



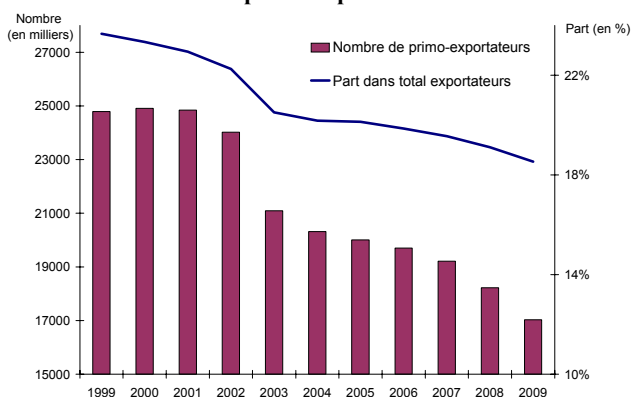
Les primo-exportateurs indépendants peinent à s'enraciner à l'international

Sur les dix dernières années d'observation, le nombre de primo-exportateurs diminue régulièrement. De fait, leur taux de maintien est particulièrement faible la première année d'activité : sur 100 primo-entrants en 2000, 30 seulement continuent à échanger à l'horizon d'un an et 8 sont présents en continu jusqu'en 2009. Ces entreprises pérennes sur les marchés internationaux sont pour la plupart des entreprises d'une taille importante et dépendent très majoritairement d'un groupe. Leurs performances à l'exportation s'améliorent rapidement grâce à une diversification vers plus de produits et de pays.

Baisse tendancielle du nombre de primo-exportateurs

En 2009, parmi les 91 900 exportateurs, 17 031 sont des primo-exportateurs (19 %), c'est-à-dire des exportateurs n'ayant pas exercé d'activité à l'international dans les cinq années précédentes. Ce nombre est en baisse constante depuis 2000. Il diminue plus rapidement que le nombre total d'exportateurs, de sorte que la part des primo-exportateurs dans l'ensemble revient à 19% en 2009, après 24% en 2000. Ces deux dernières années, leur repli explique un tiers de la baisse totale.

Evolution du nombre de primo-exportateurs



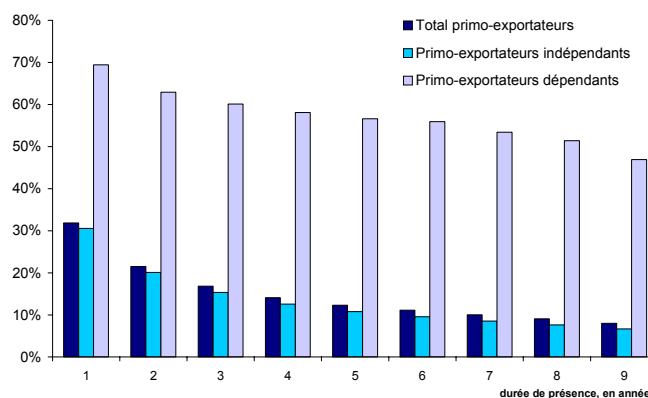
Guide de lecture : en 2000, les 24 909 primo-exportateurs représentent 24 % des exportateurs.

Les primo-exportateurs sont le plus souvent des entreprises de petite taille et en très grande majorité des entreprises indépendantes. En 2009, plus de trois primo-exportateurs sur quatre sont des entreprises de moins de 20 salariés, contre seulement 3 % de plus de 250 salariés. Du fait de cet effet de structure, les montants médians exportés par les primo-exportateurs sont deux fois plus faibles que ceux exportés par l'ensemble des exportateurs (un peu plus de 14 000 euros par an, contre presque 30 000). Par ailleurs, les primo-entrants exportent un nombre plus limité de produits vers moins de pays (2 pays contre 5 pour l'ensemble des exportateurs).

Faible taux de maintien des primo-exportateurs

Conséquence de leur taille réduite, le taux de maintien des primo-exportateurs est très faible la première année : pour 100 entreprises nouvellement arrivées sur les marchés étrangers en 2000, seules 30 d'entre elles y demeurent à l'horizon d'un an et elles ne sont plus que 21 la deuxième année. Au final, seuls 8 primo-exportateurs de 2000 sont présents en continu chaque année jusqu'en 2009. Ces taux sont stables quelque soit la cohorte de primo-exportateurs étudiée. Ces entreprises pérennes sont de grande taille, et, pour près d'une entreprise sur cinq, dépendantes d'un groupe.

Taux de maintien des primo-exportateurs de 2000



Guide de lecture : sur 100 primo-exportateurs en 2000, 30 subsistent à l'horizon d'un an. Parmi les primo-exportateurs dépendant d'un groupe, ce taux de maintien s'élève à presque 70 %.

L'appartenance à un groupe, gage d'une plus grande longévité sur les marchés extérieurs

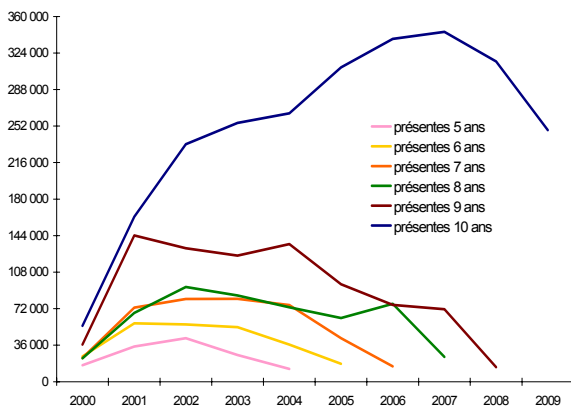
Parallèlement à la taille, l'appartenance à un groupe joue favorablement sur la durée de présence de l'entreprise. En effet, la déperdition des primo-exportateurs est le fait des entreprises indépendantes et les chances de maintien des entreprises adossées à un groupe sont beaucoup plus importantes : 70 % d'entre elles franchissent le cap de la première année et la moitié sont encore présentes en 2009.



