

Paris, le 19 novembre 2012

Face à un indice des défaillances des principaux partenaires export de la France en rebond de 15% en 2012, les entreprises souhaitent se tourner davantage vers les pays émergents

Dans son troisième baromètre export, Euler Hermes, leader mondial de l'assurance-crédit, dresse un panorama des grandes tendances des entreprises françaises à l'export.

Avec un commerce extérieur trop concentré sur des pays européens en difficulté, la dynamique export de la France reste menacée à l'horizon 2013. L'indice des défaillances des principaux partenaires export de la France connaîtra un rebond de 15% en 2012 et 9% en 2013 comparativement à l'indice global des défaillances qui sera respectivement de 4% en 2012 et 3% en 2013. « *Face à un environnement dégradé des principaux partenaires de la France, notre baromètre export indique un choix plus marqué des entreprises pour les pays émergents à plus forte croissance : Chine, Russie, Maroc, Algérie et Brésil. Toutefois, cette velléité des entreprises est freinée par le risque d'impayé considéré comme la menace principale à l'export* », commente **Ludovic Sénécaut, président du directoire d'Euler Hermes France**.

I. L'export : seul vecteur de croissance à court terme, mais sans grande dynamique anticipée en 2013

L'export, qui représente 27% du PIB, s'annonce comme le seul véritable vecteur de croissance à court terme pour la croissance française avec des moteurs consommation, dépenses publiques et investissement en panne. C'est un enjeu crucial pour la France de demain, toutefois sa dynamique reste très insuffisante à court terme. Les exportations françaises ont tout juste retrouvé leur niveau d'avant crise (en volume), alors que les exportations mondiales le dépasse de 6% et celles de l'Allemagne de 10%. En outre, les carnets export sont retombés en dessous des points bas de 1996 et 2003, années où les exportations étaient au point mort ou en recul.

« *Ce constat souligne les trois décrochages majeurs de l'export français : sa concentration trop importante sur des partenaires en difficulté, un appareil exportateur qui s'effrite, une compétitivité prix et hors prix peu favorables* », commente **Ludovic Subran, Chef Economiste du Groupe Euler Hermes**.

- La France est trop absente des pays structurellement en croissance

Seules 20% des exportations françaises sont à destination des pays émergents alors que ce sont eux qui tirent la croissance et le commerce mondial. « *La Chine n'est que le 9ème débouché des exportations françaises ; nos exportations ne contribuent qu'à 1% des importations de la Chine alors que notre part dans le commerce mondial est de 3,5%* », indique **Ludovic Subran**.

Les perspectives de demande adressée sont très limitées : environ +1% en 2012 et moins de +4% en 2013 étant donné le poids des exportations françaises vers des destinations intra-européennes. En outre, sur ces destinations, les risques sont en hausse aussi bien en termes de risque pays que de risque de défaillances d'entreprises. L'indice des défaillances qui synthétise l'évolution des défaillances d'entreprises appliqué aux principaux partenaires export de la France connaîtra un rebond de 15% en 2012, puis de 9% en 2013. « *La hausse du risque de contrepartie à l'export est trois fois plus élevée que pour le reste du monde* », commente **Ludovic Sénécaut**.

- Les exportations françaises reposent de plus en plus sur un nombre restreint de gros opérateurs historiques dont la pérennité est loin d'être assurée

Depuis 2000, Euler Hermes souligne une perte nette de 14 700 exportateurs en France - qui passent ainsi de 131 800 à 117 100 - soit une baisse de -11% en 11 ans.



« Désormais, seul 1% des exportateurs réalise désormais plus de 70% des exportations. Le nombre de PME exportatrices en France est également passé de 120 000 à 95 000 de 2002 à 2012. En Allemagne, 350 000 PME exportaient en 2012 soit 3,7 fois plus qu'en France », commente **Ludovic Subran**.

Par ailleurs, les primo-exportateurs sont en recul tant en termes de nombre que de taux de maintien : sur 10 entreprises exportant la première année, seulement 3 exporteront la deuxième année.

La mondialisation rabat les cartes des forces et faiblesses sectorielles de la France, de ses avantages et désavantages comparatifs. La montée en puissance de la capacité de production de nos clients d'hier fragilise nos perspectives d'exportation, à l'image des exportations d'automobile qui déclinent de -26% depuis 2003. L'aéronautique dont les exportations sont en hausse de 103% depuis 2003 continue de bien se porter.

- Les fondamentaux sont plus favorables aux pays concurrents

La France souffre de son positionnement : son modèle fiscal et social pénalise sa compétitivité sur le bas de gamme et sa production est fortement concurrencée sur le haut de gamme.

La France est le pays d'Europe qui a affiché la plus faible croissance de ses exportations en valeur et en volume depuis 2009.

