

Bilan Export des PME et ETI Françaises

2024





Nicolas Forissier

Ministre délégué chargé du commerce
extérieur et de l'attractivité de la France

La France peut compter sur des entreprises audacieuses, résilientes et conquérantes. Dans un environnement international exigeant, nos PME et ETI continuent d'exporter, d'innover et de créer de l'emploi. Le bilan 2024 des exportations le démontre clairement : l'ouverture internationale demeure un moteur puissant de croissance et de confiance pour notre économie.

Cette dynamique s'inscrit dans une continuité. Depuis six années consécutives, la France est la première destination des projets d'investissements étrangers en Europe. Cette attractivité n'est pas une fin en soi : elle nourrit directement notre capacité d'exportation. Les entreprises étrangères implantées sur notre sol représentent aujourd'hui près de 30 % des exportations françaises de biens et de services, contribuant pleinement au rayonnement du « made in France » et à l'ancrage industriel de nos territoires.

En 2024, les PME et ETI réalisent près de 47 % des exportations françaises, soit 280 milliards d'euros. Ce chiffre rappelle une réalité essentielle : l'export est désormais un levier stratégique pour l'ensemble de notre tissu productif. Derrière ces résultats, il y a des milliers de dirigeants qui ont osé investir, se projeter à l'international et franchir des caps décisifs pour le développement de leur entreprise.

L'accompagnement public joue un rôle clé dans ce succès. Plus de la moitié des exportations des PME et ETI sont réalisées par des entreprises ayant bénéficié, à un moment de leur parcours, de l'appui de la Team France Export (TFE) et de Business France. Depuis la création de la TFE en 2019, plus de 37 000 PME et ETI ont été accompagnées – dont plus de 13 300 pour la seule année 2024. Parmi elles, 6 500 sont devenues exportatrices, souvent pour la première fois. Résultat : les entreprises accompagnées progressent plus vite que la moyenne nationale.

Au-delà des chiffres, les témoignages des chefs d'entreprise parlent d'eux-mêmes. Près de trois PME et ETI sur quatre accompagnées par Business France en 2024 déclarent avoir atteint les objectifs qu'elles s'étaient fixés – qu'il s'agisse d'un premier contrat signé à l'étranger, d'une implantation durable sur un nouveau marché ou de la sécurisation de partenaires commerciaux clés. Ces réussites concrètes traduisent la valeur d'un accompagnement de proximité, fondé sur l'expertise sectorielle, la connaissance des marchés et l'accès à des réseaux stratégiques.

L'impact est tangible pour l'économie française. L'action de Business France génère 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires direct supplémentaire pour les PME et ETI accompagnées. Elle contribue à 31 000 emplois supplémentaires, créés ou prévus. Ce sont des emplois non délocalisables, porteurs de compétences et de croissance dans nos territoires.

Dans un monde où la concurrence s'intensifie, où les chaînes de valeur se recomposent et où les transitions technologiques s'accélèrent, la France dispose d'un atout majeur : des entreprises prêtes à se projeter à l'international et un dispositif public d'accompagnement reconnu pour son efficacité. C'est en poursuivant et en amplifiant cet effort collectif que nous renforcerons durablement notre souveraineté économique, notre attractivité et notre place dans le commerce mondial.

Sommaire

	Chiffres-clés	6
1	La France dans le commerce international en 2024	10
	1. Une croissance mondiale ralentie mais résiliente, portée par le commerce, malgré la hausse des chocs et incertitudes	11
	2. Une légère baisse des exportations françaises de marchandises en 2024 dans un contexte de baisse de prix	13
	3. Des exportations françaises de services portées par le tourisme et par les activités B to B	14
	4. L'Union Européenne, destination privilégiée des exportations françaises de marchandises	15
	5. Un léger recul des parts de marché mondiales mais la France maintient un rôle de premier plan dans l'exportation des produits de ses industries phares ..	18
2	Les PME et ETI dans l'export français	21
	1. Les PME et ETI pèsent pour 47% des exportations françaises	22
	2. Des PME et ETI exportatrices de biens largement tournée vers le marché européen	31
	3. Tous les secteurs d'activités sont représentés dans les exportations des PME et ETI françaises	34
	4. L'Île de France concentre 25% des exportations des PME et ETI françaises	35
	5. Les PME et ETI accompagnées par Business France identifient des contraintes et des perspectives claires en matières de stratégie d'exportations	37
3	Accompagnement de la Team France Export	42
	1. Un dispositif d'accompagnement adapté à chaque entreprise	43
	2. Les programmes phares de Business France pour développer le nombre d'exportateurs et accroître les exportations françaises	53
4	Performances à l'exportation des PME et ETI accompagnées en 2024	58
	1. L'accompagnement de la Team France Export joue un rôle essentiel dans la pérennité du développement à l'international des PME et ETI françaises	59
	2. Les services proposés par Business France et les CCI favorisant la performance à l'export des entreprises accompagnées	61
	3. Les études réalisées par IPSOS pour le compte de Business France démontrent l'impact prospectif sur les carnets de commandes et la créations d'emplois	65
	Postface	72

Taste
France™

RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Taste
France™



Chiffres-clés

99% des exportateurs français de biens sont des PME et ETI



151 200
exportateurs en 2024 et
598,3 Md€ d'exportations

ETI

4% des exportateurs
35% des exportations en valeur

PME et micro-entreprises

95% des exportateurs
12% des exportations en valeur

GE

0,4% des exportateurs
55% des exportations en valeur

Les PME et ETI réalisent

47%
des exportations

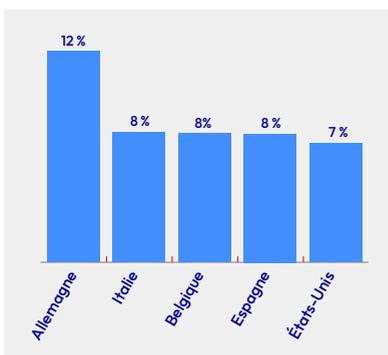
soit
280,4 Md€

Les exportations des PME et ETI sont largement tournées vers le marché européen

53%

De la valeur des exportations des PME et ETI sont à destination de pays de l'Union Européenne

Top 5 destinations des exportations des PME et ETI françaises



Une dynamique portée par une activité soutenue de la Team France Export en 2024

52%

des exportations réalisées par les PME et ETI sont le fait d'entreprises suivies par la Team France Export

13 300

entreprises ont été préparées ou projetées à l'export par la Team France Export en 2024¹



Plus de

12 300

entreprises ont été accompagnées à l'international par Business France en 2024

¹Au total, 37 000 PME et ETI ont été accompagnées par la Team France Export en France et à l'étranger depuis 2019.

Des exportateurs plus nombreux et plus pérennes

+ de nouvelles PME exportatrices

+1 100

nouvelles entreprises françaises exportatrices accompagnées par la Team France Export

60%

de ces nouveaux entrants accompagnés par la Team France Export sont des entreprises de moins de 10 salariés

+ de pérennité chez les entreprises accompagnées

92%

des entreprises accompagnées par la Team France Export ont maintenu leur activité à l'exportation en 2024

74%

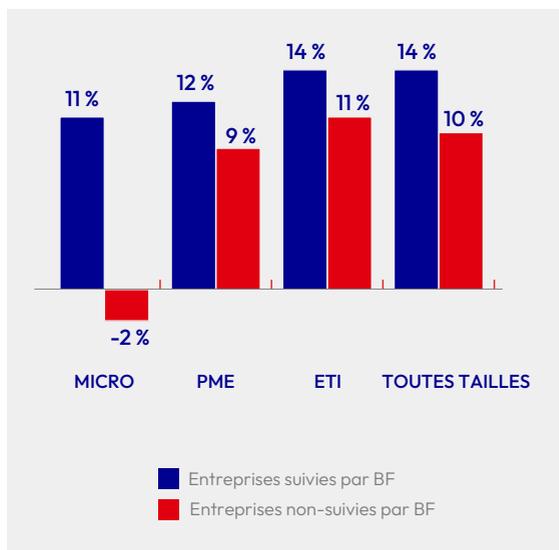
des entreprises françaises ont maintenu leur activité à l'exportation en 2024

26% des exportateurs ont arrêté d'exporter entre 2023 et 2024. Ce « taux de sortie » est trois fois moins élevé pour les entreprises accompagnées par la Team France Export (7,5%).

Source : Douanes françaises et Business France

Les montants des exportations des PME et ETI suivies par Business France progressent plus rapidement que ceux des entreprises exportatrices non suivies

Évolution des montants des exportations des PME et ETI par taille d'entreprise entre 2021 et 2024



L'impact de la Team France Export se renforce

Les exportateurs accompagnés par la Team France Export ont généré du chiffre d'affaires et des emplois :



+150 K€

Chiffre d'affaires export additionnel moyen développé par les entreprises déclarant avoir conclu un courant d'affaires



+1,8 Md€

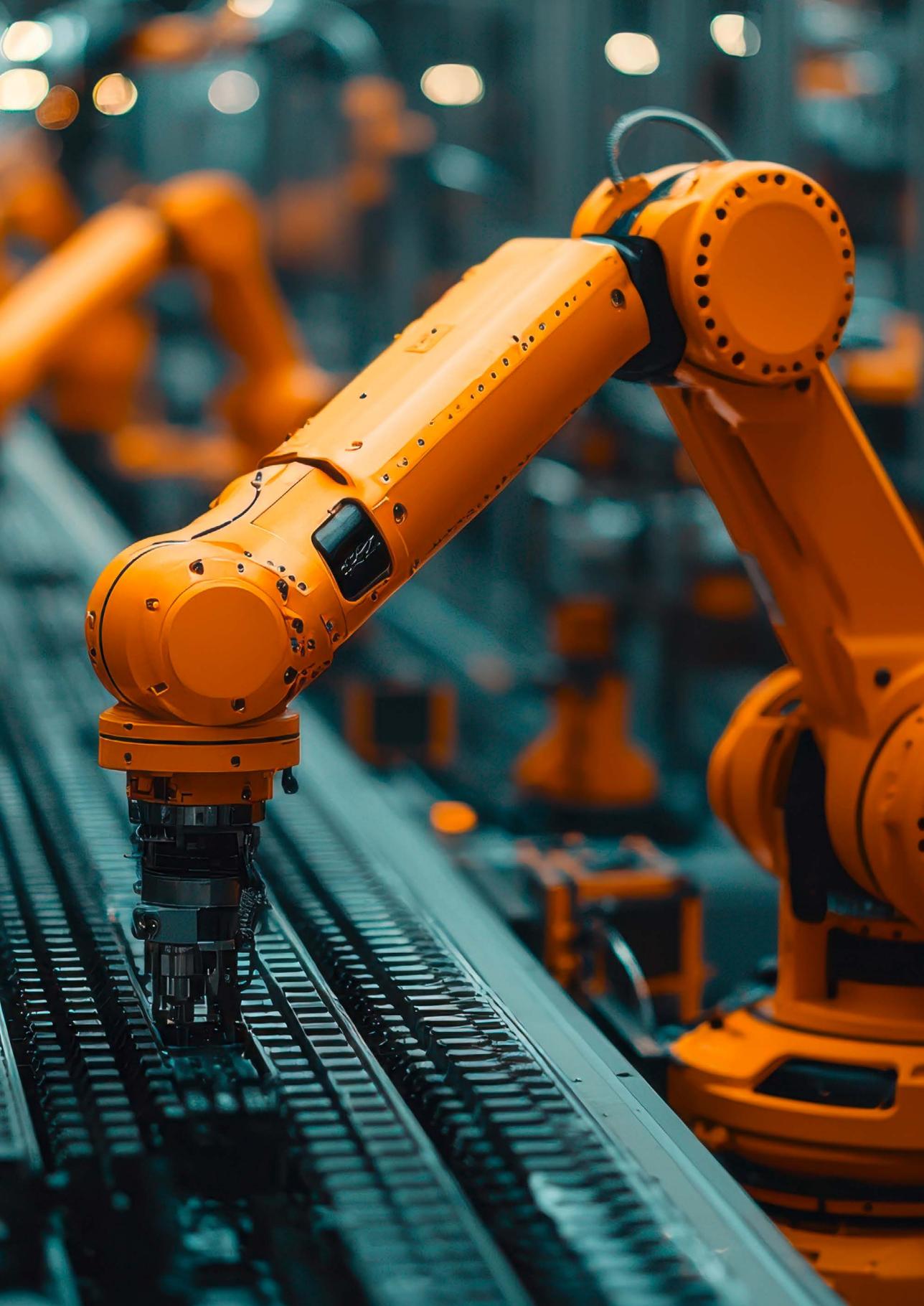
Part du chiffre d'affaires export additionnel de biens et services directement liée à l'action de la Team France Export



+31 000

Emplois sont attendus en France par les entreprises accompagnées par la Team France Export

Source : Mesure d'impact IPSOS / Business France





La France dans le commerce international en 2024

1

1. Une croissance mondiale ralentie mais résiliente, portée par le commerce, malgré la hausse des chocs et incertitudes

Malgré un léger ralentissement de sa croissance en 2024 (3,3% contre 3,5% en 2023), l'économie mondiale a fait preuve d'une certaine résilience dans un contexte perturbé par des chocs économiques et géopolitiques successifs¹. La lutte contre l'inflation a été quasiment remportée, les principaux indicateurs revenant à des niveaux proches des cibles fixées par les banques centrales, et ce sans qu'une récession généralisée ne se matérialise. Le redressement a également été soutenu par l'atténuation progressive des perturbations d'approvisionnement et la dissipation partielle des premiers chocs liés à la pandémie et à la guerre en Ukraine.

Les disparités régionales restent toutefois importantes. Dans les économies avancées, la croissance et l'inflation ont convergé vers les trajectoires prévues avant la pandémie. La désinflation s'est opérée sans dégradation significative du marché de l'emploi, soutenue par une baisse plus rapide que prévu des prix de l'énergie et un rebond inattendu de l'offre de main-d'œuvre, lié en partie à d'importants flux migratoires. En revanche, les pays en développement et émergents ont continué de subir les séquelles de la crise, avec des pertes de production persistantes, une inflation tenace et une vulnérabilité accrue face aux flambées des prix des produits de base, notamment alimentaires.



+3,3%

croissance économique mondiale en 2024

Dans ce contexte, les pays émergents et en développement demeurent les principaux moteurs de la croissance mondiale en 2024, enregistrant une progression de leur activité économique estimée à 4,3%, contre 1,8% pour les économies avancées. Cette dynamique s'explique principalement par une demande intérieure soutenue, portée par une croissance démographique importante et par l'essor continu des classes moyennes, stimulant ainsi la consommation et l'investissement local.

L'année 2024 a été marquée par une forte reprise du commerce mondial², avec une hausse des échanges estimée à 4%, après une contraction de 2% en 2023. Ainsi, le commerce mondial de marchandises et de services commerciaux a atteint 32 200 milliards de dollars, notamment grâce à l'atténuation des pressions inflationnistes qui a stimulé la consommation.



+4%

progression en valeur des échanges internationaux

¹Sources : IMF, *Perspectives de l'économie mondiale* – avril 2025 ; IMF, *Perspectives de l'économie mondiale* – octobre 2024

²Source : OMC, *Statistiques du commerce mondial* – 2024

Le commerce de marchandises a progressé de 2% en valeur après une contraction de 5% en 2023. Cette reprise est principalement portée par l'augmentation des volumes échangés. La hausse en volume (+2,7%) a légèrement dépassé la progression en valeur, en raison du repli des prix, notamment ceux de l'énergie.

Le commerce des services a largement contribué à la dynamique globale, enregistrant une croissance de 10% et atteignant une part de 27,2% dans le commerce international, son niveau le plus élevé depuis 2005. Tous les secteurs de services ont été en expansion, avec une accélération particulièrement marquée dans les activités liées au tourisme (+14%), au transport (+8%) et aux autres activités de services commerciaux (+10%). Ces derniers ont été fortement soutenus par une hausse des services informatiques (+12%).

Malgré ces performances, des fragilités importantes subsistent à l'échelle mondiale. L'intensification de certains conflits régionaux et l'augmentation des mesures protectionnistes menacent de fragmenter davantage le commerce international. Selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), la croissance du volume du commerce mondial de marchandises devrait ralentir et passer de 2,7% en 2024 à 2,4% en 2025, tandis que la croissance des exportations mondiales de services ralentirait à 4,6%, contre 6,8% l'an passé³. Par ailleurs, l'incertitude engendrée par les tensions géopolitiques tend à freiner les dépenses discrétionnaires, telles que le tourisme,

+2%

progression en valeur pour les échanges internationaux de marchandises en 2024

+10%

progression en valeur pour les services commerciaux

et à ralentir les services liés à l'investissement. La baisse de 11% des flux d'IDE mondiaux en 2024, corrigés de la volatilité, illustre clairement cet effet⁴. À cela s'ajoute la multiplication des événements climatiques extrêmes, qui accroît les risques pesant sur les chaînes d'approvisionnement et pourrait raviver les pressions inflationnistes. Enfin, la persistance d'un endettement public et privé élevé, conjuguée à la hausse des coûts de financement, constitue une source de vulnérabilité, car elle pourrait limiter la capacité d'emprunt à un moment où les besoins d'investissement sont importants.

³Source : OMC, Nouvelles 2025 - Les produits basés sur l'IA et la concentration des dépenses en début de période dynamisent le commerce mondial en 2025, mais les perspectives s'assombrissent pour 2026

⁴Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde 2025 : investissement international dans l'économie du numérique

Les exportations totales de biens et services françaises ont atteint 962,8 Md€ en 2024.

962,8 Md€

total exportations françaises
(biens et services)

2. Une légère baisse des exportations françaises de marchandises dans un contexte de baisse des prix

En 2024, les exportations françaises de marchandises enregistrent un léger recul, atteignant 598,3 milliards d'euros, soit une baisse de 1,6% sur un an⁵. Il s'agit de la première diminution après trois années consécutives de croissance, principalement en raison d'une forte baisse des prix à l'exportation. Ce repli concerne avant tout les secteurs de l'automobile, des hydrocarbures, ainsi que des composants et cartes électroniques.

Les exportations de produits énergétiques reculent nettement en valeur (-10,6%), mais restent bien supérieures à leur niveau d'avant la crise sanitaire. Cette baisse résulte principalement de la chute des prix de l'énergie, qui a particulièrement affecté les exportations de gaz gazeux (-38,6%) vers l'Italie, l'Allemagne et la Suisse. Elle prolonge le recul observé en 2023 (-12%), après deux années de fortes hausses successives (+47,7% en 2021 et +73,3% en 2022). En revanche, si les exportations d'électricité diminuent en valeur par rapport à 2023 en raison de la baisse des prix, les volumes exportés atteignent un niveau record depuis au moins l'an 2000.

Les exportations de produits manufacturés diminuent légèrement (-0,8%), en raison d'une baisse des volumes. Cette diminution concerne principalement les équipements mécaniques ainsi que le matériel électrique, électronique et informatique. Parmi ces derniers, les livraisons de composants et de cartes électroniques représentent les trois

quarts de la baisse, avec un recul de 30,1% entre 2023 et 2024, en lien avec la diminution des exportations vers la Belgique, les Pays-Bas, l'Allemagne et l'Italie. Du côté agricole, les exportations reculent de 2,5% sur un an, notamment en raison des céréales, pénalisées par des conditions climatiques très défavorables. Leurs exportations ont ainsi chuté de 8%. À l'inverse, les exportations d'autres produits agricoles ainsi que celles des « autres produits industriels » progressent légèrement, avec des hausses respectives de 1,9% et 0,8%.

598,3 Md€

montant des exportations françaises
de marchandises en 2024

⁵Source : Douanes, Chiffres du commerce extérieur 2024

3. Des exportations françaises de services portées par le tourisme et par les activités B to B

En 2024, les exportations françaises de services commerciaux ont atteint 362,6 Md€, en hausse de +6%, confirmant la position de la France comme 6^e exportateur mondial de services⁶. Ces exportations se répartissent en trois grands secteurs : les services de tourisme (19%), les services de transport (16%) et les autres services commerciaux (56%).

Les autres services commerciaux affichent la croissance la plus soutenue (+9,8%). Ils sont principalement tirés par les « autres services aux entreprises » (+6,1%), en particulier les services spécialisés et le conseil en gestion (+13%). Les services d'assurance et de pension (+27,7%) ainsi que les services financiers (+17,7%) ont également fortement contribué à cette progression.

Les services de tourisme ont enregistré une hausse de 8,3%, portée par une forte fréquentation touristique internationale, notamment en provenance de Belgique, du Royaume-Uni, d'Allemagne et des États-Unis. L'organisation des Jeux Olympiques et Paralympiques à Paris a également contribué, bien que modérément, à cette progression⁷.

Les services de transport ont progressé de 3,4%. Le transport maritime, qui constitue le principal poste (47% des exportations de transport), a été particulièrement dynamique avec une hausse de 17%, principalement liée à l'augmentation du fret maritime.