Prime à l'exportation pour les exportateurs pérennes

D'une manière générale, les performances à l'exportation des primo-exportateurs connaissent une montée en puissance les trois premières années d'activité, avant de plafonner, voire de se détériorer. Ceux qui cessent d'exporter voient leurs échanges se réduire progressivement pendant les deux années précédant leur sortie du marché.

Montants médians exportés suivant la durée d'activité des primo-exportants



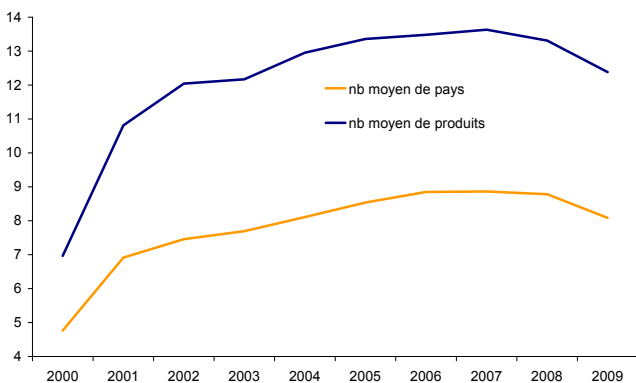
Guide de lecture : dans leur première année de présence, en 2000, 50 % des entreprises pérennes exportent plus de 54 940 euros.

Les exportateurs pérennes se distinguent néanmoins des autres, avec des performances qui s'améliorent continûment, à l'exception de 2008 et 2009, où la crise économique et financière conduit à une forte baisse des montants médians exportés (-9 % en 2008 et -21 % en 2009).

Les primo-exportateurs pérennes positionnés d'emblée sur plus de pays et de produits

Les entreprises qui s'avèreront pérennes se positionnent d'entrée sur plus de pays, soit près de 5 pays d'exportation en moyenne, contre moins de 2 pour l'ensemble des primo-exportateurs. Le nombre de destinations servies augmente également sur la période, pour atteindre 8 pays en 2009.

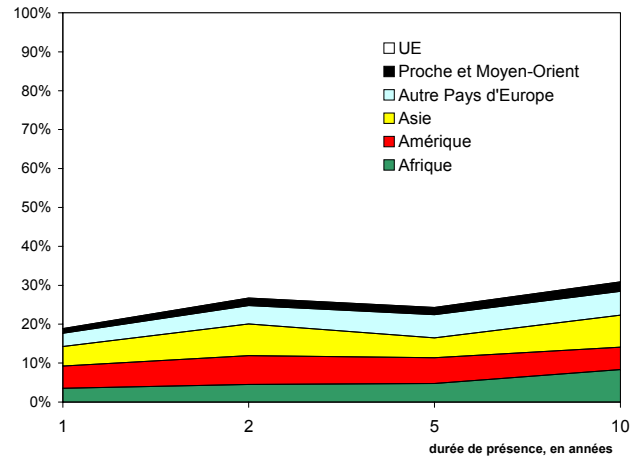
Evolution du nombre moyen de produits exportés et de pays de destination des primo-exportateurs pérennes



Guide de lecture : en 2001, les entreprises pérennes exportent en moyenne 11 produits, vers 7 destinations.

Comme l'ensemble des exportateurs, les entreprises pérennes sont très présentes sur le marché européen, qui représente 80 % de leurs échanges en 2000. Toutefois, progressivement, elles se positionnent davantage vers les pays tiers, si bien que l'Union européenne n'absorbe plus que 70 % de leurs ventes en 2009.

Structure géographique des exportations des primo-exportateurs pérennes par année d'activité (en %)



Guide de lecture : durant la deuxième année d'activité, l'Union Européenne représente 73 % des exportations des entreprises pérennes.

La diversification en terme de produits des entreprises les plus stables est importante. La première année, ces entreprises exportent en moyenne 7 produits, contre 2 pour l'ensemble des primo-exportateurs. De plus, leur offre tend à s'élargir au fil du temps puisqu'en 2009, la palette des produits proposés dépasse 12 produits.

Méthodologie et définitions

Primo-exportateurs : exportateurs n'ayant pas eu d'activité à l'international dans les cinq années précédentes l'année d'entrée observée.

Groupe français : entreprise privée ou publique française dont l'effectif est au moins égal à 250 salariés, ou filiale de toute taille rattachée à un groupe dont l'effectif est au moins égal à 500 salariés.

Le travail sur les durées d'activité des entreprises s'appuie sur les unités légales (numéro SIREN). Les primo-exportateurs de 2000, identifiés par leur numéro SIREN, ne doivent pas être présents dans les cinq années précédentes. Le suivi des entreprises est possible même en cas de fusion ou acquisition conduisant à un changement d'identifiant. La prise en compte de ces changements n'augmente que légèrement la durée de présence des primo-exportateurs. Compte tenu de l'impact marginal de ces modifications, celles-ci n'ont pas été intégrées dans les résultats présentés dans cette étude.