II. Baromètre export Euler Hermes : des enseignements multiples

Dans son troisième baromètre exclusif sur le thème des PME françaises face à l'export, les 23 délégations régionales d'Euler Hermes France réparties sur l'ensemble du territoire ont interrogé 938 entreprises de mai à octobre 2012.

- L'urgence PME se confirme en 2012

Les PME qui représentaient 75% des entreprises export en 2010 ne représentent plus que 61% de ces dernières en 2012. Le baromètre confirme la part croissante des grandes entreprises dans les exportations.

- Les intentions au grand export s'affirment

Le Top 6 des débouchés reste identique entre 2009 et 2011 avec dans l'ordre : l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni et les Etats-Unis. Le Top 3 prospectif pour 2013 est stable : Allemagne, Chine et Etats-Unis.

« Certaines évolutions sont cependant positives : la Chine grimpe dans le classement au 7^{ème} rang et la Russie rentre dans le Top 10 des débouchés. Le Maroc et l'Algérie montent dans les intentions de destination export au 6^{ème} et 7^{ème} rang. Le Brésil rentre dans le classement, l'Italie, elle, en sort », note **Ludovic Subran**.

Pour autant l'horizon export reste incertain, les entreprises déclarant trois pays comme destinations export passent de 72% en 2012 à seulement 42% en 2013. En 2013, 20% des entreprises ne déclarent qu'un seul pays à l'export contre 9% en 2012.

- Le repli des exportations vers l'Europe du sud en 2013 sera difficile à compenser

Les exportations vers l'Europe du sud sont, elles, doublement pénalisées par des perspectives défavorables avec une demande déprimée et des intentions en recul. L'Espagne et l'Italie seront notamment toujours en récession en 2013 avec respectivement des croissances en baisse de -1,2% et -0.7. La sinistralité dans ces pays est également en hausse continue avec + 22% en Espagne et +2% en Italie.

« Mais les enjeux sont importants car l'Espagne et l'Italie représentent 1 exportation sur 4 au sein de l'Union Européenne et 30% des entreprises françaises exportent vers au moins l'une de ces deux destinations », souligne **Ludovic Subran**.

- Le risque d'impayé est le frein numéro 1 à l'export

Selon le Baromètre Euler Hermes, le risque d'impayé demeure le principal frein à l'export des entreprises au-delà des coûts directs (logistique, transport, douane). Une entreprise sur deux craint en effet l'incapacité de ses clients à honorer leurs engagements. L'instabilité de l'environnement politique



arrive en seconde place devant le manque d'information et le manque de collaborateurs. 50% des entreprises assurent manquer d'informations réglementaires et d'information sur la solvabilité des clients potentiels.

- Des aides publiques toujours méconnues et peu utilisées

Le manque d'aides publiques était un frein pour 1 entreprise sur 20 en 2008. Ces aides restent toujours méconnues et peu utilisées en 2012. Le baromètre souligne que près de 50% des entreprises n'ont jamais entendu parler du guichet unique et que 46% ne l'ont pas utilisé.

« Quatre décisions dans le rapport Ayrault concernent directement les freins exprimés dans notre baromètre : refonte du crédit export, accompagnement personnalisé, développement des VIE et de la mobilité des étudiants et apprentis. Mais la refonte du crédit export ne concernant que les très grandes exportations, un élargissement des canaux de distribution des dispositifs existants de soutien destinés aux PME serait une réponse supplémentaire aux freins et attentes exprimés par les entreprises interrogées dans notre baromètre », conclut **Ludovic Sénécaut**.

Contacts presse :

Euler Hermes France – Anne-Laure Dodero

01 84 11 54 00

anne-laure.dodero@eulerhermes.com

Ogilvy PR - Lorenzo Ricci

01 53 67 12 83

lorenzo.ricci@ogilvy.com

Toutes nos informations sur : www.eulerhermes.fr

*N°1 de l'assurance-crédit en France, **Euler Hermes France**, filiale du groupe Euler Hermes, contribue au développement rentable des entreprises en garantissant leur poste clients. Sa mission est de prévenir le risque clients en France comme à l'international, de recouvrer les créances impayées et d'indemniser les pertes subies.*

Euler Hermes** est le leader mondial de l'assurance-crédit et l'un des leaders de la caution et du recouvrement de créances commerciales. Avec plus de 6 000 salariés présents dans plus de 50 pays, Euler Hermes offre une gamme complète de services pour la gestion du poste clients et **a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 2,27 milliards d'euros en 2011.

Euler Hermes a développé un réseau international de surveillance permettant d'analyser la stabilité financière de plus de 40 millions d'entreprises. Au 31 décembre 2011, le groupe garantissait pour 702 milliards d'euros de transactions commerciales dans le monde.

Membre du groupe Allianz, Euler Hermes est coté à Euronext Paris. Le groupe est noté AA- par Standard & Poor's.

www.eulerhermes.fr

Membre d'Allianz 