

LES FILIÈRES CUIR/CHAUSSURE/TEXTILE HABILLEMENT/ARTS DE LA TABLE À L'INTERNATIONAL

Des entreprises moins structurées à l'export, mais de forts souhaits de développement à l'international

UNE FILIÈRE À FORT POTENTIEL

- Des entreprises engagées dans des démarches de reconnaissance et de valorisation de leur savoir-faire : label EPV, appellation Made in France, labels qualité (garantie du respect de l'environnement, garantie de l'origine, etc),
- Des positionnements d'excellence : luxe (12 % des entreprises) et métiers d'art (20 %)
- Des entreprises innovantes : 2/3 des entreprises ont mené des projets d'innovation au cours des 3 dernières années, essentiellement des innovations produit
- Des entreprises s'appuyant sur des approvisionnements locaux (21 % en Nouvelle-Aquitaine ; 50 % en France)



PROFIL DES ENTREPRISES

Des entreprises de petite taille et moins expérimentées à l'international



- CA Export médian : **220 000 €** (321 000 euros, tous secteurs confondus)
- **43 %** des entreprises réalisent **moins de 10 % de leur CA à l'export** (38 % tous secteurs confondus)
- Effectif médian : **9 salariés** (10 tous secteurs confondus)
- Ont des emplois export : **33,5 %** (40 % tous secteurs confondus)
- **18 % souhaitent recruter** dans l'ordre : assistant export, cadre export, commercial, VIE



DESTINATIONS EXPORT

Plus de 9 entreprises sur 10 exportent vers au moins l'un des pays de l'Union européenne

TOP 3 DES ZONES EXPORT



TOP 3 DES PAYS EXPORT



Plusieurs réponses possibles



Source : Observatoire régional des échanges internationaux.

Synthèse des réponses des 193 chefs d'entreprises exportatrices de Nouvelle-Aquitaine à l'enquête menée par téléphone du 25 juin au 30 juillet 2018.

Les résultats s'entendent pour les entreprises répondantes. Ils se basent sur un poids identique donné aux répondants quelle que soit l'importance de leurs échanges à l'international.

Retrouvez l'analyse détaillée sur www.nouvelle-aquitaine.cci.fr www.objectif-international.fr

Contact
05 56 11 94 85
information@nouvelle-aquitaine.cci.fr



ZONES DE PROSPECTION

L'Europe, zone de prospection principale ; les Etats-Unis, premier marché potentiel

TOP 3 DES ZONES DE PROSPECTION



61%
Europe



41%
Asie-Océanie



39%
Amériques Nord et Sud

Plusieurs réponses possibles

TOP 3 DES PAYS DE PROSPECTION



27%
États-Unis



21%
Allemagne



14%
Espagne



IMPLANTATIONS

14 % des entreprises exportatrices sont implantées à l'étranger

- 75 % ont des filiales, 17 % un bureau de représentation
- 87,5 % de ces implantations sont commerciales, 21 % sont industrielles

TOP 3 DES PAYS D'IMPLANTATION



36%
Royaume-Uni



32%
États-Unis



18%
Chine

Plusieurs réponses possibles



FREINS ET SOUHAITS D'ACCOMPAGNEMENT

Près de la moitié des entreprises exportatrices souhaite un accompagnement dans l'avenir

Les 3 premiers freins cités par les exportateurs



- le manque de moyens financiers (46 %)
- le manque de moyens humains (34 %)
- les coûts trop élevés (33 %)

Un tiers des exportateurs a déjà bénéficié d'un accompagnement à l'international



- parmi elles, 75 % déclarent que cet accompagnement leur a permis d'obtenir, dans l'ordre des citations :
 - des informations permettant le bon déroulement des échanges,
 - la signature d'un contrat,
 - la définition d'un plan d'action et/ou stratégie,
 - une négociation en cours avec des partenaires potentiels.

53 % des entreprises exportatrices souhaitent un appui dans l'année à venir (44 % tous secteurs confondus). Parmi elles :



- La moitié souhaite un accompagnement pour la prospection
- 47 %, un financement
- 37 %, des informations sur la réglementation et les techniques de l'export



30%

des entreprises ont formalisé un plan d'actions à l'international

60%

des entreprises ont des perspectives de développement à l'international favorables, dont 20 % très favorables



Retrouvez l'analyse détaillée sur
www.nouvelle-aquitaine.cci.fr
www.objectif-international.fr

Contact
05 56 11 94 85
information@nouvelle-aquitaine.cci.fr