362,2 Md€

(+6%)

montant des exportations françaises de services en 2024



6^e exportateur mondial de services

⁶Sources : OMC, Statistiques du commerce mondial 2024 ; WTO Stats ; DGT, Rapport du commerce extérieur de la France 2025

⁷Source : Direction Générale du Trésor, Résultats du commerce extérieur en 2024

4. L'Union Européenne, destination privilégiée des exportations françaises de marchandises

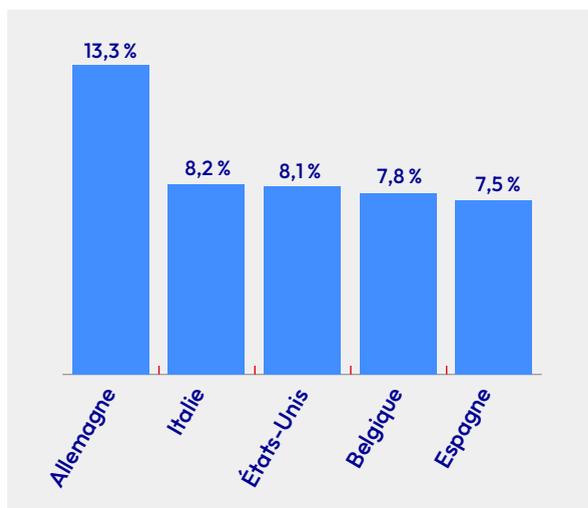
Le marché intracommunautaire est toujours la destination géographique la plus largement plébiscitée par les exportateurs français de marchandises⁸. Les pays membres de la zone ont accueilli 54% des montants exportés en 2024, soit 317 Md€, ce qui représente une hausse de 0,7 points de pourcentage par rapport à 2023.

Globalement, les trois principaux secteurs d'exportation de la France sont les produits des industries agroalimentaires (10,9%), l'aéronautique (9,7%) ainsi que les véhicules et équipements automobiles (8,8%). Bien que l'aéronautique demeure un pilier des échanges à l'échelle mondiale, les exportations vers l'Europe sont majoritairement portées par les produits agroalimentaires et automobiles, qui constituent les principaux moteurs du commerce avec les partenaires européens⁹.

54%

des montants exportés en 2024 sont à destination de l'UE

Top 5 des principaux marchés de destination des exportations françaises (en % du montant total exporté)



Source : Douanes Françaises - Calculs Business France

⁸Sources : Douanes, Résultats du commerce extérieur de la France pour l'année 2024 et 2023

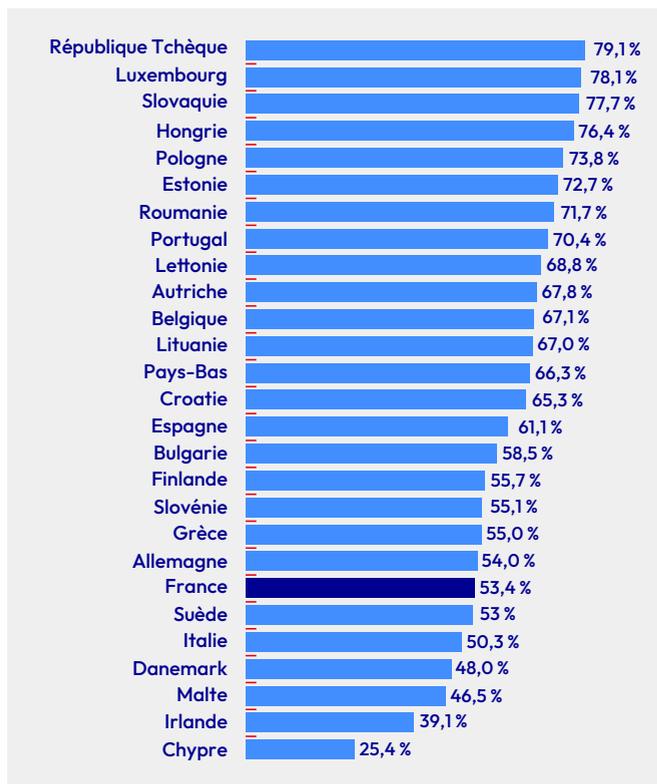
⁹Source : Le kiosque, Le Chiffre du commerce extérieur - Données croisées CPF4 - pays

Cette relative dépendance des exportations françaises de biens vis-à-vis des marchés de l'Union européenne peut être mise en perspective avec la proportion des exportations des 26 autres États membres vers le marché intracommunautaire (cf. graphique suivant). Une comparaison qui permet de positionner l'appareil exportateur français parmi les plus tournés vers les marchés extérieurs à l'UE et le grand export. On notera que cette proportion est comparable à celle observée en Allemagne.

Ce positionnement français s'explique notamment par l'intensification de la concurrence au sein de l'UE depuis plusieurs années, favorisée par le marché unique. Cette pression concurrentielle incite les entreprises françaises à explorer de

nouveaux espaces stratégiques en dehors de l'UE, où la concurrence est moins marquée. En effet, au sein du marché intracommunautaire, les exportateurs français doivent faire face à des pays très compétitifs comme l'Allemagne, mais également à des nations d'Europe centrale comme la Pologne, la République Tchèque et la Hongrie, qui exercent une pression concurrentielle significative sur les entreprises françaises. Par ailleurs, la demande dans certains secteurs stratégiques pour la France, comme l'aéronautique et le luxe, est particulièrement élevée à l'extérieur du marché européen, notamment en Asie et en Amérique du Nord. Cette dynamique joue un rôle important dans la structuration des exportations françaises.

Partes des exportations des pays de l'UE-27 vers le marché européen en 2024 (en % du montant total exporté)



Source : GTA/IHS Markit - Calculs Business France

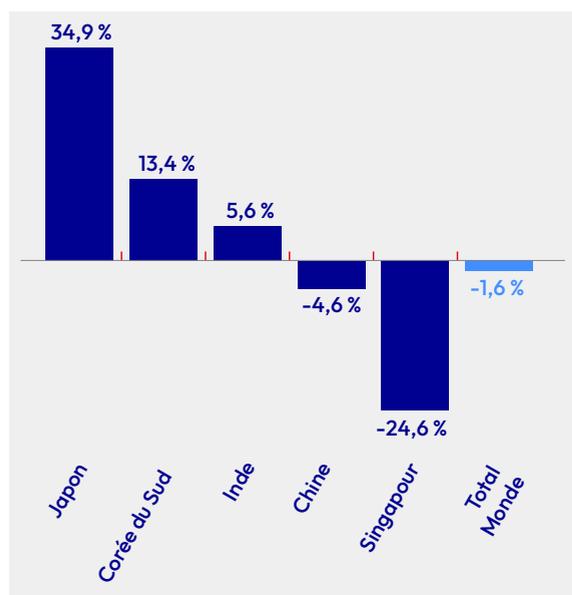
Hors Union Européenne, **la valeur des exportations françaises de marchandises progresse de 7,5% vers les États-Unis, atteignant 48,5 milliards d'euros, leur plus haut niveau historique en valeur.**

Cette croissance est principalement soutenue par le secteur aéronautique, mais aussi par les exportations de boissons et de produits pharmaceutiques. Les ventes à destination du Royaume-Uni poursuivent leur progression, avec une hausse de 2,1% par rapport à 2023.

En revanche, après deux années de performances exceptionnelles en Asie, l'effet de rattrapage post-Covid, qui avait fortement stimulé la demande en 2022 et 2023, s'estompe. Le ralentissement de la consommation asiatique, en particulier en Chine, pèse sur les exportations françaises de produits agricoles et agroalimentaires, ainsi que

de luxe¹⁰. Cette évolution se traduit par une nette contraction des flux vers Singapour, véritable hub logistique et de réexportation : près de la moitié des exportations françaises à destination de ce pays sont en réalité réexpédiées vers d'autres marchés asiatiques, notamment l'Asie du Sud-Est et la Chine¹¹. À cela s'ajoute le réagencement des chaînes logistiques en Asie-Pacifique depuis l'accord de partenariat économique (APE) conclu entre le Japon et l'Union Européenne en 2018, qui réduit le recours au transit par des pays tiers¹². Ainsi, en 2024, le groupe LVMH a par exemple abandonné sa plateforme de Singapour pour approvisionner directement le marché japonais. Ces évolutions se reflètent dans le dynamisme des exportations vers le Japon, portées en 2024 par l'aéronautique et le luxe mais également par les produits chimiques et pharmaceutiques.

Évolution des montants exportés sur les principaux marchés asiatiques entre 2023 et 2024



Source : Douanes Françaises - Calculs Business France

¹⁰Source : Direction Générale du Trésor, Chine, Commerce bilatéral en 2024 : stabilisation du déficit commercial

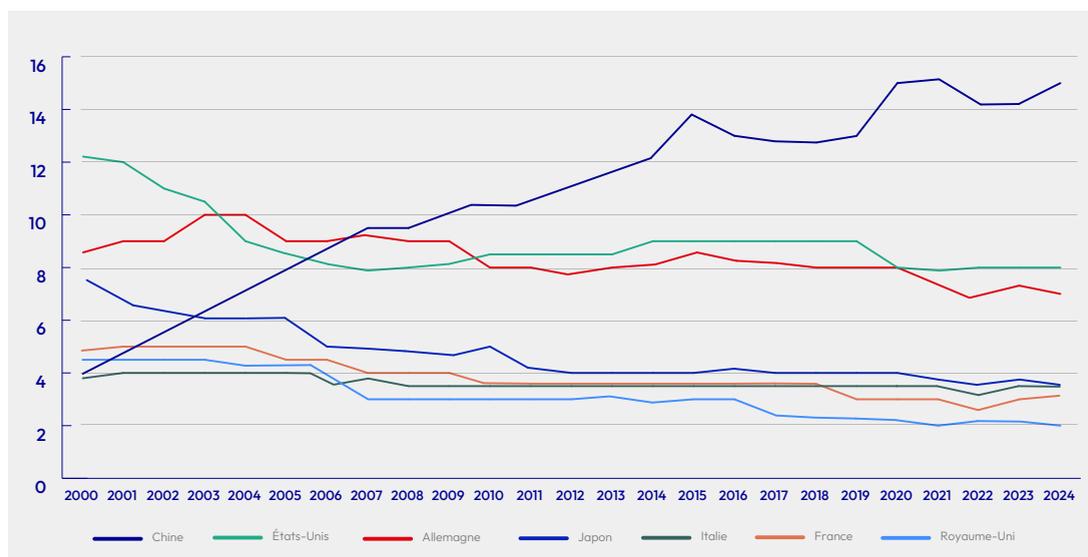
¹¹Source : Direction Générale du Trésor, Singapour, Commerce bilatéral : un excédent en baisse d'un tiers en 2024, mais toujours l'un des plus solides au monde

¹²Source : Direction Générale du Trésor, Japon, Commerce bilatéral entre la France et le Japon

5. Un léger recul des parts de marché mondiales mais la France maintient un rôle de premier plan dans l'exportation des produits de ses industries phares

La part de marché mondiale en valeur de la France recule de 0,1 point, passant de 2,7% en 2023 à 2,6% en 2024, tout en restant légèrement au-dessus de son niveau de 2022¹³. Ce recul touche la plupart des pays avancés, à l'exception de l'Italie et des États-Unis, au bénéfice de la Chine.

Parts de marché à l'exportation de biens des principaux pays exportateurs entre 2000 & 2024 (En %)



Source : Organisation mondiale du commerce (OMC)

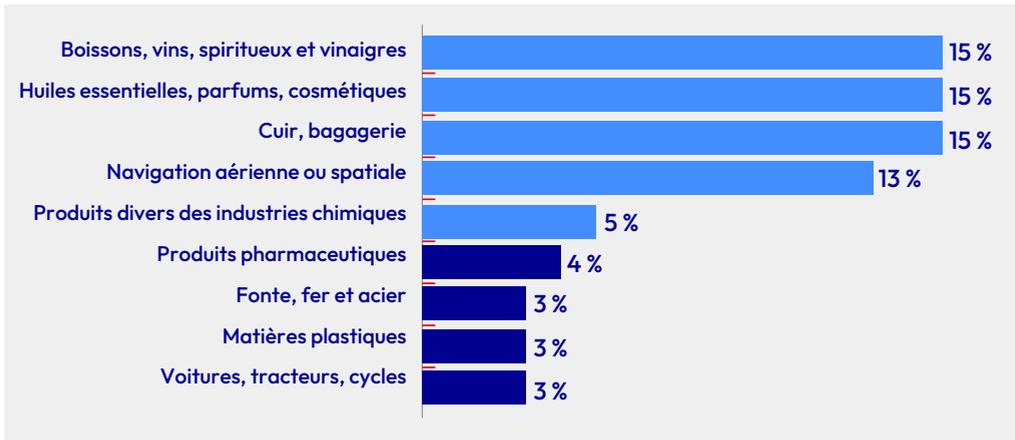
Entre 2023 et 2024, la France est passée du 7^e au 9^e rang mondial des exportateurs de marchandises mais demeure un acteur majeur dans plusieurs secteurs stratégiques¹⁴. Elle détient 15% des parts de marché mondiales dans le secteur des boissons, vins, spiritueux et vinaigres, ainsi que dans les parfums-cosmétiques et dans le cuir. Elle se classe au premier rang mondial des exportateurs pour les parfums et pour les boissons, et

occupe la deuxième place pour le cuir et la bagagerie, ainsi que pour l'aéronautique et le spatial, où elle réalise 13% des exportations mondiales. Enfin, elle se positionne en cinquième position mondiale des exportateurs de produits pour les industries chimiques.

¹³Source : INSEE, Parts de marché dans les exportations de marchandises de quelques pays du monde

¹⁴Source : OMC, Statistiques du commerce mondial 2024

Part de marché mondiale à l'exportation de la France par produit en 2024



Source : GTA/IHS Markit, nomenclature HS2 - Calculs Business France

Grille de lecture :

Représentation des principaux secteurs pesant plus de 1% des exportations françaises en 2024 et pour lesquels la part de marché mondiale de la France est supérieure à 3%.

La France fait partie des cinq principaux exportateurs mondiaux pour les secteurs représentés en bleu clair.

La France est à l'origine de 15% des exportations mondiales dans le secteur des boissons, vins, spiritueux et vinaigres.

1^{er} 
exportateur mondial de boissons

1^{er} 
exportateur mondial de parfums et cosmétiques

2^e 
exportateur mondial de cuir et bagagerie

2^e 
exportateur mondial d'aéronefs

¹³Source : OMC, Statistiques du commerce mondial 2024





Les PME et ETI dans l'export français

2

1. Les PME et ETI pèsent pour 47% des exportations françaises de biens

Après un léger recul en 2023, le nombre d'exportateurs français est reparti à la hausse en 2024, progressant de 5% pour atteindre 151 200 entreprises (+7 200 en un an)¹. Cette évolution résulte d'une sortie de 37 300 opérateurs de l'activité exportatrice (« sortants ») compensée par l'arrivée de 44 500 nouveaux exportateurs (« entrants »)². Dans les statistiques suivies par les Douanes et pour mieux refléter l'activité industrielle et commerciale sur le territoire économique français, l'accent a été mis sur les sociétés « résidentes », c'est-à-dire celles qui excluent les sociétés étrangères non inscrites au registre du commerce et des sociétés (voir encadré n°1). En 2024, le nombre d'opérateurs non-résidents a fortement progressé (+58,5% en un an, soit plus de quatre fois le niveau observé en 2019), tandis que celui des sociétés résidentes est en baisse pour la deuxième année consécutive (-1,9% soit -2 300 opérateurs). Malgré ce repli, leur nombre demeure supérieur à celui enregistré avant la crise Covid (+1,4%).

L'appareil exportateur français demeure toujours très concentré. Les cent premiers opérateurs à l'export (soit moins de 0,1% des opérateurs) sont à l'origine de 39,6% des montants exportés, contre 40,2% en 2023.

Les grandes entreprises (GE) qui représentent seulement 0,4% des exportateurs, demeurent les principaux acteurs à l'international avec 55% des montants exportés. Les entreprises de taille intermédiaire (ETI), qui comptent pour 4% des exportateurs, assurent quant à elles un peu plus d'un tiers des ventes à l'international (34%). À l'inverse, bien que les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'écrasante majorité des opérateurs (96%), leur contribution demeure limitée, avec seulement 12% des montants exportés.

Ensemble, PME et ETI totalisent environ 280 Md€ d'exportations en 2024, soit 47% des exportations françaises de marchandises.

151 200

entreprises exportatrices en 2024 (+5%)

280 Md€

les montants cumulés des exportations réalisées par les PME et ETI soit

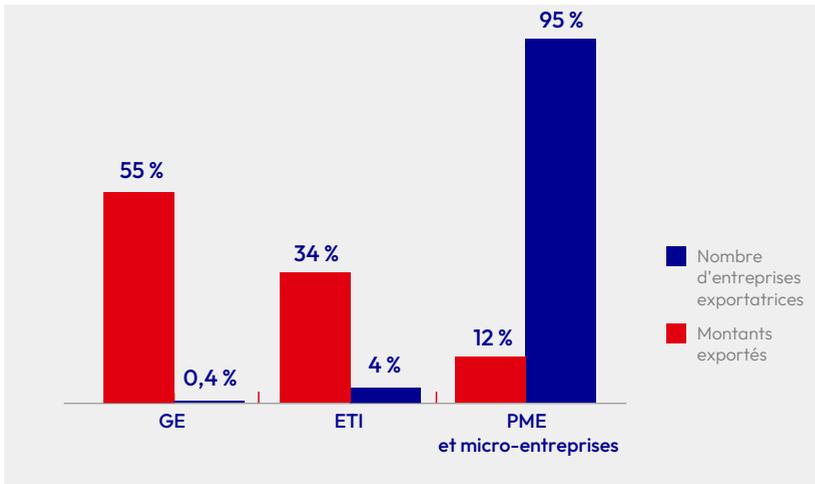
47%

du total des exportations de marchandises

¹Source : Douanes, Les opérateurs du commerce extérieur – 2024

²Opérateur ou entreprise qui réalise au moins une exportation au cours de l'année N mais qui n'exportait pas l'année N-1

Répartition du nombre d'entreprise exportatrices et des montants exportés par tailles en 2024

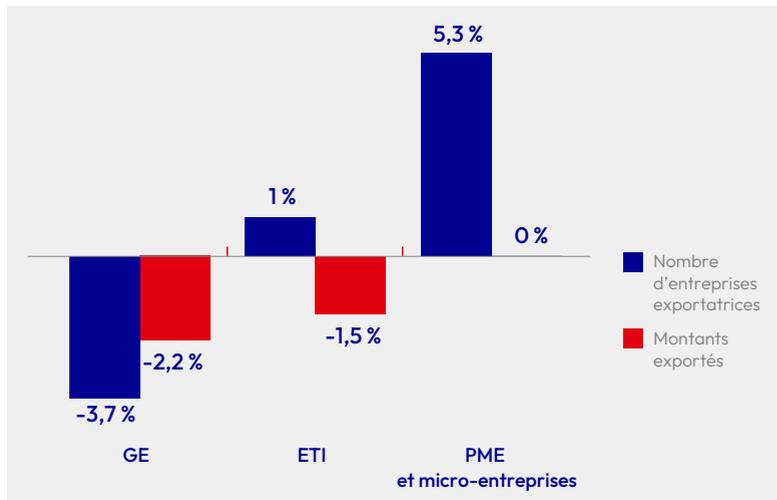


Source : Douanes Françaises

En 2024, environ 44 500 entreprises ont débuté ou repris une activité d'exportation, alors qu'elles n'exportaient pas l'année précédente. À l'inverse, 37 300 entreprises qui exportaient en 2023 n'ont effectué aucune exportation en 2024. Cela représente environ 9 900 nouveaux exportateurs de plus qu'en 2023, et 700 exportateurs de plus ayant cessé leur activité. Le taux de cessation d'exportation est resté stable à 25%, tandis que le taux d'entreprises commençant à exporter a augmenté de 24% à 29% du total sur la même période. La contribution de ces nouveaux exportateurs demeure marginale, représentant 0,7% des exportations totales en 2023 et 0,6% en 2024.

L'évolution du nombre d'exportateurs varie fortement selon la taille des entreprises. On observe une hausse marquée pour les PME et micro-entreprises (+5,3%), tandis que le nombre d'ETI exportatrices reste relativement stable (+1%). En revanche, le nombre d'exportateurs parmi les grandes entreprises recule de 3,7%.

Évolution du nombre d'entreprise exportatrices et des montants exportés en 2024



Source : Douanes Françaises

Pour la première fois depuis 2020 la valeur des exportations diminue pour l'ensemble des entreprises, à l'exception des PME. Après deux années de forte reprise post-COVID, faisant suite à la chute historique de 2020 (-21,9%), la performance des grandes entreprises a reculé de 2,2% et celle des ETI de 1,5%. Cette inflexion reflète à la fois l'épuisement de l'effet de rattrapage, le repli des prix à l'export, en particulier dans l'énergie, et la baisse du nombre de grandes entreprises exportatrices.

On observe également un fort renouvellement des exportateurs classifiés micro-entreprises. En 2024, 34% des micro-entreprises ayant exporté en 2023 ont cessé leur activité d'exportation, tandis que 39% des exportateurs de 2024 sont de nouveaux entrants. En comparaison, ces proportions sont bien plus faibles chez les PME (15% de sortantes et 13% d'entrantes) et encore plus réduites chez les ETI (8% pour les sortantes et 9% pour les entrantes).

ÉLÉMENTS MÉTHODOLOGIQUES - ENTREPRISES ET OPÉRATEURS

Les exportateurs sont analysés dans ce document à partir de deux approches différentes : l'une basée sur la notion d'entreprises au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME) et la seconde basée sur l'approche opérateurs.

