



© WEERASAK

L'INTERNATIONAL : ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE DES PME

Les PME exportatrices ont plutôt moins souffert de la crise engendrée par la pandémie de Covid que les grands groupes. Alors que la croissance redevient d'actualité, elles font de leur présence à l'international un accélérateur en ciblant notamment les marchés européens.

Si elles ont souffert de la crise sanitaire les PME exportatrices ont semble-t-il mieux résisté que les grands groupes en ce qui concerne leurs ventes à l'international en 2020, selon le bilan export publié en décembre 2021 par la Team France Export. En 2021, le baromètre Kantar – Business France a, de son côté, révélé que 80 % des entreprises françaises exportatrices ont été affectées par la crise sanitaire et que plus d'une sur deux avait dû interrompre ou reporter ses projets d'exportation.

Dans ce contexte les PME-ETI ont plutôt mieux résisté : si les exportations françaises se sont rétractées de 16 % en valeur en 2020, celles des ETI-PME n'ont baissé que de 8,6 %. Et si le déficit de la balance commerciale française a finalement affiché un record en 2021 avec 84,7 milliards d'euros, plombé par les importations d'énergie et d'hydrocarbures, la situation semble néanmoins en passe de s'améliorer. Après une année 2020 chaotique, les exportations françaises ont ainsi progressé de 7 % au premier semestre 2021, par

VAUCLUSE

LE DOMAINE MONTIRIUS DYNAMISE SA PROSPECTION GRÂCE À LA TEAM FRANCE EXPORT

Le domaine viticole Montirius, dans le Vaucluse, sollicite l'aide de la Team France Export depuis 2019 pour booster sa prospection à l'international.

Le domaine viticole Montirius (15 salariés ; CA : 1,7 M€), basé à Sarrians (Vaucluse), pratique l'export depuis plus de vingt ans. Sur les 63 hectares de la propriété, 150 000 bouteilles sont produites par an en Gigondas, Vacqueyras, Côte du Rhône et Vin de pays du Vaucluse. « Nous travaillons en bio depuis 1996. Il y a vingt ans, en France, ce n'était pas forcément un avantage commercial. Mes parents ont alors cherché des débouchés à l'international, notamment au Canada et nous faisons 99 % de notre chiffre d'affaires à l'export », rappelle Manon Saurel, family ambassador du vignoble. Aujourd'hui, les choses sont plus équilibrées et la France (cavistes et restaurants) repré-

sente la moitié des ventes. À l'international, outre l'Europe, le domaine est désormais présent au Canada, aux États-Unis, en Chine, à Singapour, au Japon, ou encore en Australie via des importateurs... Jusqu'en 2019, la prospection du domaine Montirius passait par la présence à des salons professionnels internationaux. « Nous avons alors découvert les possibilités d'accompagnement de la Team France Export (TFE) et notamment les missions de prospections ciblées. Alors que nous attendions un peu passivement les contacts, nous sommes maintenant acteurs de notre exportation. Les experts de la TFE détectent les importateurs puis organisent les rendez-vous »,



De gauche à droite : Justine, Manon, Christine et Eric Saurel.

précise Manon Saurel. En novembre 2019, le domaine a ainsi passé quatre jours en Afrique du Sud où il a conclu un accord avec un importateur. Pendant le confinement, la TFE a proposé une prospection digitalisée via visioconférence. Une méthode que le domaine va maintenir. « Nous nous déplaçons ensuite, pour soutenir un partenaire avec lequel nous travaillons déjà. C'est totalement différent ».

Didier Gazanhes



Club CIC International
**C'est en partageant
 qu'on construit
 sa réussite
 internationale.**



Construisons dans un monde qui bouge.