

Les entreprises exportatrices sont-elles plus performantes ?

Face à la tentation de l'export, notre expert du sujet, Super Fabio, détaille les enjeux et les bénéfices stratégiques à attendre d'un développement à l'international.

En quoi un client étranger influe-t-il sur la vie de l'entreprise ?

En un mot : il secoue ses habitudes. Imaginez un voisin que l'on a convié à déjeuner qui se présenterait à minuit, ses recettes préférées sous le bras ! Pour le garder à sa table, il faudra à la fois adapter ses horaires mais aussi son menu.



Trop rare à Biofach 2025¹ la bio française aurait-elle ponctuellement déserté la scène internationale ? L'exportation est un moteur majeur de son rayonnement et de sa pérennité



Pourquoi aller chercher de nouvelles difficultés à l'extérieur ?

Afin de retrouver une agilité commerciale. C'est le maître-mot de la gymnastique exportatrice, ce qui n'est pas forcément le point fort de l'entreprise française ankylosée par le carcan administratif dans lequel elle s'est habituée à évoluer.

Sortir de ce cadre, se frotter à des contextes nouveaux et diversifiés est donc un exercice difficile - mais nécessaire - pour lutter contre cet engourdissement fatal à son jeu de jambes stratégique.



La maîtrise d'un marché plus large contraint la PME à formaliser plus nettement ses procédures organisationnelles et améliore très sensiblement ses performances générales sur son marché domestique.



Quels bénéfices en attendre sur le moyen et long terme ?

S'enrichir économiquement et culturellement. Exporter, c'est certes générer du flux financier additionnel mais c'est aussi formateur au plan managérial en multipliant des expériences commerciales.

Diversifier son portefeuille commercial. C'est une règle d'or : plus le poids d'un client, d'un marché, est important, plus critique est la dépendance à son égard. C'est un plaidoyer pour l'exportation ! Vivre de son seul marché domestique revient à reposer sur un seul pied dont le simple fléchissement ponctuel peut-être fatal³.

Doper son intelligence du marché et stimuler sa capacité d'innovation.



LE SAVIEZ-VOUS ?



LES PME EXPORTATRICES SONT PLUS PERFORMANTES (QUE LES NON EXPORTATRICES)

Leur **chiffre d'affaires** a été plus dynamique en 2023, ... **en hausse de 1,6 %** contre une baisse de 0,1 %. Elles **investissent davantage** et sont **plus innovantes** pour 41 % d'entre elles contre 14 % pour les autres ...².

Se mesurer à la concurrence internationale est une compétition mais aussi une source d'information et d'inspiration très nourrissante pour le savoir-faire et l'offre commerciale de l'entreprise.

Noier des partenariats internationaux structurants. Un client étranger, c'est aussi un associé potentiel pour du sourcing, de la complémentarités industrielle et commerciale voire un fournisseur exclusif.

En conclusion

En générant de la performance, les gains d'apprentissage de l'entreprise exportatrice engendrent pour ses salariés et partenaires une forte reconnaissance mais aussi une importante plus-value capitalistique.

¹ 40 exposants français contre 140 en 2020.

² Source : ©BpiFrance le Lab. <https://lelab.bpi.fr/enquetes/au-dela-des-frontieres-l-export-et-les-pme-en-2024> et <https://lelab.bpi.fr/enquetes/26-des-pme-francaises-visent-l-export-en-2025>

³ Durant la pandémie les entreprises exportatrices ont mieux résisté car tous les pays n'étaient pas à l'arrêt en même temps.



●●● **Denan et Associés**

Exporter la bio innovante de France
Jean-Marc Denan



jm@denan.fr / www.denan.fr