LES ENTREPRISES AU SENS DE LA LME

Le décret d'application de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME) relatif aux catégories d'entreprises définit l'entreprise (au sens économique) comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes », en cohérence avec le règlement européen de 1993 sur les unités statistiques. Cette définition permet de mieux tenir compte de l'organisation réelle des entreprises, qui sont pour partie structurées en groupes de sociétés. L'entreprise est alors soit une unité légale (société ou entreprise individuelle) indépendante, soit un regroupement économiquement pertinent d'unités légales appartenant à un même groupe.

Pour repérer les entreprises au sens de la LME, l'Insee identifie les entités disposant d'une certaine autonomie et se livrant à des activités économiques distinctes. Chaque entreprise ainsi définie comporte une ou plusieurs unités légales. Ces entreprises peuvent être indépendantes ou sous contrôle d'un groupe français ou étranger. L'Insee fournit le contour des entreprises et leurs caractéristiques, notamment par taille de l'entreprise : micro-entreprise (entreprise occupant moins de 10 personnes) ; PME (moins de 250 personnes) ; ETI (entre 250 et 4 999 salariés) et grande entreprise (au moins 5 000 salariés).

L'APPROCHE OPÉRATEUR

Le bilan sur les opérateurs du commerce extérieur des Douanes recense tous les échanges de biens déclarés avec des pays de l'Union européenne et avec des pays tiers (hors Union européenne). Les opérateurs sont comptés par unités légales : un numéro SIREN affecté par l'Insee correspond à une unité légale. Ce contour ne correspond pas nécessairement à la notion d'entreprise définie par l'Insee, au sens de la LME. Les opérateurs qui ont exporté (ou importé) moins de 460 000 euros l'année précédente ou depuis le 1^{er} janvier de l'année en cours vers (respectivement depuis) l'Union européenne ne sont pas tenus de déposer une déclaration statistique ; néanmoins les petits exportateurs vers l'Union européenne doivent remplir une déclaration fiscale.

Encadré n°1

Point méthodologique et analyse des Douanes : Unités étrangères « résidentes » versus « non-résidentes »

Depuis 2018, une grande partie de la hausse du nombre d'exportateurs est portée par les unités étrangères non-résidentes. Les opérateurs étrangers « non-résidents » sont des sociétés étrangères non immatriculées au registre du commerce et des sociétés (RCS) et qui, de ce fait, n'ont aucune activité industrielle ou commerciale sur le territoire national. Leur démographie, notamment ces cinq dernières années, est donc davantage susceptible d'être influencée par des évolutions réglementaires que par l'activité économique nationale. La comparaison des nombres de sociétés « résidentes » et « non-résidentes » permet donc d'enrichir l'analyse de la statistique des nombres d'opérateurs à l'exportation.

Depuis 2018, la tendance haussière du nombre des opérateurs exportant des biens (+2,7% par an en moyenne de 2018 à 2025) est en grande partie lié aux fortes entrées d'opérateurs étrangers non-résidents que l'on observe depuis 2018. Ainsi, sur la période 2018-2025, la croissance annuelle moyenne du nombre total d'exportateurs chute à 0,4% en se restreignant

aux seuls opérateurs résidents tandis que celle des exportateurs non-résidents est de 32,5%.

Les faibles montants exportés par ces nouveaux opérateurs non-résidents pourraient s'expliquer par une surreprésentation de ceux-ci dans le secteur de la vente à distance (e-commerce). Ces opérateurs effectuent principalement des expéditions de biens vers des particuliers au sein de l'UE.

La forte augmentation du nombre de sociétés étrangères non-résidentes exportatrices pourrait être liée à des évolutions réglementaires. Notamment, elle intervient concomitamment à la publication le 30 juillet 2018 de la nouvelle définition douanière de l'exportateur par la Commission Européenne, et son entrée en vigueur en France à compter du 1er mai 2020, qui oblige les exportateurs étrangers à être identifiés à la TVA en France.

Les entreprises non-résidentes ne sont pas prises en compte dans la suite de ce chapitre, sauf mention contraire.

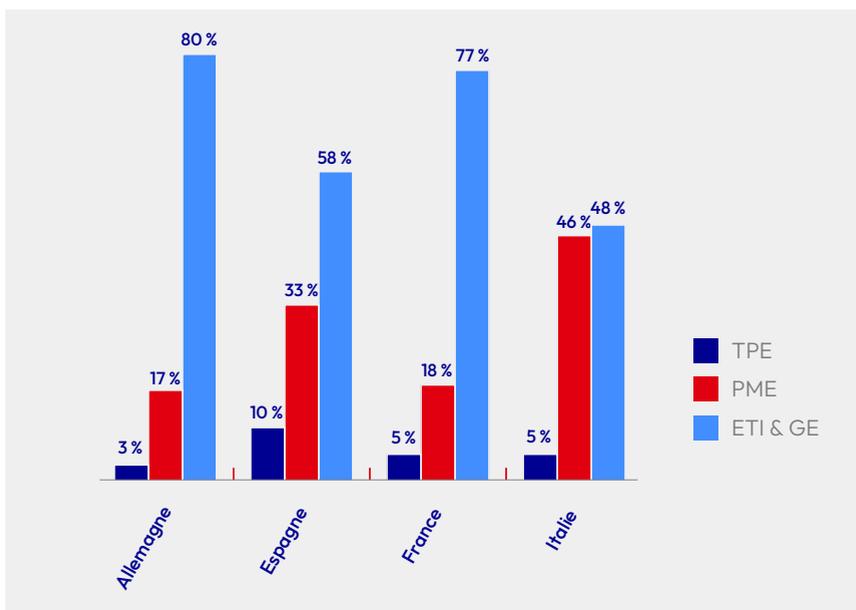
Encadré n°2

Comparaison de l'appareil exportateur français avec celui de ses principaux voisins européens.

En 2023, selon l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE) (base de comparaison homogène), les PME représentent près de la moitié des exportations italiennes et un tiers des exportations espagnoles, contre seulement 17% en Allemagne et 18% en France. À l'inverse, les ETI et grandes entreprises concentrent 80% des exportations allemandes et 77% des exportations françaises, alors qu'elles ne pèsent que 58% en Espagne et 48% en Italie. Ces différences se reflètent dans

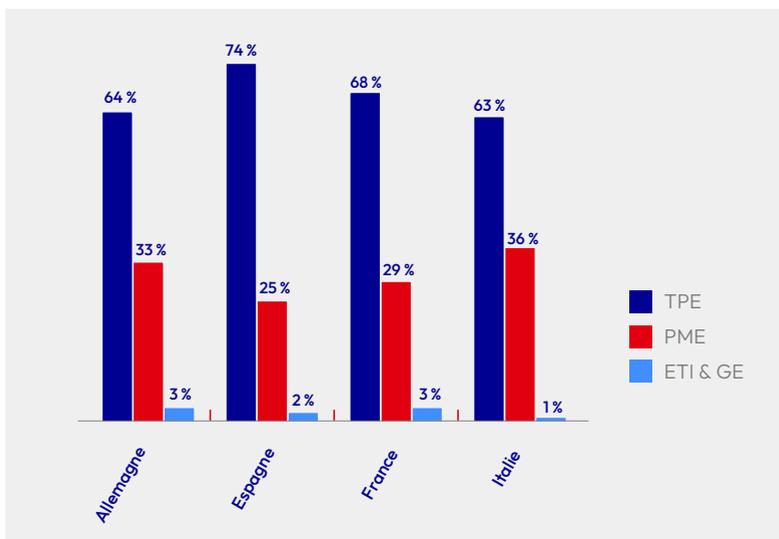
la structure du tissu exportateur : la France et l'Allemagne comptent proportionnellement davantage d'ETI et de grandes entreprises exportatrices (3% chacune) que l'Espagne (2%) et l'Italie (1%). Enfin, l'Italie se singularise par la place importante de ses PME (36% des exportateurs), tandis que l'Espagne se distingue par la prédominance des très petites entreprises (74%).

Répartition des exportations de marchandises en valeur par taille d'entreprise en 2023



Source : OCDE 2025

Répartition du nombre d'entreprises exportatrices de marchandises par taille en 2023

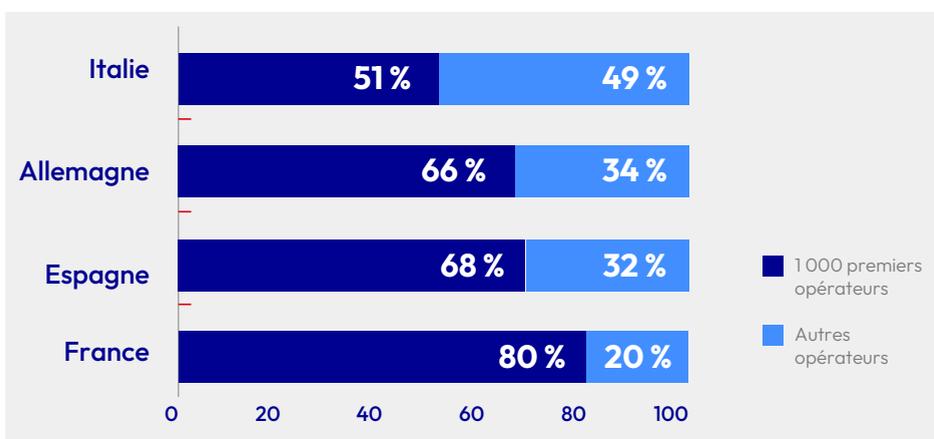


Source : OCDE 2025

Parmi les quatre pays étudiés, la France dispose de l'appareil exportateur le plus concentré, les 1 000 principaux exportateurs représentant 80% de la valeur totale des exportations

de marchandises. À l'inverse, l'Italie présente l'appareil exportateur le moins concentré, avec seulement 51% des exportations réalisées par ses 1 000 principaux exportateurs.

Concentration des appareils exportateurs en 2023

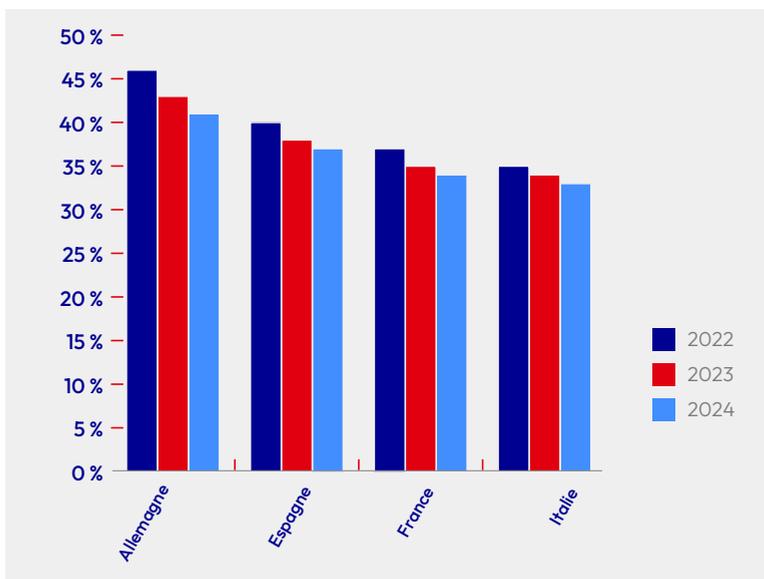


Source : OCDE 2025

Au cours des trois dernières années, la propension à exporter de la France a légèrement reculé, tout comme celle de l'Allemagne, de l'Italie et de l'Espagne, pour s'établir à 34% du PIB en

2024⁵. Ce niveau est proche de celui observé en Espagne (37%) et en Italie (33%), mais demeure inférieur à celui de l'Allemagne (41%).

■ Propension à exporter (en % du PIB)



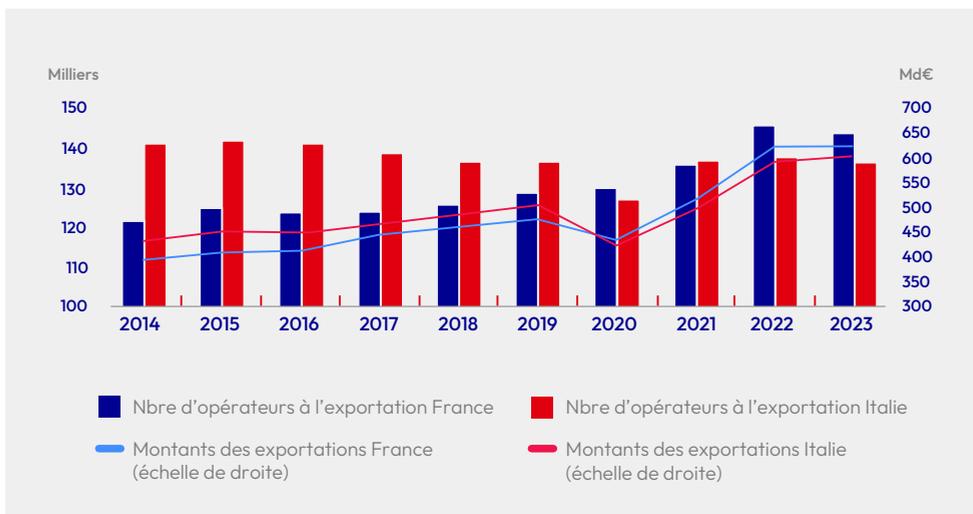
Source : Eurostat 2025

En 2023, à la suite d'un changement méthodologique appliqué sur la tendance longue, l'Istat (Institut national de statistique italien) a réévalué le nombre d'opérateurs à l'exportation italiens à 137 911 et non 200 000 comme historiquement estimé⁶. Les exportations Italiennes ont toutefois dépassé celles de la France dès 2020, ce qui suggère l'existence d'un socle d'entreprises exportatrices régulières et dynamiques plus solide, en particulier parmi les PME.

⁵Source : Eurostat, Exportations de biens et services en % du PIB

⁶Source : ISTAT, Annuario Statistico 2025, Operatori ed esportazioni per classe costante di valore - Anni 2015-2024

Évolution annuelle du nombre d'opérateurs à l'exportation et des montants exportés par la France et l'Italie



Source : Douanes Françaises - Istat (validé DG Trésor à Rome)

La structure des entreprises italiennes exportatrices se caractérise par plusieurs aspects qualitatifs distinctifs :

Prédominance des PME familiales et de niche

- Tissu entrepreneurial dominé par les PME familiales : Souvent ancrées dans des traditions artisanales et industrielles, la majorité des entreprises restent sous gestion familiale, ce qui permet un contrôle direct de la qualité et une grande réactivité aux opportunités du marché.
- Flexibilité, spécialisation, capacité à s'adapter à des marchés de niche : elles s'adaptent rapidement aux évolutions des marchés internationaux et sont également hautement spécialisées, concentrées sur des niches où elles peuvent se distinguer par la qualité et l'innovation.

Modèle de districts industriels (« *distretti industriali* »)

- Forte concentration régionale, effet de synergie et compétitivité : un modèle de développement basé sur les « districts industriels », où des clusters d'entreprises se concentrent dans

certaines régions, partageant un savoir-faire spécifique. Ces clusters permettent une forte coopération entre les entreprises, renforçant leur compétitivité à l'international. L'échange d'expertise, les collaborations locales et les infrastructures communes favorisent l'innovation et la capacité à répondre rapidement aux demandes des marchés étrangers.

Forte orientation vers la qualité et l'innovation

- Produits à forte valeur ajoutée et innovation constante : Les entreprises italiennes se distinguent souvent par la qualité de leurs produits, misant sur des processus artisanaux et industriels exigeants. Elles s'appuient sur une combinaison d'innovation (notamment dans le design, les matériaux, et les techniques de production) et de traditions pour se différencier et rester compétitives sur les marchés internationaux.

2. Des PME et ETI exportatrices de biens largement tournées vers le marché européen

À l'instar de l'ensemble des entreprises françaises, les PME et ETI⁷ orientent en priorité leur activité export vers les marchés européens.

Les exportations des PME et ETI françaises sont majoritairement orientées vers l'Union européenne, qui a reçu près de 53% de la valeur totale des exportations en 2024. Parmi les dix principaux pays clients, huit sont européens et six font partie de l'UE.

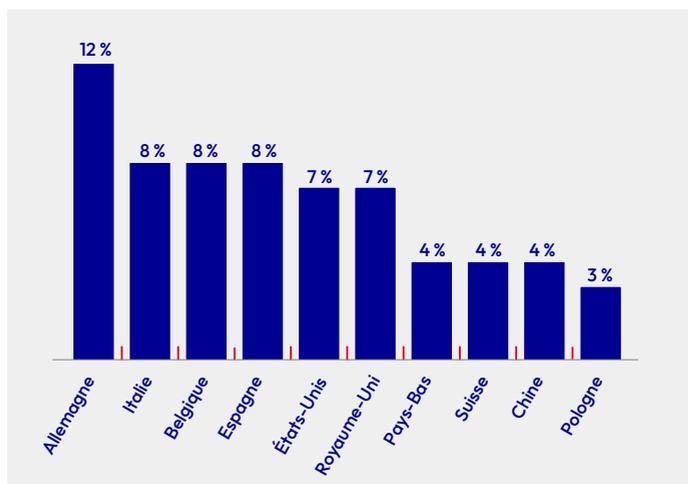
53%

des exportations des PME et ETI françaises sont destinées à l'Union Européenne en 2024

L'Allemagne, la Belgique, l'Espagne et l'Italie concentrent, à eux seuls, plus d'un tiers (36%) des exportations françaises des PME et ETI, avec l'Allemagne en tête à 12%. Cette répartition géographique des exportations des PME et ETI suit la tendance générale de l'ensemble des exportations nationales.

En-dehors du marché intra-communautaire, les principaux pays clients des PME et ETI françaises sont les États-Unis et le Royaume-Uni (chacun avec 7% des exportations) ainsi que la Suisse et la Chine (4%).

Top 10 des destinations des exportations des PME et ETI* françaises



*Hors ETI de plus de 2 000 salariés.

Source : Douanes Françaises - Calculs Business France

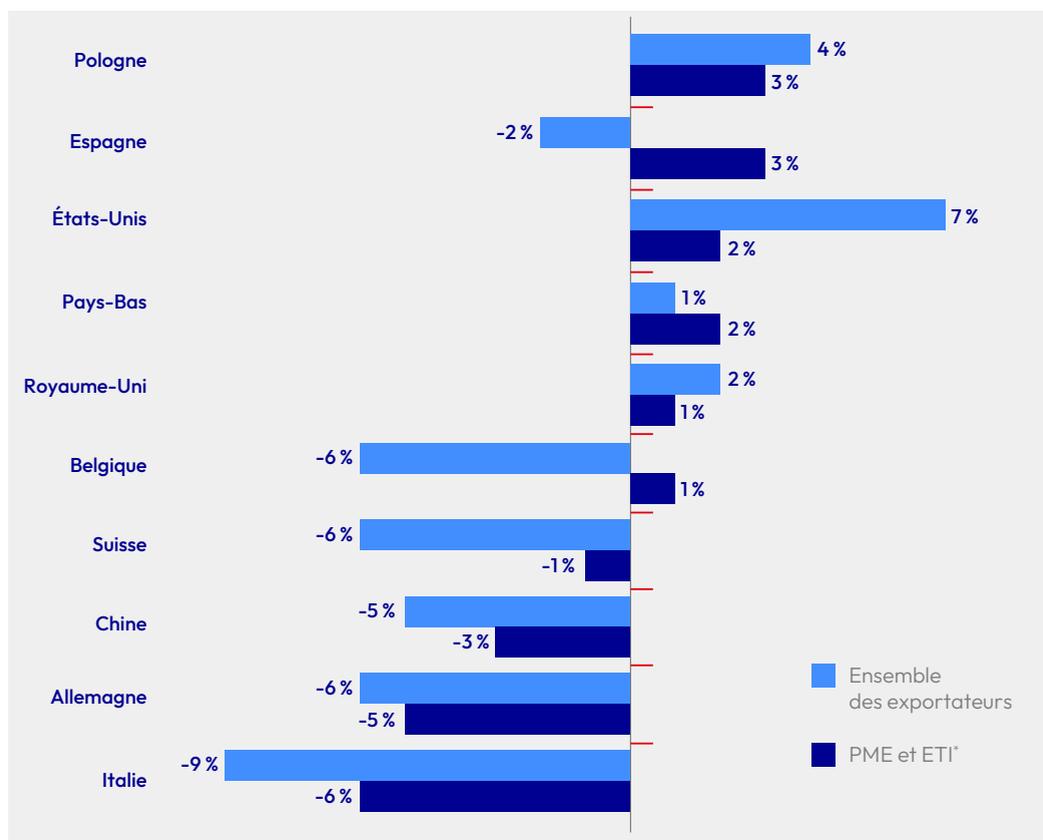
⁷Pour des raisons de confidentialité des données fournies par les Douanes, seuls sont considérés les opérateurs à l'export de moins de 2 000 salariés, à l'exclusion des entités étrangères basées hors de France. Les ETI de plus de 2 000 sont donc exclues du champ d'analyse pour cette partie.

En 2024, la baisse des exportations françaises en valeur a été principalement due aux grandes entreprises. Cependant, des différences notables apparaissent selon les pays destinataires des exportations de biens français.

On retiendra que les PME et ETI ont enregistré une croissance de +1% de leurs exportations vers la Belgique, alors que l'ensemble des entreprises françaises a connu une baisse de -6% sur ce marché. Vers l'Espagne, les exportations des PME et ETI ont progressé de +3%, tandis que celles de

l'ensemble des entreprises françaises ont baissé de -2%. Les exportations des PME et ETI ont également fait preuve d'une plus grande résilience sur les marchés de la Suisse, de la Chine, de l'Allemagne et de l'Italie, surpassant les résultats de l'ensemble des entreprises françaises. Enfin, les exportations vers les États-Unis, largement portées par les ventes dans le secteur aéronautique, ont repris pour toutes les catégories d'entreprises, avec une reprise toutefois moins marquée pour les PME et ETI.

Évolution des exportations en valeur par marché de destinations en 2023 et 2024



*Hors ETI de plus de 2 000 salariés.

Source : Douanes Françaises - Calculs Business France

Encadré n°3

Au moins un cinquième des exportations de biens intracommunautaires sont internes à un groupe

Selon une étude des Douanes⁸, environ 3 500 groupes disposaient en 2022 d'au moins une filiale française exportant des biens vers une filiale du même groupe établie dans un autre pays de l'Union européenne. Ces échanges intra-groupes mobilisaient près de 6 000 unités légales exportatrices en France et environ 12 400 unités légales importatrices situées dans d'autres États membres. En valeur, ces exportations atteignaient 72 milliards d'euros, soit près de 22% de l'ensemble des exportations intracommunautaires de la France.

Les quatre principales destinations de ces flux étaient des pays frontaliers. Ainsi, un quart des exportations françaises vers l'Allemagne étaient réalisées entre entreprises d'un même groupe, ce qui représentait 29% de l'ensemble des exportations intra-groupes françaises vers l'UE. Parmi les cinq premières destinations, qui concentraient à elles seules près de 80%

des échanges intra-groupes, la Pologne se distinguait par la plus forte intensité : 30% des exportations françaises vers ce pays étaient effectuées entre filiales d'un même groupe.

Les produits de la construction automobile constituaient 15% des échanges effectués par la France entre unités d'un même groupe. Ces produits se caractérisaient par une forte prédominance des exportations intra-groupes qui représentaient 41% du total des exportations. On observait également une forte intensité des échanges intra-groupes parmi les produits de la construction aéronautique et spatiale avec 47% et les produits sidérurgiques avec 39%.

⁸Source : Douanes, Les opérateurs du commerce extérieur – 2024

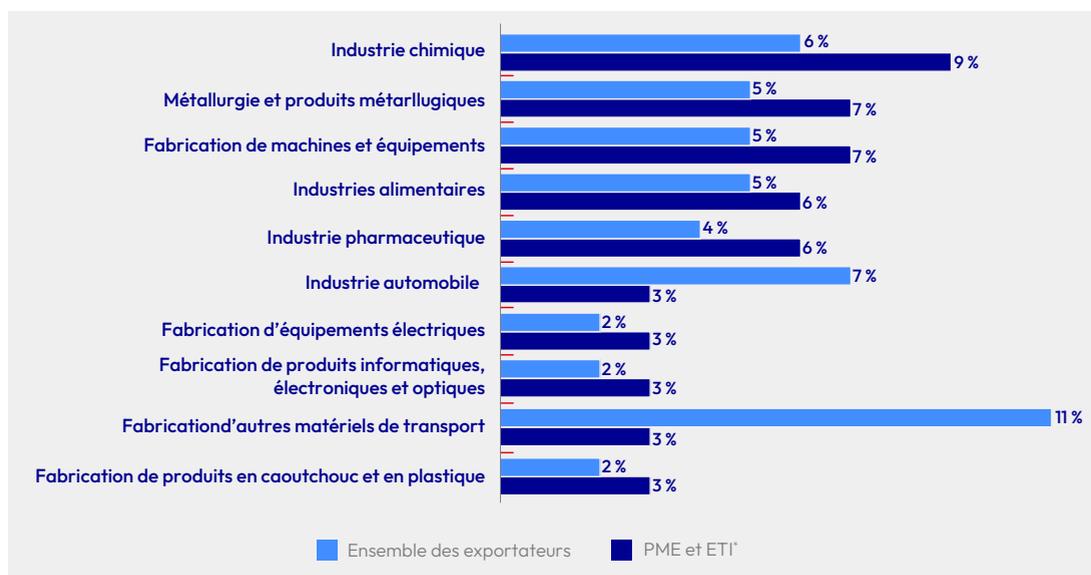
3. Tous les secteurs d'activités sont représentés dans les exportations des PME et ETI françaises

Les PME et ETI exportatrices couvrent l'ensemble des secteurs d'activité de l'économie française.

Cependant, plus d'un tiers des exportations de ces entreprises se concentre dans cinq principaux secteurs (hors commerce de gros et de détail selon la classification des Douanes). Ces secteurs incluent l'industrie chimique (9% des exportations totales), la métallurgie (7%), les machines et équipements (7%) et l'agroalimentaire (6%). À cela, s'ajoute l'industrie pharmaceutique, qui représente 6% des ventes à l'international.

Les secteurs traditionnels de l'exportation française sont bien représentés par les exportations de biens des PME et ETI, mais dans des proportions différentes par rapport à l'ensemble des exportateurs français. La principale divergence concerne les matériels de transport (automobile et aéronautique) : ce secteur représente près de 11% des exportations françaises, mais à peine 3% de celles des PME et ETI. À l'inverse, l'industrie chimique, la métallurgie, la fabrication de machines et équipements, l'agroalimentaire et la pharmacie occupent une part plus importante dans les exportations des PME et ETI que pour l'ensemble des exportateurs.

■ Répartition des exportations par principaux secteurs pour les PME et ETI*



*Hors ETI de plus de 2 000 salariés et données non disponibles
Source : Douanes Françaises - Calculs Business France

Les exportations du secteur des transports révèlent un déséquilibre marqué entre les PME-ETI et l'ensemble des exportateurs. Ce déséquilibre s'explique par la prédominance des grands groupes dans les exportations des industries aéronautique et automobile en France. Cette domination tend à occulter le rôle essentiel d'un dense réseau de

sous-traitants, majoritairement constitué de PME et ETI, qui participent indirectement aux exportations françaises de ces secteurs.

Dans l'aéronautique, la sous-traitance joue un rôle central : elle représente entre 70% et 80% de la valeur ajoutée du secteur et mobilise un réseau

estimé de 10 000 à 20 000 entreprises⁹. Ces acteurs se concentrent autour de grands pôles industriels, tels qu'Airbus en Occitanie ou Dassault en Nouvelle-Aquitaine, mais sont également présents dans d'autres régions stratégiques comme l'Île-de-France. Dans l'automobile, la part de la sous-traitance varie fortement selon les produits.

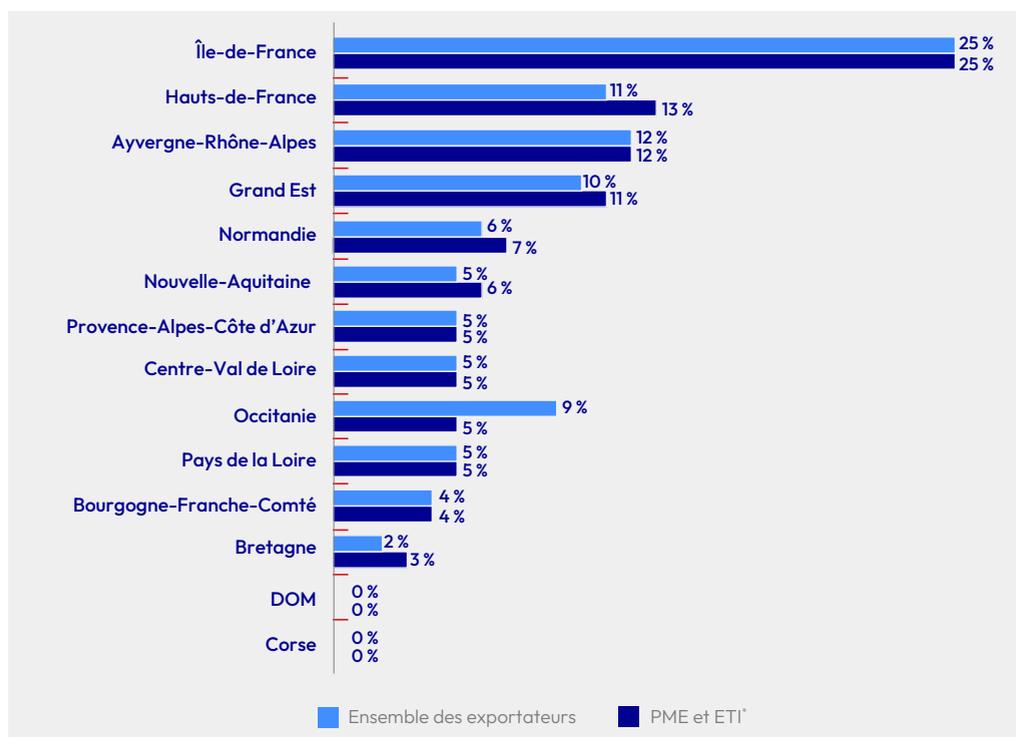
Ainsi, les sièges automobiles sont intégralement fabriqués en propre par les constructeurs et les équipementiers. À l'inverse, la sous-traitance représente 23% de la production de ceintures et d'airbags, et atteint 92% pour les parties d'équipements électriques¹⁰.

4. L'île de France concentre 25% des exportations des PME et ETI françaises

50% des exportations des PME et ETI sont concentrées dans trois régions : l'Île-de-France, les Hauts-de-France et Auvergne-Rhône-Alpes. L'île de France se démarque particulièrement avec 25% des exportations. Cette concentration se retrouve également pour l'ensemble des exportateurs, avec

peu de différences entre les PME/ETI et l'ensemble des entreprises, à l'exception notable de l'Occitanie. Cette spécificité s'explique probablement par la présence du secteur aéronautique, dominé par de grandes entreprises comme Airbus.

■ Répartition des exportations par région pour les PME et ETI*



*Hors ETI de plus de 2 000 salariés et données non disponibles.
Source : Douanes Françaises - Calculs Business France

⁹Source : Businesscoot, Le marché de la sous-traitance aéronautique - France - Octobre 2024

¹⁰Source : INSEE, L'industrie automobile en France : l'internationalisation de la production des groupes pèse sur la balance commerciale

Encadré n°4

Portrait des exportations régionales françaises en 2022

D'après l'INSEE, plus de 40% des montants exportés en 2022 étaient des exportations régionales, c'est-à-dire des exportations de PME et ETI ayant eu plus de 80% de leur activité dans une seule région¹¹.

Parmi les 97 000 établissements régionaux, 42% étaient des exportateurs réguliers, concentrant 84% des exportations régionales, soit 161 milliards d'euros de marchandises. Parmi eux, 14% appartenaient à des ETI, qui réalisaient à elles seules 69% des exportations régionales. Près de la moitié des établissements régionaux faisaient partie d'une entreprise qui était soit un groupe, soit appartenait elle-même à un groupe, et réalisaient à eux seuls 89% des exportations régionales. Les établissements exportateurs appartenant à un groupe étranger destinaient souvent leurs marchandises au pays d'origine du groupe. Ces flux représentaient 7% des exportations régionales.

Les 100 premiers exportateurs régionaux concentraient 22% des exportations, soit 42 milliards d'euros, et appartenaient presque tous à une ETI intégrée à un groupe. Il s'agissait notamment d'acteurs de l'énergie, de fabricants de matériels de transport, de fournisseurs industriels, de l'industrie pharmaceutique, de la parfumerie et de la joaillerie. Ils étaient majoritairement situés en Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes ou à proximité des ports.

Les principaux produits exportés étaient les produits chimiques (dont parfums), les machines et équipements, et les produits agricoles.

Ces catégories représentaient un tiers des exportations régionales et provenaient pour les deux tiers des quatre premières régions exportatrices : Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, Grand Est et Hauts-de-France.

Les produits exportés révélèrent de fortes spécificités géographiques : le vin (4% des exportations régionales) provenait principalement de Nouvelle-Aquitaine et Bourgogne-Franche-Comté, les céréales (3%) étaient majoritairement exportées depuis la Normandie via le port de Rouen, et les aéronaves (3%) d'Occitanie.

Les premiers destinataires des exportations régionales étaient les pays européens frontaliers, les régions frontalières exportant davantage vers leurs voisins et les produits exportés dépendant des spécialisations sectorielles régionales. Hors UE, les États-Unis étaient le premier marché, représentant 7% des exportations régionales (14 milliards d'euros), principalement des produits chimiques, machines et équipements, et des boissons. Le vin et le cognac montraient une dépendance particulière à ce marché.

Enfin, 37% des exportations régionales étaient destinées à d'autres marchés : principalement le Royaume-Uni (6,1%), la Suisse (4,3%), les pays du Maghreb (3,6%), la Turquie (1,2%) et l'Asie de l'Est (2,2%).

¹¹Source : INSEE, 22% des exportations régionales sont concentrées sur une centaine d'établissements et révèlent de fortes spécificités géographiques

5. Les PME et ETI accompagnées par Business France identifient des contraintes et des perspectives claires en matière de stratégie d'exportations

Les enquêtes menées auprès de cette population d'entreprises fournissent des indications sur leurs perceptions, leurs difficultés et leurs besoins concernant leur démarche d'exportation.

LE BAROMÈTRE IPSOS

Le baromètre Ipsos est un sondage adressé aux PME et ETI exportatrices qui permet d'appréhender leur stratégie à l'international. Il se focalise sur les entreprises projetées à l'international par Business France.

Ipsos réalise une enquête annuelle auprès des entreprises clientes de Business France afin de mesurer l'impact de cet accompagnement sur l'évolution de leurs courants d'affaires et sur l'atteinte de leurs objectifs à l'export. Le panel est constitué d'environ 2 100 entreprises. Les questions abordées dans l'enquête concernent les résultats des mesures d'accompagnement à +6 mois / +12 mois.

Des perspectives à l'export en légère baisse

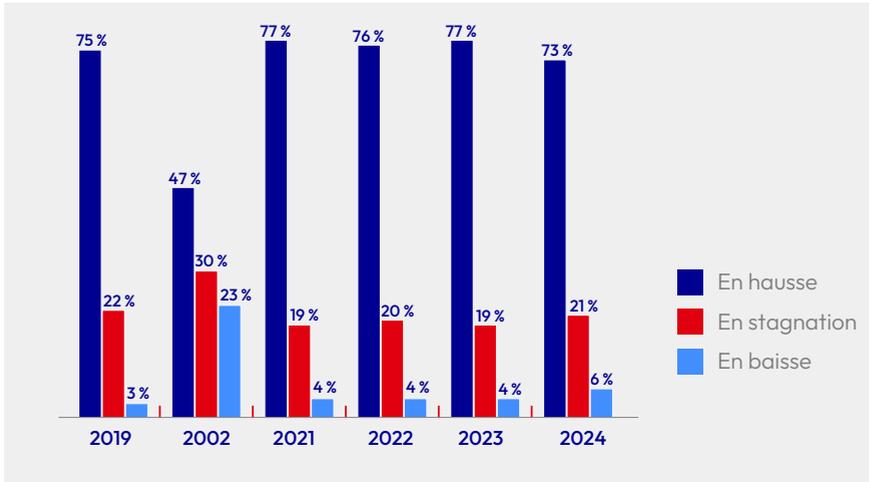
L'enquête d'impact menée en 2024 par Ipsos révèle que les PME et ETI accompagnées par Business France sont très confiantes quant à leurs perspectives à l'export. Après un net recul au plus fort de la crise du COVID-19, cet optimisme s'est stabilisé à un niveau élevé.

En 2024, 73% des entreprises anticipaient une augmentation de leur activité à l'export dans les 12 mois suivants, en légère baisse en comparaison avec 2023 et 2019. Cette baisse peut s'expliquer en grande partie par la forte hausse des incertitudes géopolitiques, économiques et commerciales.

73%

des entreprises anticipaient une augmentation de leur activité à l'export dans les 12 mois suivants

Évolution des prévisions de CA à l'export à 12 mois des PME et ETI suivies par Business France



Source : Baromètre d'impact Business France – Ipsos, 2024

En complément de l'analyse sur la manière dont les PME françaises se projettent à l'export, une enquête lancée par Bpifrance en 2024 vise à offrir un diagnostic précis de la situation des PME françaises à l'international.

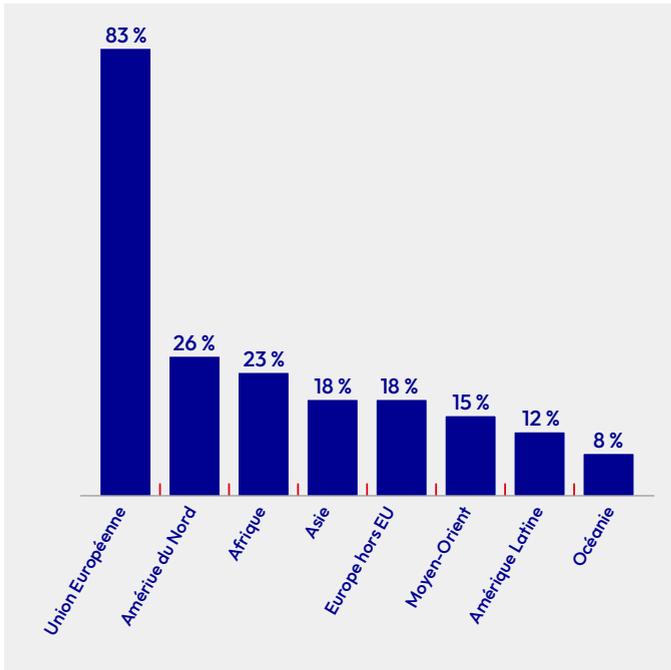
Cette étude permet notamment d'identifier les destinations d'exportation envisagées par ces entreprises. Il apparaît que le marché intracommunautaire est le plus largement plébiscité par les PME françaises : 83% d'entre elles prévoient d'y réaliser des exportations dans les 12 mois. L'Amérique du Nord, ainsi que l'Afrique complètent le podium avec environ un quart des entreprises chacune.

Ces données déclarées concordent avec les observations des comportements réels d'exportation des PME françaises, telles que relevées par les Douanes.

83%

des PME et ETI envisagent d'exporter au sein de l'UE dans les 12 mois

Destinations des exportations prévues pour les PME Françaises en 2025



Source : BPI France - Le Lab, Au delà des frontières - Les PME et l'export en 2025

Des obstacles à l'export qui persistent

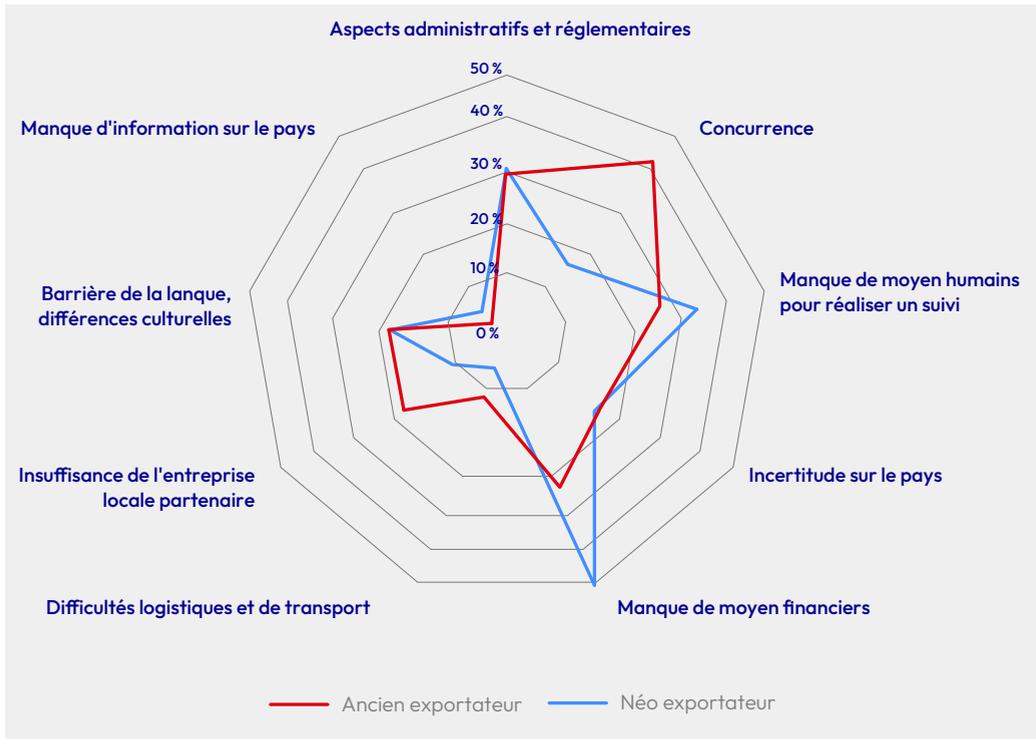
L'enquête Ipsos réalisée pour Business France en 2024 permet également de mettre en lumière les obstacles à l'export rencontrés par les PME et ETI. Les résultats attestent de contraintes différentes en fonction de la maturité des entreprises exportatrices, ce qui permet de mieux comprendre les besoins des entreprises et d'orienter les offres d'accompagnement proposées par la Team France Export.

En progression constante sur les trois dernières années, la concurrence est perçue comme le frein majeur à la concrétisation des affaires sur les marchés internationaux (citée par 40% des entreprises comme un obstacle sur au moins un de leur marché). Son effet se fait plus nettement ressentir chez les exportateurs expérimentés (44%)

que chez les néo-exportateurs (19%). À l'inverse, pour ces derniers, le principal obstacle demeure le manque de moyens financiers (51% contre 24% pour les exportateurs expérimentés).

Entre 2019 et 2024, les difficultés financières ainsi que celles liées à la logistique et au transport progressent légèrement (+2 points de pourcentage). À l'inverse, les obstacles administratifs et réglementaires, tout comme le manque d'information sur les marchés, enregistrent un léger recul (-1 point chacun). Néanmoins, les contraintes administratives restent prépondérantes.

Obstacles rencontrés à l'export par les PME et ETI suivies par Business France en 2024



Source : Baromètre d'impact Business France - Ipsos, 2024

En 2024, une étude qualitative connexe à l'enquête d'impact réalisée par Ipsos a permis d'explorer plus en profondeur les obstacles rencontrés à l'export par les PME et ETI françaises.

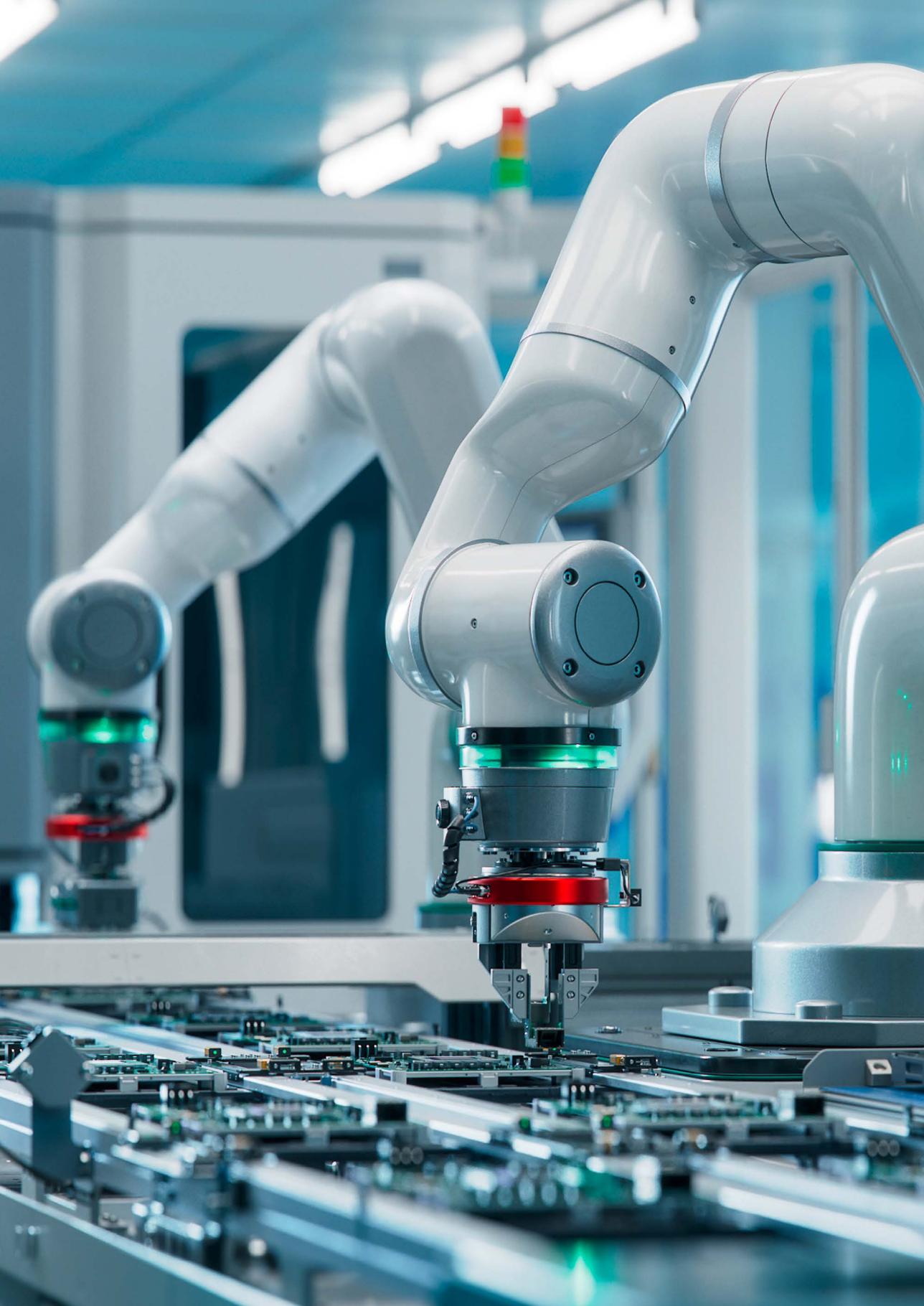
Les difficultés concurrentielles tiennent principalement à l'augmentation du nombre d'acteurs présents sur certains marchés et à une montée du protectionnisme économique.

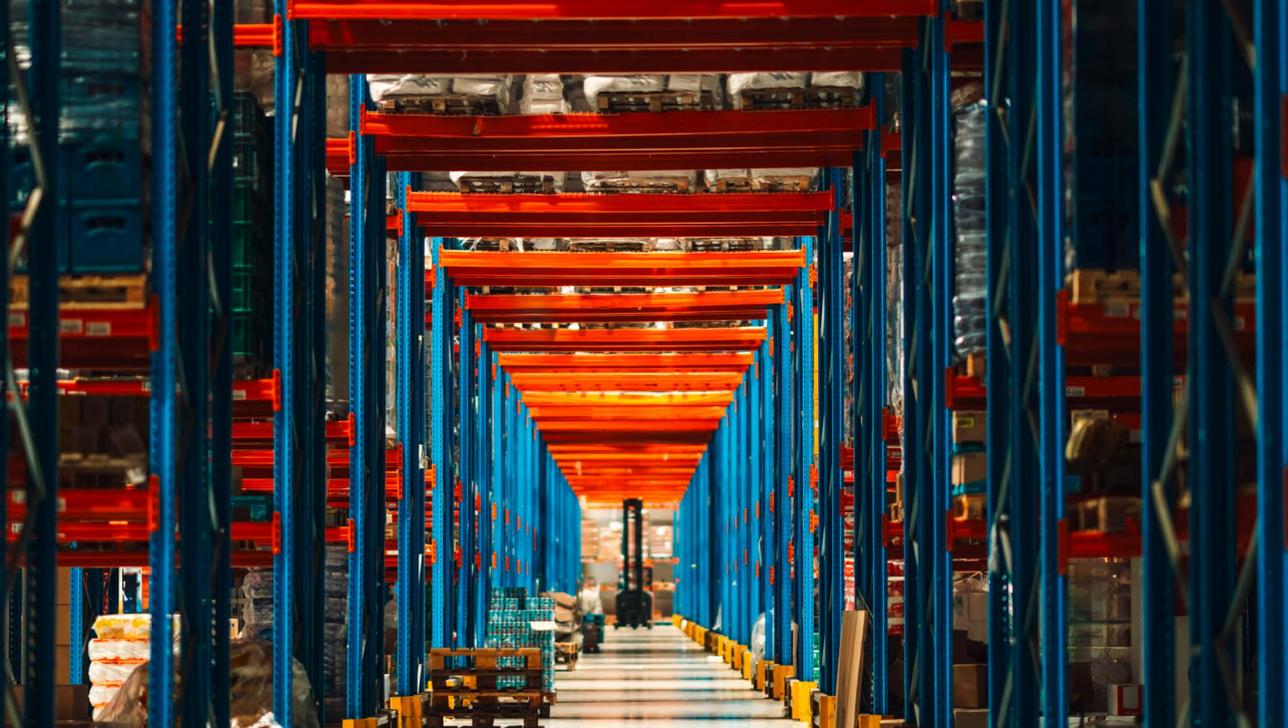
Les difficultés liées au manque de ressources financières se traduisent par la perception d'un soutien insuffisant pour se développer sur les marchés internationaux, nécessitant des avances de trésorerie pour maintenir les activités d'exportation. Les professionnels rencontrés soulignent également la connexion entre le manque de moyens financiers et humains. Cette combinaison crée un cercle vicieux où les ressources limitées compliquent la gestion des aspects administratifs de l'export.

Les démarches administratives et réglementaires relatives à l'exportation sur certains marchés sont jugées toujours complexes et fastidieuses. Les entreprises décrivent les réglementations propres à chaque pays comme un véritable « labyrinthe », particulièrement pour les marchés lointains ou de grande taille. Elles dénoncent des contraintes administratives jugées opaques, instables et chronophages, qui freinent leurs perspectives d'expansion.

« Notre plus gros challenge c'est l'administratif, avec toute cette veille réglementaire, ces modifications réglementaires, ces certificats sanitaires à faire »

Client AgroTech, produits alimentaires





Accompagnement de la Team France Export

3

L'analyse croisée des données d'exportation des Douanes et des entreprises soutenues par la Team France Export souligne l'importance des outils proposés par le service public pour accompagner les PME et ETI à l'export¹.

1. Un dispositif d'accompagnement adapté à chaque entreprise

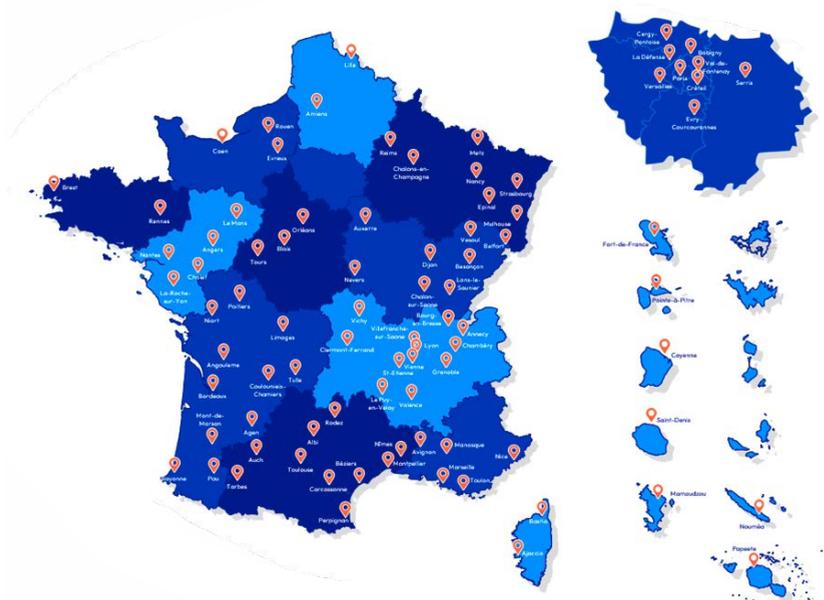
1.1. Des conseillers en région au plus près des entreprises

La Team France Export prépare les entreprises et les accompagne tout au long du chemin qui les mène à l'export. Elle les met en relation avec des partenaires commerciaux sur les marchés ciblés dans le but de favoriser la création de courants d'affaires et/ou de pérenniser leurs exportations. L'offre de la Team France Export s'adapte aux différents degrés d'internationalisation et de maturité de ses clients à toutes les phases de développement à l'export. Elle propose par exemple des prestations de diagnostic ou de coaching en amont d'une projection sur un nouveau marché, ou des prestations visant à renforcer la présence de l'entreprise déjà sur un marché.

Pour mettre en œuvre ce dispositif d'aide, la Team France Export dispose d'une présence sur l'ensemble du territoire français grâce à un réseau de **200 conseillers**. Parmi eux, **152 conseillers internationaux**, répartis sur près de 90 sites en CCI, sont chargés d'accompagner les PME et ETI exportatrices ou faiblement exportatrices, tandis que **40 chargés d'affaires internationaux**, installés dans les directions régionales de Bpifrance, se concentrent sur les PME et ETI en forte croissance ou à fort potentiel international. L'ensemble de ce réseau couvre environ 65 000 entreprises.

200 conseillers

■ Réseau commercial de la Team France Export en 2025



¹Les données relatives aux exportateurs et aux exportations de marchandises ont été obtenues par un croisement des données 2024 des Douanes enrichies des données Insee, et des données clients de Business France, un croisement réalisé par le département statistique des Douanes. Les données relatives au nombre d'exportateurs sont calculées sur la base de données des opérateurs provenant des Douanes par tranche d'effectifs à l'exclusion des entités étrangères basées hors de France.

Pour mémoire : le dispositif Team France Export est actif depuis 2019

Parce que l'ouverture à l'international est un levier de croissance indispensable, malgré un contexte mondial particulièrement mouvant, la Team France Export, lancée par le Gouvernement en 2018, a été déployée sur le terrain au service des entreprises françaises pour contribuer à un double objectif : augmenter le nombre de PME et ETI exportatrices et augmenter le volume des exportations.

Dans le cadre de la loi NOTRe, les Régions, qui disposent de la compétence économique, se sont emparées de cette initiative pour en faire un levier de développement à l'international. La Team France Export, déployée dans l'ensemble des régions métropolitaines et ultra-marines, est désormais un outil au service des stratégies de développement économique des Régions et sert les ambitions du Gouvernement en matière de commerce extérieur.

La Team France Export repose à la fois sur un accord stratégique entre l'État et ses Régions et sur un accord opérationnel sur le terrain, auprès des entreprises, entre Business France, CCI France et Bpifrance, ses membres fondateurs.

Depuis six ans, les entreprises n'ont plus besoin de s'adresser à plusieurs organismes distincts. Elles disposent désormais d'un interlocuteur unique, leur conseiller international de proximité, qui mobilise l'ensemble des offres publiques et les meilleures solutions du secteur privé. Cet interlocuteur, véritable chargé de clientèle, localisé au sein d'un guichet unique dans chaque région est, de plus, spécialisé dans le secteur d'activité des entreprises qu'il suit. Actuellement, près de 200 conseillers internationaux sont déployés dans toutes les régions de France.

Maîtrisant tous les services d'accompagnement à l'export et ayant accès à l'ensemble des opportunités d'affaires, ils sont à même d'informer, de préparer, d'apporter des réponses sur-mesure et de contribuer ainsi efficacement au développement international des entreprises qu'ils conseillent.

Au-delà de ce dispositif de terrain unifié, [Teamfrance-export.fr](https://teamfrance-export.fr) est le pendant digital du réseau humain développé par la TFE dans les territoires. La plateforme repose sur un socle conçu au niveau national qui permet de mutualiser les contenus, les parcours de navigation et les fonctionnalités. Ce socle est adapté, personnalisé et enrichi en informations locales pour chaque région.





Ainsi depuis juin 2019, il est possible d'accéder à 14 plateformes aux couleurs de chaque région (13 Régions métropolitaines et une plateforme dédiée aux entreprises ultramarines). L'entreprise qui souhaite se développer à l'export a ainsi accès à des contenus nationaux et régionaux sous forme de parcours personnalisés. Les exportateurs peuvent trouver des informations sur les fondamentaux de l'export, des solutions d'accompagnement offert par les opérateurs publics et privés des offres de financement et d'aides nationales et régionales, un appui RH, sans oublier l'agenda des évènements, des actualités, des infos marchés, des opportunités d'affaires,



En complément de cette offre digitale, l'Académie de l'Export ([academiedelexport.fr](https://www.academiedelexport.fr)), propose un catalogue de formations à l'export, enrichi en continu, qui rassemble la totalité des formations des acteurs de la Team France Export (Bpifrance, Business France et les Chambres de Commerce et d'Industrie). Les formations proposées, en digital ou en présentiel, permettent d'aborder ou d'approfondir les points clés d'une démarche à l'export. Elles s'adressent aux primo-exportateurs comme aux entreprises déjà aguerries : comment se préparer, définir sa stratégie, trouver un financement, gérer les risques, quels marchés prospecter, comment négocier, gérer sa logistique, comment s'implanter...

Coup de projecteur : La Team France Export et l'Outre-mer

1. Le dispositif de la Team France Export en Outre-mer

La Team France Export est déployée en Outre-mer selon un format atypique, autour d'une TFE Outre-mer (inter-régionale), avec un coordinateur Business France basé à Paris, en soutien de sept TFE territoriales (les cinq DROM, la Polynésie française et la Nouvelle-Calédonie).

Le directeur est épaulé par un coordinateur Océan Indien de Business France, basé à La Réunion, ainsi que par les managers des pôles internationaux des CCI régionales. Les conseillers de la TFE Outre-mer sont domiciliés au sein des CCI, à l'exception de Mayotte (où l'ARD assure l'opérationnalité de la TFE) et de La Réunion, où une conseillère de l'agence de développement complète le dispositif CCI.

La Réunion concentre le plus grand nombre d'entreprises suivies en portefeuille. Les secteurs les plus représentés sont les technologies de l'environnement (Cleantech), l'agroalimentaire et les services.

2. Caractéristiques et accompagnement des PME et ETI d'Outre-mer en 2024

- 98% dont des PME et seulement 2% sont des ETI, contre 86% de PME et 14% d'ETI pour l'ensemble des entreprises accompagnées par la TFE (hors grandes entreprises).
- Les PME et ETI d'Outre-mer accompagnées sont le plus souvent encore peu expérimentées à l'export : 67% d'entre-elles n'avaient jamais exporté avant l'accompagnement dont elles ont bénéficié en 2024, contre seulement 13% pour l'ensemble des entreprises accompagnées. Par ailleurs, elles ont en moyenne 6 ans d'ancienneté à l'export, contre 26 ans pour l'ensemble des entreprises, et la part de leur chiffre d'affaires réalisée à l'international s'élève à 22%, contre 38% pour l'ensemble des entreprises accompagnées.
- L'Amérique du Nord représente la première destination export des PME et ETI d'Outre-mer (11%), suivi par Madagascar (8%) et l'île Maurice (6%).
- 60% des PME et ETI d'Outre-mer accompagnées ont bénéficiés de prestations collectives, 30% ont été projetées à l'export au moyen de prestations individuelles et sur-mesure et 20% d'entre elles ont eu recours au dispositif V.I.E.
- À la suite de l'accompagnement délivré par la TFE, 16% des PME et ETI d'Outre-mer ont créé des emplois dans le cadre de leur développement à l'export.

1.2. Plus de 37 000 PME et ETI accompagnées depuis 2019

Depuis son déploiement en 2019, la Team France Export a accompagné **plus de 37 000 PME et ETI françaises, en France comme à l'international. Pour la seule année 2024, plus de 13 300 entreprises distinctes** ont bénéficié de ses services.

Parmi elles, **4 660** ont bénéficié de prestations d'informations et de préparation à l'international et **12 432** ont bénéficié de prestations de projection sur les marchés étrangers (export et VIE), dont **12 292** par Business France².

Cette même année, **1 179 entreprises** ont été mises en relation avec des acheteurs étrangers via un service TFE de visibilité en ligne.

Par ailleurs, **330 ETI, PME et start-up** ont participé à des programmes d'accompagnement de type Booster ou Accélérateur mis en place par Business France.

Enfin, **7 531 départs VIE** ont été enregistrés en 2024, dont **2 787 au sein de PME et ETI**.

Plus de deux tiers des entreprises accompagnées (67%) ont bénéficié de prestations collectives, 31% ont été projetées à l'export au moyen de prestations d'accompagnement individuel et sur-mesure et 17% d'entre elles ont eu recours au dispositif V.I.E.

52%

des exportations totales des PME et ETI proviennent d'entreprises accompagnées

Plus de

37 000

PME et ETI accompagnées par la TFE depuis 2019

Plus de

13 000

entreprises accompagnées en 2024

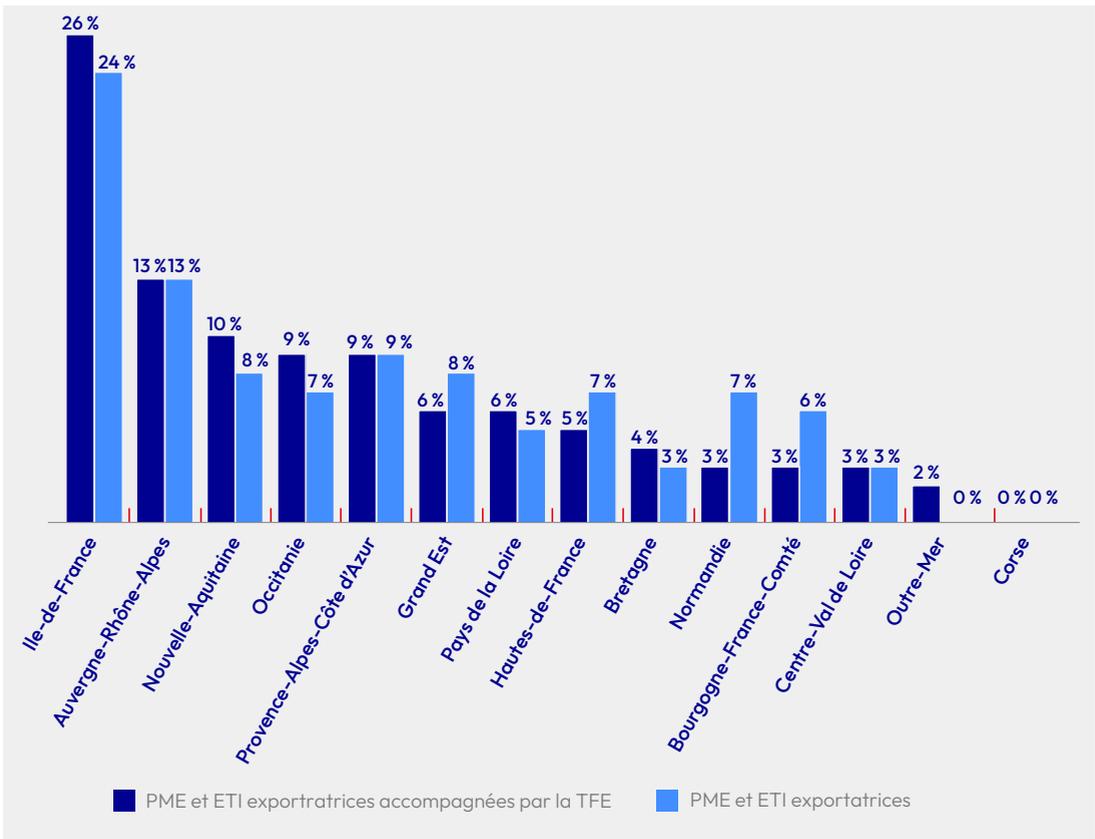
Ces services d'accompagnement facilitent la concrétisation des projets à l'export des entreprises et permettent d'accroître le chiffre d'affaires à l'exportation des PME et ETI françaises.

En 2024, **les entreprises dont au moins une des entités ont été accompagnées ont exporté un montant total de 145,8 Md€, ce qui correspond à plus de la moitié (52%) des 280,4 Md€ d'exportations réalisées par l'ensemble des PME et ETI françaises.**

Les entreprises bénéficiant des services de la Team France Export sont réparties sur l'ensemble du territoire : l'Île-de-France se distingue avec 26% des PME et ETI accompagnées, suivie par l'Auvergne-Rhône-Alpes (13%), puis la Nouvelle-Aquitaine (10%) et l'Occitanie (9%).

²Certaines entreprises ont été à la fois préparées et projetées

Répartition régionale des PME et ETI exportatrices en 2024



Source : Business France, Douanes françaises³

1.3. L'ensemble de l'économie française tire parti de l'expertise de la Team France Export.

Les secteurs industriels, tout comme les services, ont recours à l'accompagnement du service public.

La verticale sectorielle « Agrotech » arrive en tête, regroupant 34% des entreprises accompagnées. Elle rassemble les activités liées aux vins et spiritueux, qui se démarquent de l'ensemble des catégories représentant 16% des entreprises accompagnées, aux produits alimentaires (10%) ainsi qu'aux machines, équipements et fournitures pour l'agriculture et les industries alimentaires (8%).

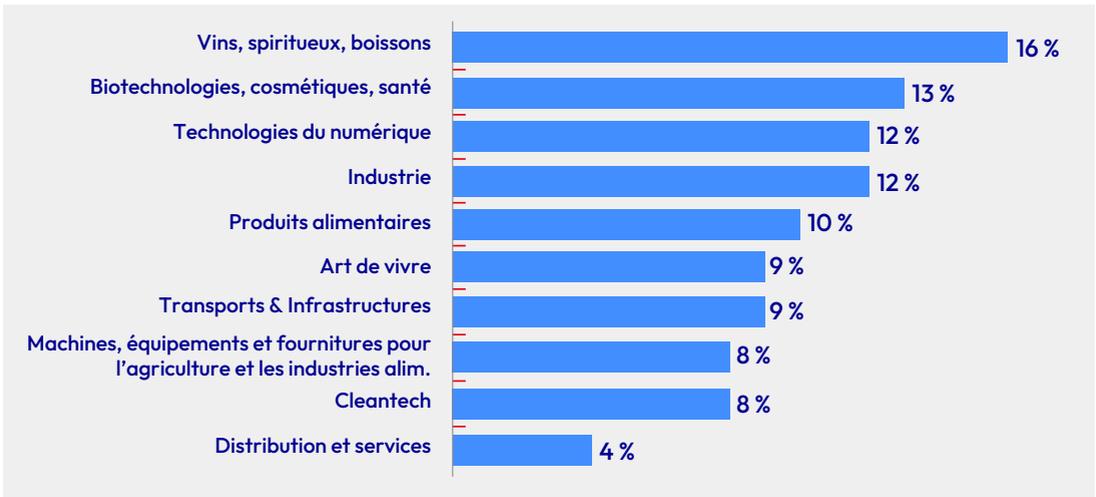
En deuxième position figure la verticale « Industries et Cleantech », qui représente 29% des accompagnements. Il inclut l'industrie au sens large (12%), les transports et infrastructures (9%) et les cleantech (8%).

« Art de vivre – Santé » suit de près avec 22% des entreprises accompagnées, portée par les biotechnologies, cosmétiques et santé (13%) ainsi que les activités liées à l'art de vivre (9%).

Enfin, « Tech et Services » regroupe 16% des entreprises suivies, réparties entre les technologies du numérique (12%) et la distribution et les services (4%).

³À date de publication, la valeur pour la région Bretagne ne prend pas en compte les entreprises suivies en propre par Bretagne Commerce International, partenaire exclusif de la Team France Export en Bretagne

Principaux secteurs d'activité des PME et ETI accompagnées par la Team France Export en 2024



Source : Business France

1.4. L'Europe, demeure le premier marché prospecté par les entreprises accompagnées

En 2024, l'Europe (UE et hors UE) reste la principale zone d'intérêt des clients projetés par Business France, 62% d'entre eux ciblant au moins un pays européen⁴.

L'Allemagne, l'Espagne et le Royaume-Uni arrivent en tête, attirant chacun 7% des clients. Hors Europe, l'Asie est la deuxième zone la plus ciblée avec 31% des clients orientant leurs projets vers cette région. Les principaux pays asiatiques visés sont le Japon (6%), la Chine (6%), l'Inde (5%) et la Corée du Sud (4%). L'Amérique du Nord arrive en troisième position, concentrant 20% des clients, avec notamment les États-Unis qui se placent en tête des destinations, ciblés par 14% des entreprises accompagnées.

62%

des entreprises accompagnées
ciblent au moins un pays Européen

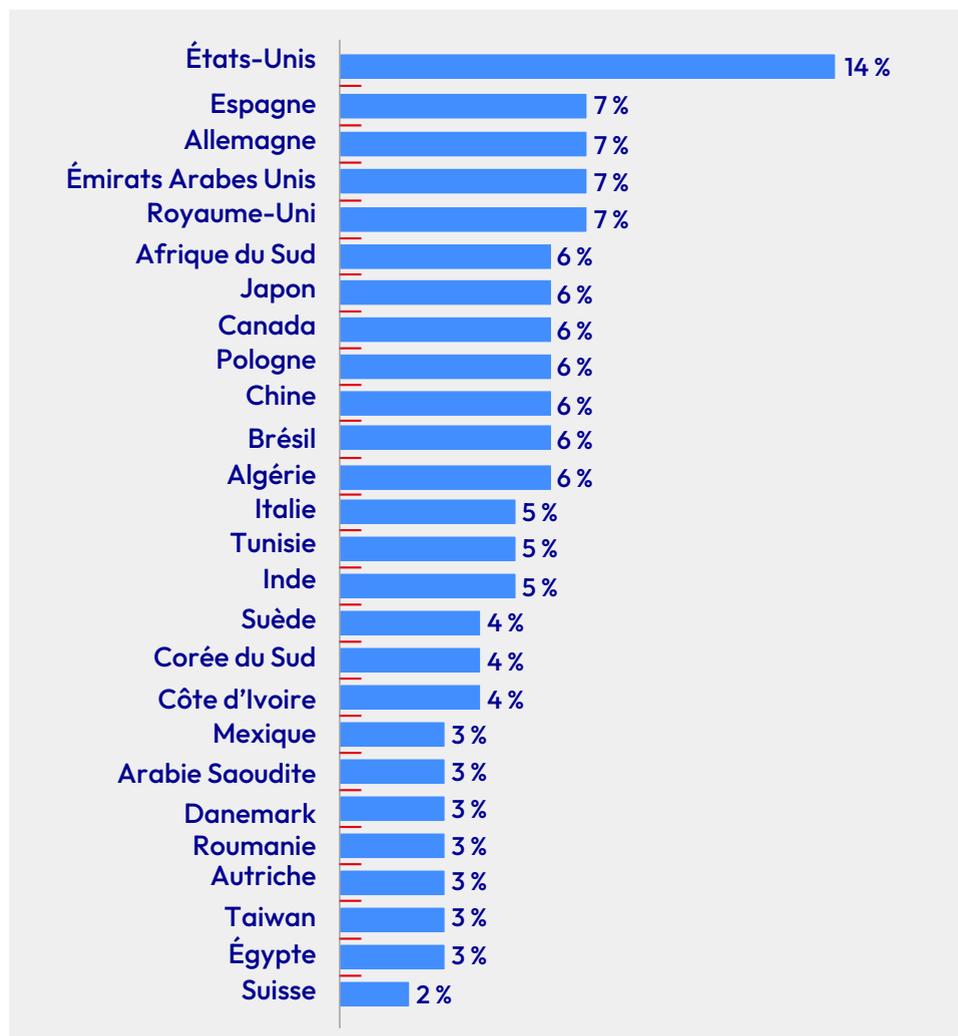
14%

des clients ciblent les États-Unis

⁴Une entreprise peut être accompagnée sur plusieurs pays

Ventilation géographique des marchés ciblés par les clients de Business France⁵

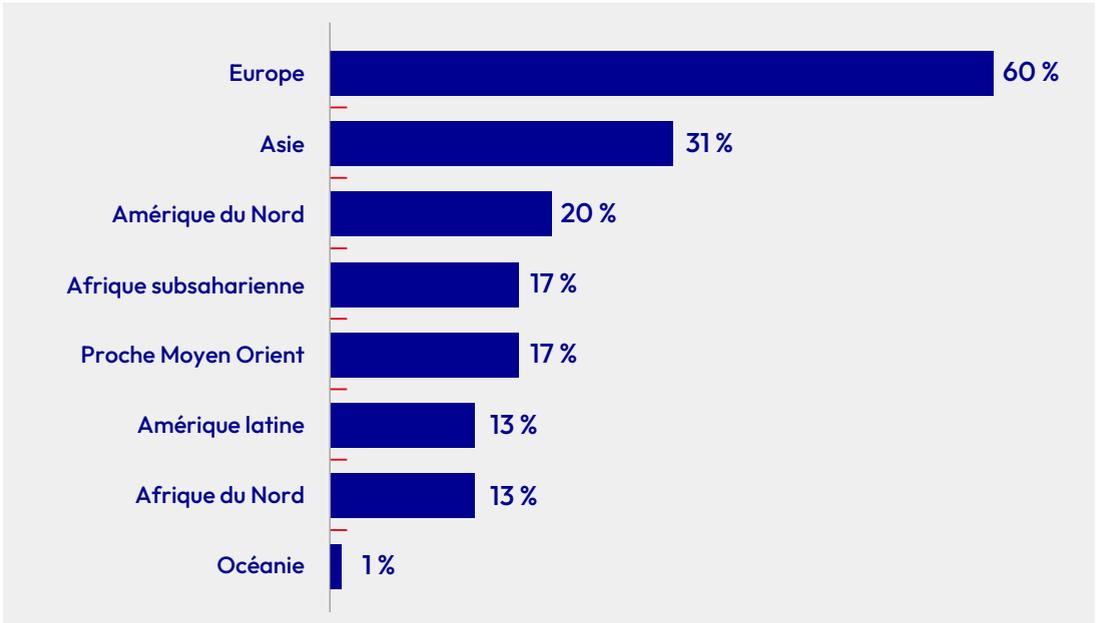
Par pays



Source : Business France

⁵Ce graphique ne prend en compte que les prestations de projection réalisées par Business France, hors salons internationaux et missions VIE. Cela permet de présenter une répartition des entreprises par pays plus précise et de minimiser certains biais pouvant être induits par l'intégration des données relatives aux prestations collectives et salons qui sont localisés mais permettent de toucher une clientèle parfois mondiale

Par zone géographique



Source : Business France

1.5. Business France accompagne des entreprises aux profils variés dans leur développement à l'international.

L'agence offre des solutions à toute société aspirant à s'internationaliser, quel que soit son niveau d'expérience ou ses ambitions. **En 2024, les entreprises accompagnées par Business France affichaient une ancienneté moyenne de 26 ans dans l'export.**

Par ailleurs, 13% des entreprises accompagnées à l'international étaient des primo-exportateurs, n'ayant jamais exporté auparavant.

13%

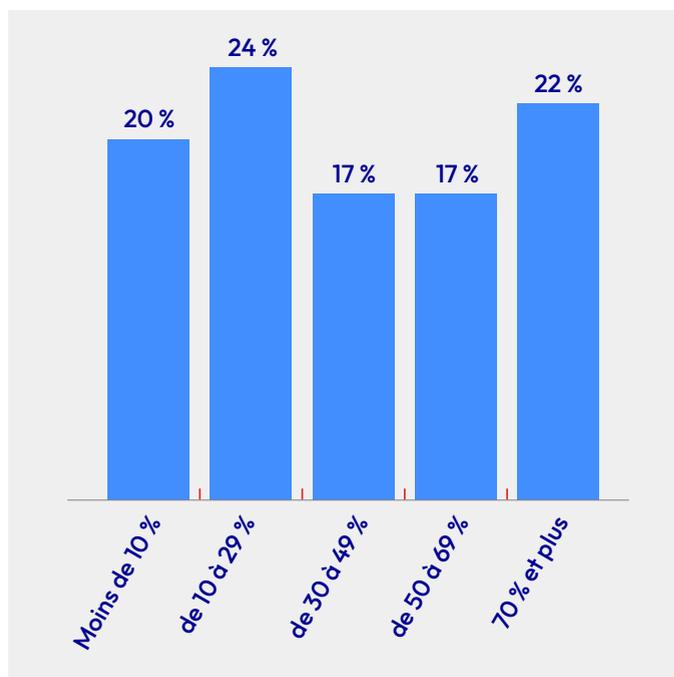
des entreprises accompagnées à l'international étaient des PRIMO-EXPORTATEURS

La part du chiffre d'affaires réalisée à l'export constitue un indicateur clé pour évaluer l'importance de l'international dans le modèle économique et les performances des entreprises. En 2024, les PME et ETI accompagnées par Business France génèrent en moyenne 38% de leur chiffre d'affaires à l'international, contre 29% pour l'ensemble des entreprises exportatrices françaises⁶. Les PME et ETI projetées à l'international par Business France se caractérisent dès lors par une activité à l'export plus soutenue : plus d'un tiers d'entre elles réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires en dehors de l'hexagone et 22% atteignent ou dépassent 70% de chiffre d'affaires à l'export.

38%

du chiffre d'affaires des entreprises accompagnées est réalisé à l'international

Répartition des PME et ETI accompagnées par Business France selon la proportion de leur chiffre d'affaires réalisé à l'export



Source : Baromètre d'impact Business France - Ipsos, 2024

Grille de lecture :

20% des entreprises projetées à l'international par Business France réalisent moins de 10% de leur chiffre d'affaires à l'export.

⁶Source : Entreprises exportatrices par activité, INSEE - 2022

2. Les programmes phares de Business France pour développer le nombre d'exportateurs et accroître les exportations françaises

Les différents vecteurs de projection à l'international de Business France peuvent se résumer en cinq grandes familles de solutions : les pavillons France, la mise en relation avec des acheteurs, le conseil numérique, les programmes d'accélération et le dispositif VIE. Cela correspond à 400 opérations ou événements organisés sur une année. Au travers de ces cinq familles de solutions, 12 292 entreprises ont été projetées à l'international en 2024 par Business France. À mi-septembre 2025, 7 680 entreprises distinctes sont déjà projetées à l'international.

Programme Pavillon

Permettre aux TPE/PME/ETI, dont de nombreux primo-exportateurs, de se projeter sur les « pavillons France » pilotés par Business France. Nos pavillons sur les grands salons internationaux restent le principal vecteur de courants d'affaires à l'international pour les PME et ETI loin devant les autres prestations de l'Agence. Plus de 50% des entreprises exposantes enregistrent une commande dans les mois qui suivent leur participation et 80% des exposants sur Pavillon France estiment avoir atteint les objectifs qu'ils s'étaient fixés grâce à l'accompagnement de Business France. En 2024, Business France a organisé 109 pavillons France au bénéfice de plus de 4 500 participants. Prowein à Düsseldorf, le CES à Las Vegas ou encore World Health Expo à Dubaï sont parmi les plus emblématiques.

Solutions e-export

Ce programme a pour but de donner de la visibilité aux produits français sur les plateformes d'e-commerce via la promotion des PME et ETI françaises sur la Marketplace Business France et via les plateformes mondiales de e-commerce. Alors que 20% des échanges internationaux professionnels s'effectuent par voie numérique, la Team France Export déploie une offre numérique plus agressive pour que les PME/ETI accèdent à une prospection

efficace. Fin 2023, Business France a donc lancé une version modernisée de sa Marketplace. Toutes les entreprises françaises des secteurs du sport, des cosmétiques, de l'agro-alimentaire, des dispositifs médicaux, de la décoration/ameublement et de l'habillement y ont accès gratuitement afin d'y exposer leurs produits. Cette Marketplace est promue à l'international par Business France auprès d'acheteurs professionnels étrangers. Véritable catalogue en ligne de tous les produits et du savoir-faire français, la Marketplace Business France, exclusivement BtoB et non-transactionnelle, permet aux entreprises françaises de bénéficier d'une large visibilité à l'international et ainsi d'être contactées par de potentiels prospects. Cet outil s'adresse avant tout aux entreprises qui ne sont pas familières avec le digital et qu'il convient d'embarquer sur ce canal de vente. En termes de résultats, la Marketplace Business France était le premier site export visité à l'étranger de l'Agence (+ 200 000 visiteurs uniques étrangers) et comptabilise aujourd'hui plus de 4 000 entreprises françaises inscrites avec près de 40 000 références en ligne et plus de 5 000 acheteurs internationaux avec un fort tropisme pour l'Extrême-Orient et les pays anglo-saxons. En termes de mise en relation, l'agence comptabilisait plus de 2 000 mises en contact avec demande concrète entre des acheteurs et des vendeurs en 2024, soit près de 8 mises en relation par jour.

L'invitation d'acheteurs internationaux

Elle vise principalement à mettre en relation des acheteurs étrangers avec des entreprises françaises débutantes à l'export et à favoriser leur participation à des événements français à vocation internationale. Sur l'année 2025, 35 événements ont été ciblés, pour l'essentiel des salons à vocation internationale. Les secteurs représentés sont l'agroalimentaire, l'industrie, la santé et l'art-de-vivre et Technologies. Des événements ont également été ciblés dans les territoires afin de

permettre un travail en capillarité sur le terrain. Près de 3 000 PME bénéficieront d'une mise en relation avec des donneurs d'ordre internationaux. Parmi les principaux événements de cette année : Vivatech, Hyvolution et Global Industrie sont plébiscités.

Programmes « Boosters »

Les programmes Boosters constituent l'offre d'accompagnement de Business France, conçue pour accélérer le développement international des startups, PME et ETI françaises à fort potentiel et favoriser l'émergence d'une nouvelle génération de champions à l'export. Ils ont pour vocation de structurer, projeter et ancrer durablement les entreprises sur leurs marchés cibles, tout en générant rapidement des courants d'affaires export significatifs. Ces programmes s'adressent à des entreprises innovantes, ambitieuses et prêtes à s'engager pleinement dans un effort export exigeant, soutenu dans le temps par un accompagnement collectif et individualisé. Chaque entreprise bénéficie d'un suivi personnalisé assuré par la Team France Export, mobilisant entre 14 et 30 jours/homme selon le format retenu. Les programmes associent des mentors (Conseillers du Commerce Extérieur, Mission French Tech, ...), des partenaires institutionnels et privés, ainsi que des experts locaux, afin de maximiser l'impact et la durabilité des résultats obtenus. Les Boosters reposent sur un modèle de financement hybride, garantissant leur soutenabilité dans le temps : 40% de subvention Business France et de sponsoring et un reste à charge pour l'entreprise allant de 7 500 € pour un Booster étalé sur 6 mois à 15 000 € pour un Booster étalé sur 12 mois. En 2023, année de lancement du programme, 12 boosters ont accompagné plus de 120 entreprises. En 2024, leur nombre a doublé pour atteindre 24, permettant de soutenir environ 230 entreprises. Une montée en puissance est prévue pour 2025 et 2026, avec un objectif de 300 entreprises accompagnées, en ciblant prioritairement les secteurs stratégiques de France 2030 et les zones géographiques à fort potentiel (PMO, ASEAN, Amérique latine, Afrique, Europe).

Dispositif France 2030 Export

Business France et le Secrétariat général pour l'investissement (SGPI) ont signé une convention de partenariat stratégique visant à doter France 2030 d'une dimension internationale. Ce partenariat ambitionne d'aligner la stratégie de commerce extérieur de la France avec les priorités sectorielles de la réindustrialisation et les objectifs fixés par France 2030, intégrant ainsi commerce, attractivité et export dans une vision économique cohérente et tournée vers l'avenir. Le dispositif France 2030 Export s'adresse aux PME et ETI lauréates de France 2030 affichant une ambition forte à l'export, et leur propose un suivi personnalisé assuré par Business France. Chaque entreprise sélectionnée bénéficie d'une enveloppe dédiée de 50 000 € et pourra accéder à l'ensemble des accompagnements à l'export proposés par Business France, à un tarif réduit de 50% durant 30 mois. Depuis le lancement opérationnel du programme en avril 2024, 950 PME et ETI lauréates de France 2030 ont déjà été retenues (sur un plafond de 1 000) sur la base de leur stratégie export à 3 ans. Parmi elles, près de 650 ont déjà engagé des actions concrètes à l'international, aux quatre coins du monde, générant ainsi de nouveaux courants d'affaires (clients, distributeurs, partenaires, etc.). Ces résultats ont été mesurés et confirmés par des enquêtes d'impact menées dans le cadre de ce programme d'excellence.

V.I.E : un levier RH incontournable pour l'export des PME et ETI françaises en 2024

Depuis son lancement il y a 25 ans, le dispositif V.I.E s'est imposé comme la solution RH clé en main pour accompagner les PME et ETI dans leur développement à l'international.

Opéré par Business France, soutenu par l'État, ce programme permet aux entreprises françaises de confier à un jeune talent âgé de 18 à 28 ans - français ou ressortissant de l'Espace économique européen - une mission à l'étranger d'une durée de 6 à 24 mois.

Véritable booster de croissance à l'export, le dispositif V.I.E a déjà séduit plus de 10 000 entreprises, issus de tous secteurs. Qu'il s'agisse de **prospector de nouveaux marchés**, de **renforcer des équipes au sein d'une filiale** ou de **développer une activité export** avec la mise en place d'une structure locale ou la recherche de partenaires et d'agents, ce dispositif offre une réponse opérationnelle, simple et sécurisée aux besoins en recrutement à l'export. Autre atout important, selon l'enquête IPSOS x Business France 2024, chaque client de V.I.E génère en moyenne 245 000 € de chiffre d'affaires export additionnel.

Plus particulièrement, les entreprises plébiscitent les bénéfices suivants :

- **Une solution clé en main** : Business France prend en charge la gestion administrative, juridique et sociale du dispositif.
- **Une grande flexibilité** : Jusqu'à 182 jours de mission sur le territoire français pour une bonne intégration dans l'entreprise, durée modifiable et prolongeable dans la limite des 24 mois, V.I.E temps partagé, V.I.E régional jusqu'à 8 pays... L'offre V.I.E s'adapte à tous les projets.
- **Un large vivier de talents** : plus de 70 000 candidats motivés par l'international dans une CVthèque, permettant aux entreprises de tester les compétences des jeunes tout en les formant à leurs enjeux stratégiques. Un pari gagnant pour détecter les futurs collaborateurs clés et les fidéliser !
- **Un coût très abordable** : les indemnités versées aux jeunes talents sont exonérées de charges sociales en France. À titre d'exemple, recruter un jeune talent en Belgique, premier pays d'affectation, coûte 37 974 € par an, et en Espagne 32 872 € (barème en vigueur en novembre 2025 pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 49 M€).

Le programme bénéficie également de soutiens financiers comme les aides régionales, l'aide « France 2030 Export » (jusqu'à 24 000 € pour les entreprises éligibles) ou « Le V.I.E pour tous » (4 500 € pour le recrutement d'un jeune titulaire d'un diplôme jusqu'à Bac+3 ou résidant en Quartier Prioritaire de la Ville). Il peut également être couvert par l'Assurance Prospection de Bpifrance.

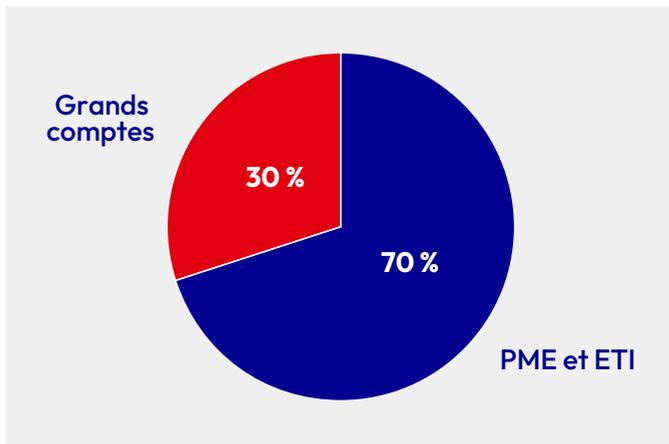
Enfin, le dispositif V.I.E est largement reconnu par les entreprises comme un levier efficace de leur déploiement à l'export : 90% d'entre elles déclarent un impact favorable sur leur développement international, et 96% le recommandent à

d'autres sociétés (Étude EDHEC NewGen Talent Centre & V.I.E Business France @2025 V.I.E Entreprises)

L'année 2024 a d'ailleurs marqué un nouveau record avec 18 159 missions réalisées, soit une progression significative par rapport à 2023 (16 515 missions).

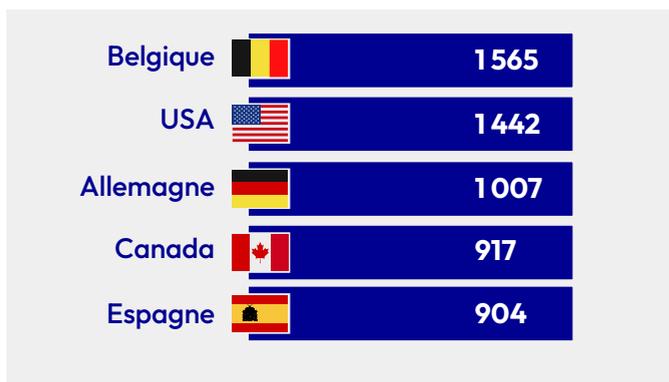
Parmi les 2 525 entreprises utilisatrices, 1 772 étaient des PME et ETI, représentant 70% du total. Cela illustre le rôle du dispositif comme accélérateur d'internationalisation pour les structures de taille moyenne.

■ Répartition des entreprises utilisatrices du dispositif V.I.E en 2024

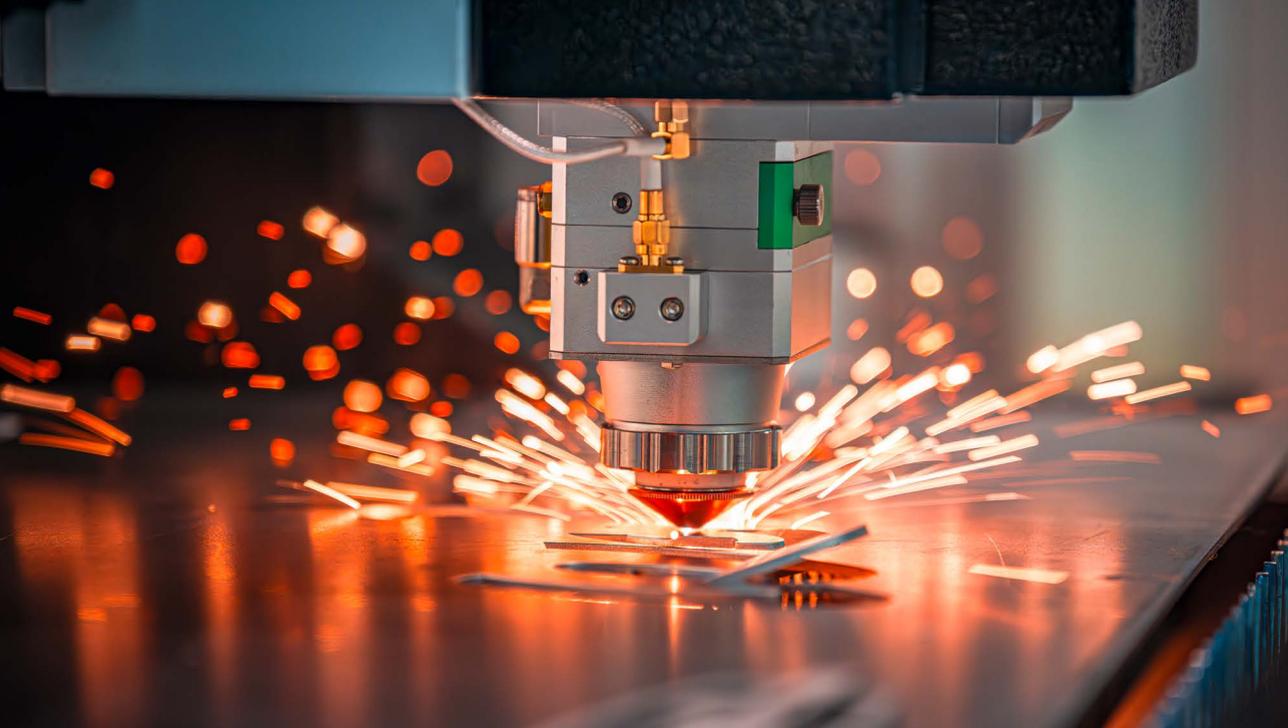


Le dispositif est présent dans 130 pays. Les cinq premières destinations du programme concentrent à elles seules plus de 32% des missions, avec en tête la Belgique, les États-Unis et l'Allemagne.

■ Répartition des jeunes talents en mission VIE dans le top 5 des destinations en 2024







Performances à l'exportation des PME et ETI accompagnées en 2024

4

1. L'accompagnement de la Team France Export joue un rôle essentiel dans la pérennité du développement à l'international des PME et ETI françaises

On recense plus de 6 500 entreprises suivies par la Team France Export ayant rejoint les rangs des exportateurs de marchandises au cours des cinq dernières années.

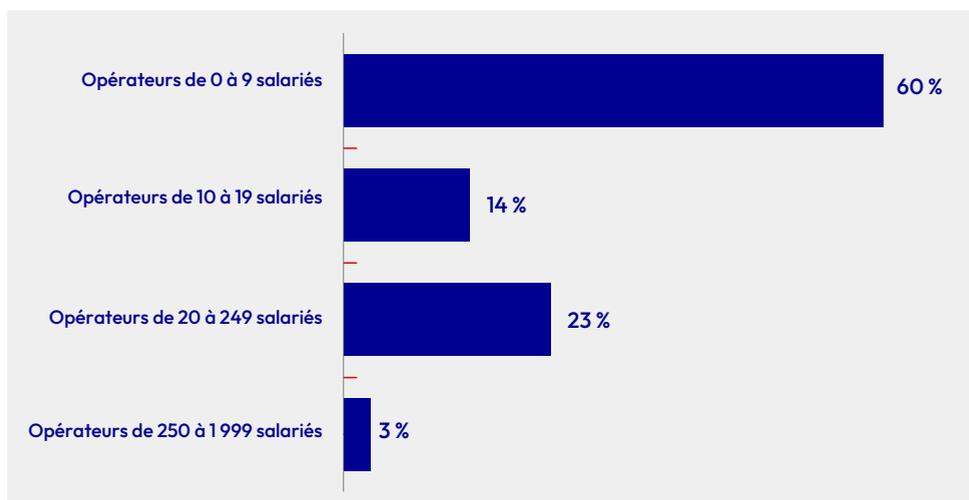
En 2024, plus de 1 100 entreprises suivies ont commencé une activité à l'international (exportation de marchandises recensées par les Douanes). Plus de la moitié d'entre elles (60%) sont des micro-entreprises (entre 1 et 9 salariés).

+1 100
entreprises suivies

ont commencé une activité à l'international en 2024

60%
d'entre elles sont des micro-entreprises

 Les nouveaux exportateurs en 2024 accompagnés par la Team France Export, par taille (en %)



Source : Douanes françaises, calculs Business France

Selon les statistiques des douanes, les entreprises accompagnées par la Team France Export (TFE) maintiennent leur activité à l'export de manière plus soutenue que l'ensemble des entreprises françaises.

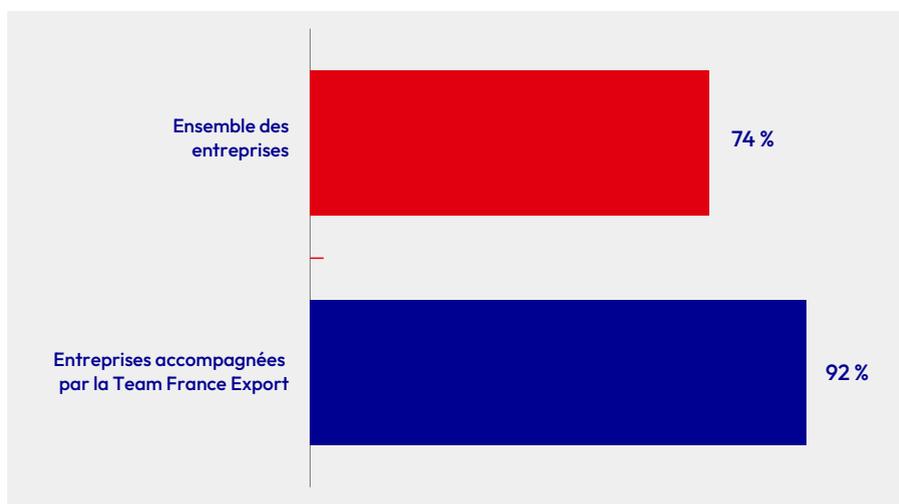
Environ un quart des entreprises recensées par les Douanes comme ayant exporté des marchandises en 2023 n'ont pas poursuivi leurs envois à l'international en 2024. Cela représente 37 400 opérateurs ayant cessé leurs activités d'exportation. Cette tendance reste relativement stable au cours des dix dernières années.

En comparaison, le taux de sortie est trois fois plus faible pour les entreprises suivies par la TFE : 92% d'entre elles ont pérennisé leurs exportations en 2024 après avoir exporté en 2023, contre seulement 74% pour l'ensemble des entreprises françaises.

92%
des entreprises
suivies par la TFE
ont pérennisé
leurs exportations
en 2024

Le taux de sortie des entreprises
suivies par la TFE est trois fois
plus faible que pour celles non
suivies

■ Taux de maintien des opérateurs à l'exportation entre 2023 et 2024



Source : Douanes françaises, calculs Business France

2. Les services proposés par Business France et les CCI favorisent la performance à l'export des entreprises accompagnées

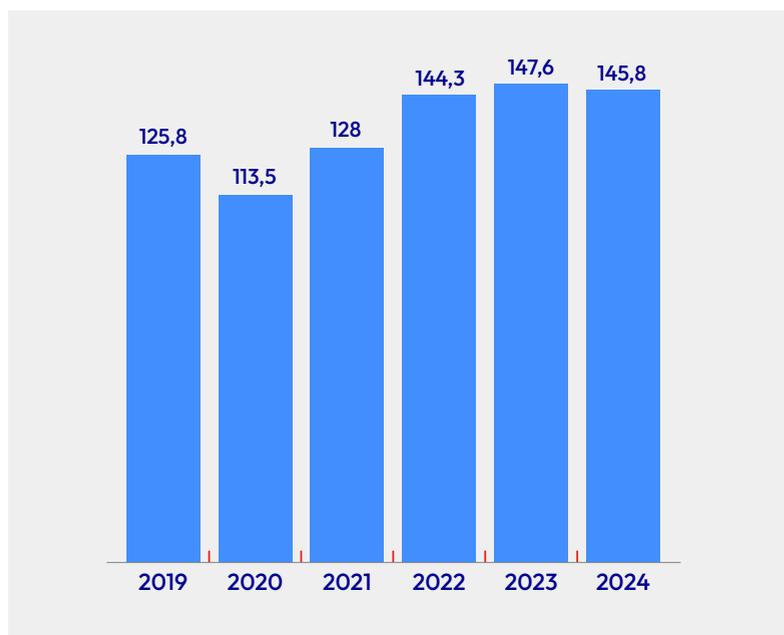
D'après les données croisées avec les fichiers des Douanes, les exportations des PME et ETI, dont au moins une entité est suivie par la TFE, se sont établies à 145,8 Md€ en 2024, soit un niveau supérieur de 16% à celui d'avant la crise COVID (+20 Md€ par rapport à 2019).

L'effet de rattrapage initié en 2021 s'atténue davantage en 2024, avec une légère baisse des exportations de biens en valeur de 1,8 Md€ par

rapport à 2023, après des hausses de 3,3 Md€ entre 2022 et 2023, 16,3 Md€ entre 2021 et 2022 et de 14,5 Md€ entre 2020 et 2021.

Pour rappel, en 2020, la baisse des exportations due à la pandémie des PME et ETI suivies par la TFE avait été presque deux fois moins prononcée que celle de l'ensemble des entreprises françaises, et près de trois fois moins marquée que celle des grandes entreprises.

Évolution de smontants exportés par les entreprises suivies par la Team France Export entre 2019 et 2024 (en Md€)



Source : Douanes françaises, calculs Business France

Témoignage
Flowly, Outre-Mer

« Flowly est accompagnée par la Team France Export Outre-mer depuis sa création afin de mettre en place sa stratégie de développement à l'international. Nous avons notamment eu recours à plusieurs études de marché, missions de prospection, mais aussi à un accompagnement à plus long terme qui nous a permis d'assister à des événements sectoriels. [...] Nous estimons que Flowly fera 30% de son chiffre d'affaires grâce à l'export en 2025. D'ici 3 à 5 ans, ce taux atteindra les 50%. »

Consulter le témoignage complet : [Témoignage de FLOWLY - Team France Export](#)



Témoignage
Agro'Novae,
Provence Alpes
Côte d'Azur

« L'entreprise s'est tournée naturellement vers Business France et la Team France Export pour l'aider dans son activité de prospection commerciale au Mexique. Notre entrée sur le marché mexicain a été initiée grâce à une participation au salon EXPO ANTAD 2023 de Guadalajara pour laquelle le bureau Business France Mexico nous a monté une quinzaine de rendez-vous avec des importateurs et distributeurs mexicains.

Particulièrement satisfait du travail effectué, nous avons renouvelé notre participation au salon ANTAD 2024.

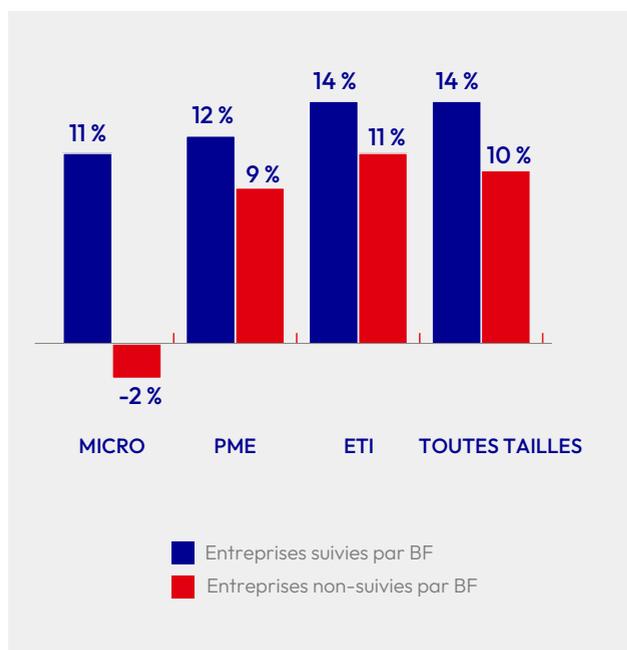
Le travail de Business France a été très qualitatif et très ciblé, avec une grande compréhension de nos besoins et une grande disponibilité. Je dois d'ailleurs ajouter que le travail avec les équipes mondiales de Business France depuis une dizaine d'années est une vraie « success story » car il nous a permis de créer à partir de zéro, une véritable diversification de nos ventes : l'exportation représentant en 2024 près de 40% de l'activité de notre entreprise. »

Consulter le témoignage complet : [Témoignage de AGRO'NOVAE - Team France Export](#)



Les montants des exportations des PME et ETI suivies par Business France progressent plus rapidement que ceux des entreprises exportatrices non-suivies (+14% d'exportations en valeurs entre 2021 et 2024 pour les PME et ETI suivies par Business France, contre +10% pour les autres). Dans le détail, cet écart atteint +13 points de pourcentage en ce qui concerne les micro-entreprises (entre 1 et 9 salariés), +3 points s'agissant des PME et + 3 point pour les ETI, un nouveau marqueur de l'effet de l'action de Business France sur l'internationalisation des entreprises.

Évolution du montant des exportations des PME et ETI par taille d'entreprise entre 2021 et 2024



Source : Douanes françaises, calculs Business France

3. Les études réalisées par IPSOS pour le compte de Business France, démontrent l'impact prospectif sur les carnets de commandes et la création d'emplois

Éléments méthodologiques : IPSOS – Business France

Depuis 2012, Business France a mis en place une mesure de l'impact de ses actions sur le développement international des entreprises exportatrices qu'elle accompagne.

Pour réaliser cette mesure, Business France a fait appel à l'institut d'études IPSOS qui interroge chaque année un grand nombre d'entreprises suivies – plus de 2 700 PME et ETI en 2024. Elles sont interrogées six mois après la prestation dont elles ont bénéficié (12 mois pour celles qui ont recours au dispositif V.I.E). Une seconde enquête est effectuée à deux ans auprès de celles ayant déclaré « être en cours de négociation » afin de connaître le taux de transformation effectif sur cette cible. IPSOS envoie dans un premier temps un questionnaire en ligne à l'ensemble des entreprises éligibles à l'enquête, puis procède à des enquêtes téléphoniques dans un second temps. Ces enquêtes permettent notamment de déterminer un « taux d'impact » ou taux de transformation effectif, c'est-à-dire le pourcentage d'entreprises servies qui concrétisent un ou plusieurs courants d'affaires dans les deux ans : obtention d'une commande ou signature d'un accord de distribution, d'implantation ou d'acquisition. Pour permettre de disposer de données de chiffre d'affaires et de création d'emplois fiables en vue d'une communication externe, IPSOS a créé un modèle d'extrapolation des données d'enquête.

Ce modèle d'extrapolation permet de :

- détecter les valeurs extrêmes de chiffre d'affaires et d'emplois communiquées par les répondants en suivant des règles de cleaning. Ces répondants sont rappelés par IPSOS qui prendra la décision de les exclure ou non du calcul ;
- exclure les entreprises se disant « Pas trop sûres » ou « Pas du tout sûres » des chiffres communiqués ;
- exclure les entreprises disant avoir plus de 5 000 salariés.





L'extrapolation se déroule en plusieurs étapes :

1. Les variables qui ont un impact significatif sur le gain en chiffre d'affaires et en emplois créés sont identifiées. Il s'agit de la taille des entreprises (TPE, PME, ETI + GE) et des filières (Agrotech, Art de vivre et Santé, Industrie & Cleantech, Tech & Services).
2. Pour chacun des univers préalablement construits, un modèle a été mis en place, au niveau entreprise, basé sur le croisement entre le chiffre d'affaires supplémentaire perçu sur l'ensemble des affaires courantes actuelles et futures et le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le même système est mis en place pour la création d'emplois.
3. Des règles de cleaning ont été mises en place à partir des deux premières étapes.

À la suite de l'analyse des données d'enquête, les règles d'utilisation des entreprises pour le chiffre d'affaires sont :

- **TPE** – Le gain apporté par Business France ne peut pas être dix fois supérieur au montant du CA.
- **PME** – Le gain apporté par Business France ne peut pas être cinq fois supérieur au montant du CA.
- **ETI et GE** – Le gain apporté par Business France ne peut pas être deux fois supérieur au montant du CA.
- **TPE** – Le nombre d'emplois créés ne peut pas être supérieur à 20 (France)/40 (Étranger).
- **PME** – Le nombre d'emplois créés ne peut pas être supérieur à 100 (France)/200 (Étranger).
- **ETI + GE** – Le nombre d'emplois créés ne peut pas être supérieur à 200 (France)/400 (Étranger).





Base utilisée pour les extrapolations :

2 114 entités différentes ont répondu à l'enquête pour l'année 2024. Critères de non prise en compte pour l'extrapolation :

- Le répondant ne sait pas si du CA a déjà été généré ou ne connaît pas le montant de ce CA pour un marché à minima.
- Le répondant déclare ne pas avoir confiance dans les chiffres communiqués.
- Si l'information de filière n'est pas connue, nous ne pouvons pas extrapoler.
- Si l'information de taille d'entreprise n'est pas connue, nous ne pouvons pas extrapoler.
- Si l'information de région n'est pas connue, nous ne pouvons pas extrapoler.
- Nombre d'entreprises exclues du modèle car représentant des valeurs extrêmes.

1 529 entreprises disposent de l'ensemble des critères nécessaires à l'extrapolation du chiffre d'affaires et du nombre d'emplois créés. Ces entreprises permettront de réaliser l'extrapolation sur la population globale des 12 587 entreprises accompagnées par Business France et éligibles à l'enquête.

À partir des données recueillies auprès des entreprises interrogées dans le cadre de l'étude d'impact menée par Ipsos pour Business France, des extrapolations sont effectuées pour estimer l'impact global de la stratégie à l'export des entreprises accompagnées sur leur chiffre d'affaires ainsi que sur le nombre d'emplois qu'elles génèrent.

L'étude révèle que l'accompagnement par Business France génère environ 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire pour les PME et ETI françaises, soit une moyenne de 150 000 € par entreprise. Selon les cycles de vente dans chaque secteur d'activité, de production et de réalisation des projets, ce carnet de commandes additionnel se traduira par des exportations, soit immédiatement, soit dans une période future.

+1,8 Md€
de chiffre d'affaires
supplémentaire

générés par l'accompagnement
de Business France

+150 K€
de chiffre d'affaires
export additionnel
moyen

par entreprise accompagnée

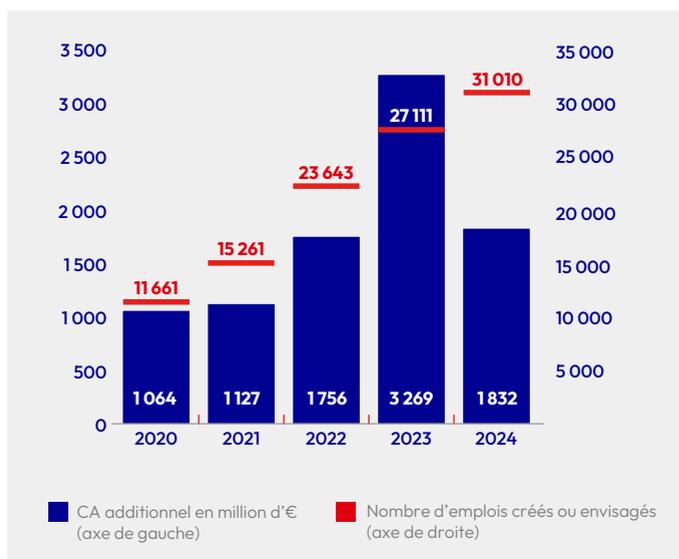
Le surcroît d'activité lié à ces nouveaux courants d'affaires permet aux PME et ETI concernées de créer des emplois. D'après les résultats de l'étude, **environ 31 000 emplois supplémentaires, créés ou prévus, sont attendus en France**, soit une moyenne de 2,54 emplois par entreprise.

+31 000

emplois générés

par les entreprises
accompagnées par la TFE

Évolution du chiffre d'affaires et des emplois additionnels générés par les entreprises à l'accompagnement de la TFE



Source : Baromètre d'impact Business France – Ipsos, 2024

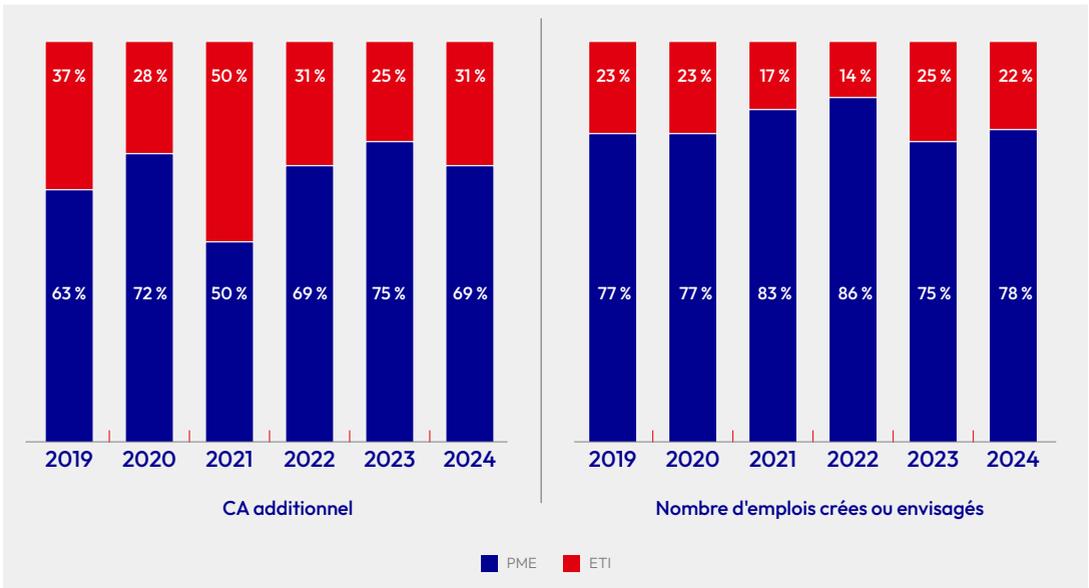
En 2024, les TPE et PME génèrent le plus de chiffre d'affaires et d'emplois additionnels à la suite de l'accompagnement par Business France. Elles représentent plus de deux tiers du chiffre d'affaires et plus de trois quarts des emplois générés ou prévus, tandis que les ETI contribuent à 31% du chiffre d'affaires et 22% des emplois additionnels.

Rapporté au nombre d'entreprises, les ETI dégagent en moyenne 276 000 € de chiffre d'affaires additionnel par entreprise, tandis que les PME génèrent 154 000 € et les TPE 86 000 €. En matière d'emplois, les ETI se distinguent également : à la suite de l'accompagnement de Business France, elles envisagent ou ont créé en moyenne 3,28 emplois, contre 2,46 pour les PME et 2,3 pour les TPE.

En dehors de l'année 2021, la répartition du chiffre d'affaires additionnel entre les PME et ETI fluctue de plus ou de moins 12 points selon les années observées. L'année 2021 constitue une exception, sans doute liée à un effet de rattrapage post-COVID plus marqué pour les entreprises de plus grande taille. Cette année-là, les ETI ont généré la moitié du chiffre d'affaires additionnel, alors qu'en 2023, cette proportion a chuté à 25%.

En ce qui concerne les emplois créés ou projetés on observe une concentration accrue sur les PME durant les années 2021 et 2022. Cette tendance s'est toutefois atténuée en 2023 et 2024, revenant à un niveau légèrement inférieur à celui observé avant la crise.

Évolution de la répartition du chiffre d'affaires et des emplois additionnels entre les PME et ETI



Source : Baromètre d'impact Business France – Ipsos, 2024

**Témoignage
Charbonneaux
Brabant,
Grand-Est.**

« L'accompagnement du Bureau Business France nous a permis de mieux cibler les opportunités et le potentiel du marché mexicain, de mieux comprendre le fonctionnement du marché et de nos interlocuteurs, de bénéficier de contacts privilégiés avec les acteurs principaux et d'augmenter notre CA de 16% sur le Mexique en 2023. »

Consulter le témoignage complet : [Témoignage de Charbonneaux Brabant - Team France Export](#)

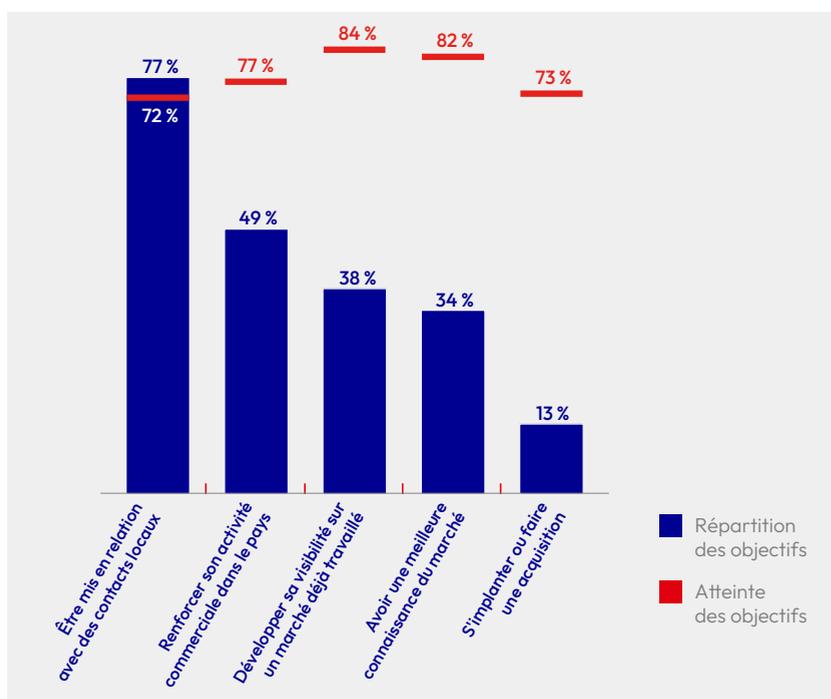


En 2024, **près de trois quart (74%) des PME et ETI accompagnées par Business France ont atteint les objectifs qu'elles s'étaient fixés** en amont de la prestation dont elles avaient bénéficié, marquant une augmentation de +1 points par rapport à 2023 et témoignant de l'efficacité croissante de l'action de l'agence.

La prospection, élément clé des stratégies d'exportation des PME et ETI françaises, occupe une place centrale dans le dispositif de projection à l'export de Business France. Ainsi, près de 80% des

entreprises accompagnées poursuivaient l'objectif d'entrer en relation avec des contacts locaux sur un ou plusieurs marchés cibles, et 72% d'entre elles ont effectivement atteint cet objectif. Par ailleurs, près de la moitié des PME et ETI clientes de Business France cherchaient à renforcer une activité commerciale déjà engagée dans certains pays, un objectif atteint par 77% d'entre elles. Il convient de souligner que le niveau d'atteinte de ces deux principaux objectifs a progressé de 5 points sur un an.

Répartition et atteinte des objectifs à l'export des PME et ETI accompagnées par Business France en 2024



Source : Baromètre d'impact Business France – Ipsos, 2024

Grille de lecture :

77% des PME et ETI accompagnées par Business France en 2024 avaient pour objectif d'être mis en relation avec des contacts locaux et 72% d'entre elles ont atteint cet objectif avec l'aide de Business France.

49% des PME et ETI accompagnées par Business France en 2024 avaient pour objectif de renforcer leur activité commerciale sur un pays et 77% d'entre elles ont atteint cet objectif avec l'aide de Business France.

Retrouvez tous les témoignages, par région et secteurs :



Témoignages

Postface

Dans un environnement mondial fragilisé par le resserrement des politiques commerciales et la faiblesse du commerce international, l'activité économique reste résiliente à court terme mais devrait marquer un repli en 2026, avant un redressement graduel en 2027 porté par la reprise de la demande et de l'investissement.

La croissance du PIB mondial devrait ralentir et passer de 3.3% en 2024 à 3.2% en 2025, puis 2.9% en 2026, selon les prévisions de l'OCDE¹. D'après l'OMC, la croissance du volume du commerce mondial de marchandises passerait de +2,7% en 2024. Ce ralentissement s'explique principalement par la montée des incertitudes et le relèvement des droits de douane américains. Depuis le mois de mai, les taux tarifaires bilatéraux des États-Unis ont augmenté vis-à-vis de la plupart de leurs partenaires commerciaux, portant le taux tarifaire effectif global à 19,5% à la fin août, soit son plus haut niveau depuis 1933.

La croissance mondiale s'est révélée plus résiliente qu'attendu au premier semestre 2025. Cette résilience s'explique en partie par des effets d'anticipation, qui ont stimulé la production industrielle et les échanges internationaux, mais aussi par la décélération de l'inflation, l'assouplissement des conditions de financement et une hausse des dépenses consacrées aux produits basés sur l'IA. Cependant, les conséquences des hausses tarifaires commencent à se faire sentir : si leur impact a d'abord été atténué par l'échelonnement de leur mise en œuvre et l'absorption partielle des surcoûts par les entreprises, leurs effets deviennent désormais plus tangibles sur les décisions d'investissement et de consommation, les marchés du travail ainsi que sur les prix à la consommation de certaines économies.

Selon les prévisions de la Banque centrale européenne (BCE)³, la croissance de la zone euro devrait atteindre +1,2% en 2025. Elle ralentirait en 2026 sous l'effet de la fin des anticipations, de la persistance des incertitudes, de la perte de parts de marché à l'export liée aux hausses tarifaires, de la faiblesse de la demande extérieure et de l'appréciation de l'euro. Elle devrait toutefois rebondir en 2027, portée par la reprise de la consommation privée et de l'investissement, dans un contexte d'inflation maîtrisée, de progression des salaires réels et de l'emploi, de conditions de financement plus favorables, ainsi que d'une hausse des dépenses publiques en matière d'infrastructures et de défense. Ce rebond serait également soutenu par le redressement de la demande extérieure et la décélération du coût de la main-d'œuvre.

¹Source : OCDE, Perspectives économiques de l'OCDE, Rapport intermédiaire – Septembre 2025

²Source : OMC, Nouvelles 2025, Les produits basés sur l'IA et la concentration des dépenses en début de période dynamisent le commerce mondial en 2025, mais les perspectives s'assombrissent pour 2026.

³Source : BCE, Projections macroéconomiques pour la zone euro établies par les services de la BCE – Septembre 2025

En France, la Banque de France prévoit une croissance de +0,7% en 2025⁴. Celle-ci augmenterait ensuite modérément pour atteindre 0,9% en 2026 et 1,1% en 2027, tirée par un raffermissement de la consommation des ménages et une reprise de l'investissement privé, tandis que la contribution du commerce extérieur serait quasi nulle sur ces deux années.

Toutefois, ces perspectives restent soumises à de nombreux aléas. La montée des tensions géopolitiques, la fragmentation du commerce international et la progression du protectionnisme pourraient freiner les échanges mondiaux et peser sur les investissements. Une dégradation de la confiance sur les marchés financiers entraînerait un durcissement des conditions de financement, une plus forte aversion au risque et un affaiblissement de la croissance. L'inflation pourrait également être plus soutenue en cas de fragmentation accrue des chaînes d'approvisionnement mondiales, provoquant une hausse des prix à l'importation et des contraintes de production plus fortes au sein de la zone euro. Enfin, des phénomènes météorologiques extrêmes dus à une aggravation de la crise climatique pourraient conduire à une hausse des prix alimentaires supérieure aux anticipations actuelles, constituant autant de défis à surveiller dans les prochains trimestres.

En France, le produit intérieur brut (PIB) en volume a accéléré au troisième trimestre 2025, progressant de +0,5% après +0,3% au trimestre précédent⁵.

Les exportations de marchandises atteignent 457,5 Md€ sur les trois premiers trimestres 2025, soit 608 Md€ sur les quatre derniers trimestres. Les exportations au troisième trimestre seul atteignent 155,7 Md€, soit une forte hausse de 5,9% par rapport à la même période de 2024⁶. Cette progression est principalement due au dynamisme des produits manufacturés. En particulier, les exportations aéronautiques augmentent de 27% par rapport au troisième trimestre 2024 et retrouvent leur niveau d'avant crise sanitaire. D'autres secteurs enregistrent également une nette progression entre les troisièmes trimestres 2024 et 2025 : les produits agricoles (+27%), les produits pharmaceutiques (+24%), les produits informatiques, électroniques et optiques (+7%) ainsi que les machines (+5%).

**457,5
Md€**

d'exportations de marchandises
sur les trois premiers trimestres 2025

⁴Source : Banque de France, Projections macroéconomiques intermédiaires – Septembre 2025

⁵Source : INSEE

⁶Source : Douanes, Données complémentaires

Sur le plan géographique, les exportations françaises vers le Moyen-Orient ont presque doublé entre les troisièmes trimestres 2024 et 2025, portées là encore par la vigueur du secteur aéronautique. Les ventes vers l'Europe hors Union européenne progressent de 6%, tandis que celles à destination de l'Union européenne augmentent de 5%. Par ailleurs, **les exportations françaises vers les États-Unis semblent mieux résister aux effets des droits de douane que celles des autres grands partenaires européens, à l'exception de l'Italie**. Sur la période janvier-août 2024 / janvier-août 2025, qui couvre à la fois l'anticipation et la mise en œuvre des nouvelles mesures tarifaires, les exportations françaises ont progressé de 1%, contre un recul de 1% pour l'Union européenne hors Irlande, de 5% pour le Royaume-Uni et de 7% pour l'Allemagne. Cette performance reste toutefois largement portée par les exportations aéronautiques⁷.

Le nombre d'entreprises exportatrices continue d'augmenter. Au second trimestre 2025, le nombre d'exportateurs a augmenté de 3 100 unités par rapport à la même période un an plus tôt pour s'établir à 153 000 unités légales⁸. Toutefois, le nombre d'exportateurs résidents a diminué de 1 200 unités pour s'établir à 124 300 unités légales. Cette baisse concerne l'ensemble des opérateurs résidents, quelle que soit leur tranche d'effectif. Par secteur d'activité, la baisse concerne les secteurs de l'industrie, du commerce et de l'agriculture (respectivement -800, -700 et -500). À l'inverse, le nombre d'opérateurs a augmenté dans les services et dans la construction.

⁷Source : Douanes, Chiffres du commerce extérieur : bilan du 3^e trimestre 2025.

⁸Source : Le kiosque, Chiffre du commerce extérieur

Choose
France™

Welcome to the
Free Pavilion

Organized by

Business France

The digital screen displays the Business France website. At the top left is the Business France logo. Below it, there is a QR code and a list of partner organizations. The right side of the screen features a grid of logos for various French regions: Auvergne-Rhône-Alpes, Bourgogne-Franche-Comté, Bretagne, Centre-Val de Loire, Grand Est, Île-de-France, Normandie, Occitanie, Pays de la Loire, Provence-Alpes-Côte d'Azur, and Nouvelle-Aquitaine. At the bottom, there are logos for partner organizations: ALL, GISE, and others.

Business
France

Directeur de la publication : Benoît Trivulce, Directeur Général a.i de Business France

Rédactrice : Albane Serier

Contributeurs : Business France (Direction des partenariats stratégiques, Direction de la performance, Direction des programmes Export, Direction Commerciale, Direction Relations Régionales, Direction du VIE) ; Direction générale des Douanes et Droits Indirects

Coordination éditoriale : Direction des Partenariats Stratégiques

Conception et réalisation graphique : Alix Küng, Responsable de projets (Direction de la Communication et des Affaires Publiques - Studio Créatif)

Photos : Médiathèque Business France, Adobe Stock

TEAM FRANCE

— EXPORT —



et les partenaires



Direction générale du Trésor

teamfrance-export.fr
#TeamFranceExport

Business France est l'entreprise publique de conseil au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements étrangers en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le Volontariat International en Entreprise (V.I.E). Business France dispose de plus de 1 400 collaborateurs situés en France et dans 53 pays.

businessfrance.fr - ©Business France



Décembre 2025