIE

L'enquête de la CCI Paris Ile-de-France a été menée avec le concours de la Douane, auprès d'un échantillon représentatif de 801 entreprises exportatrices.

Les entretiens téléphoniques ont été menés par ACTEL, de 7 au 25 janvier 2014.

Ils ont été réalisés soit avec le dirigeant d'entreprise soit avec le responsable export.

L'enquête ne concerne que les entreprises de moins de 5 000 salariés.

Elle a été réalisée sur l'ensemble de l'Ile-de-France.

INTERNATIONAL

La CCI Paris Ile-de-France met le monde à votre porte

Pour doper votre chiffre d'affaires à l'international, votre CCI met à votre disposition ses collaborateurs et son réseau. 180 collaborateurs en région Ile-de-France et près de 900 collaborateurs de CCI partenaires à l'étranger dans 81 pays. Notre force c'est l'implication de conseillers dédiés, proches de vous, qui vous ouvrent leur réseau mondial d'expertise pour des interventions « sur mesure ».

Maîtrisez l'information

Secteurs porteurs, réglementations, financements. Nos **experts** en France et à l'étranger et nos **bases de données** répondent à vos questionnements les plus pointus sur les marchés internationaux.

Après une mission, **32 %** de nos clients trouvent un partenaire, **71 %** des clients potentiels et **36 %** reviennent avec des commandes.

Identifiez et rencontrez vos prospects

Distributeurs, agents, clients, nous les identifions, les démarchons et vous les rencontrons. Nous pouvons ensuite les suivre ou les relancer sur plus de 60 pays.

Formez vos collaborateurs

A la carte, au travers de sessions courtes et pragmatiques : **basics, transports et logistique, douanes et fiscalité, techniques et garanties de paiements, l'interculturel en pratique, sites et référencement web.**

Intégrez des réseaux d'affaires

La CCI Paris Ile-de-France est le premier animateur de clubs de la région, venez rencontrer vos pairs et échanger : **clubs Inde, Chine, Afrique...**

Simplifiez vos formalités

Passage en douane facilité avec le **carnet ATA**, dématérialisation de vos formalités avec la plateforme **GEFI - formalites-export.com**

Vous n'exportez pas ou peu, faites plus avec nous !

Passexport permet l'analyse de votre potentiel, d'identifier vos marchés, une assistance pour l'obtention de financements. Découvrez aussi le coaching et nos solutions RH originales pour initier votre courant d'affaires à l'export. **60 % des entreprises** du programme Passexport décident de créer un service export à l'issue de cette démarche. Près d'une sur deux recrute les stagiaires que nous avons identifiés et suivis avec elles.

Notre réseau à l'étranger c'est aussi, le recrutement et l'hébergement de vos cadres localement, la mise à disposition d'espaces, du suivi commercial et réglementaire...

De votre première envie d'exporter à votre implantation réussissez avec nous !

www.international.cci-paris-idf.fr

0820 012 112
N° Vert
Votre CCI vous répond



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE