

BAROMÈTRE EXPORT DES PME

DES INTENTIONS D'EXPORTATION QUI RÉSISTENT MALGRÉ LE CONTEXTE INTERNATIONAL TUMULTUEUX

**FOCUS SUR L'OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT
ET DE FINANCEMENT À L'EXPORT**

Février 2026



Décrypter
pour décider

LE LAB

bpifrance

Notre mission

Investir, innover, exporter, recruter, orienter, manager... La prise de décision est essentielle pour les dirigeants d'entreprises.

Or, dans un monde globalisé, l'information surabondante, les idées reçues et les fausses informations nuisent à une prise de décision éclairée.

La mission de **Bpifrance Le Lab** est **d'éclairer la décision des dirigeants d'entreprise et des acteurs de leur écosystème**. Notre collectif d'experts décrypte des sujets variés, de l'économie à la psychologie du dirigeant, en passant par la gestion de l'entreprise, en produisant des connaissances fiables issues de méthodes scientifiques et rigoureuses.

Le Lab contribue à l'épanouissement des dirigeants, au développement des entreprises et de l'économie française, à **servir l'avenir**.

BPIFRANCE LE LAB
Décrypter pour
décider

Retrouvez-nous sur
lelab.bpifrance.fr

METHODOLOGIE ET DÉFINITIONS

Méthodologie

À l'occasion de la 82^e édition du baromètre semestriel de conjoncture, près de 40 000 entreprises des secteurs marchands non agricoles, de 1 à 249 salariés et réalisant moins de 50 M€ de chiffre d'affaires, ont été interrogées à l'automne 2025. Des questions spécifiques sur l'activité à l'exportation ont été posées à l'ensemble de l'échantillon.

4 651 réponses reçues entre le 5 novembre et le 2 décembre 2025, jugées complètes et fiables, ont été exploitées.

Les réponses à ces questions spécifiques ont été redressées sous deux dimensions, de façon à reproduire la démographie des TPE-PME⁽¹⁾ françaises :

- Le nombre de salariés, de façon à corriger la sous-représentation des TPE⁽²⁾ parmi les répondants
- Le secteur d'activité, de façon à corriger la sur-représentation de l'industrie et la sous-représentation du secteur du tourisme

Le redressement a été effectué sur la base du nombre d'entreprises dans les différentes catégories.

⁽¹⁾ Petites et moyennes entreprises, employant moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 50 M € ou le bilan annuel de 43 M€

⁽²⁾ Très petites entreprises, employant moins de 10 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total de bilan n'excède pas 2 M€

Définitions

Les indicateurs ou soldes d'opinions sont d'usage classique dans les enquêtes de conjoncture pour suivre dans le temps l'évolution de l'appréciation des principaux paramètres socio-économiques (activité, emploi, exportations, investissements...) et financiers (trésorerie, accès au crédit...).

Ils correspondent à des soldes de pourcentages d'opinions opposées :

- **Indicateur en évolution** = $[(x \% \text{ « en hausse »}) - (y \% \text{ « en baisse »})] \times 100$
- **Indicateur en niveau** = $[(x \% \text{ « bon / aisé »}) - (y \% \text{ « mauvais / difficile »})] \times 100$

Les pourcentages d'opinion neutre (« stable » ou « normal »), qui font le complément des réponses à 100 %, ne sont donc pas pris en compte dans le calcul de ce type d'indicateur.

Une entreprise est qualifiée « innovante » si elle a réalisé au moins 1 des 5 actions suivantes au cours des 3 dernières années :

- financer des frais de recherche et développement (interne ou externe) ou recruter du personnel de R&D ;
- acquérir une licence d'exploitation d'un procédé ou d'une technologie ;
- déposer un brevet, une marque, un dessin ou un modèle ;
- développer pour le compte de tiers un produit ou procédé (prestation) nouveau ou significativement amélioré ;
- commercialiser sur le marché un nouveau produit, bien ou service, (hors simple revente de produits nouveaux achetés à d'autres entreprises et hors modifications esthétiques ou de conditionnement de produits précédemment existants) ou utiliser un nouveau procédé (ou méthode) de production, de commercialisation ou d'organisation. De plus, aucun produit ou procédé analogue n'est déjà commercialisé ou utilisé par des concurrents.

Une entreprise « fortement exportatrice » réalise plus du quart de son activité à l'international, « **moyennement exportatrice** » entre 6 % et 25 % et « **non-exportatrice** » moins de 6 % (y compris 0 %).

SYNTHÈSE ET CHIFFRES CLÉS

L'activité a été peu dynamique en 2025 mais les TPE-PME fortement internationalisées ont un peu mieux résisté que les autres. Un rebond est attendu pour 2026, plus marqué pour les TPE-PME exportatrices.

Environ un quart des TPE-PME comptent exporter en 2026. L'Union européenne (UE) reste, de loin, la principale destinataire de leurs exportations. 86 % d'entre elles comptent y exporter en 2026, dont 39 % exclusivement. **Les exportations à destination de l'UE accélèreraient nettement, à l'inverse de celles hors UE.** 61 % comptent exporter en dehors de l'UE, une part relativement stable sur un an, mais les montants exportés sont partout attendus en ralentissement, en particulier à destination de l'Europe hors UE, de l'Amérique du Nord et de l'Amérique latine. Les exportations y resteraient plus dynamiques que celles à destination de l'UE, notamment celles vers le Moyen-Orient et l'Asie.

Les tensions géopolitiques et le durcissement de la politique commerciale apparaissent, sans grande surprise, comme les principaux risques à l'export en 2026, en forte progression cette année (cités par respectivement 46 % et 34 % des TPE-PME comptant exporter cette année, des proportions en hausse de 4 et 7 points). **Le risque de change progresse également**, alors que le dollar s'est fortement déprécié en 2025.

La Team France Export (TFE) reste encore relativement peu connue et sollicitée. 11 % des TPE-PME exportatrices ou proches de l'export ont fait appel à la TFE dans le cadre de leurs projets à l'export ou l'envisagent. Près de la moitié déclarent ne pas connaître le dispositif.

Si l'offre globale d'accompagnement et de financement export, qu'il s'agisse de dispositifs publics ou privés, est majoritairement jugée claire et lisible par ceux ayant eu recours à la TFE, c'est bien moins le cas pour les autres, en particulier ceux qui ne connaissent pas la TFE. Les dirigeants ont en particulier du mal à identifier les dispositifs adaptés à leur entreprise, et font également part d'un nombre d'acteurs trop important et de difficultés d'accès à l'information.

De plus, l'offre existante ne suffit pas toujours à couvrir les besoins des dirigeants : une entreprise sur cinq ayant exprimé des besoins d'accompagnement ou de financement à l'export les juge insuffisamment couverts. Cela concerne plus spécifiquement la mise en relation avec des partenaires ou des clients internationaux pour celles exportant régulièrement, aussi le principal accompagnement recherché, et le soutien financier à la prospection commerciale à l'étranger et le financement de moyen à long terme pour les TPE-PME n'exportant qu'occasionnellement.



22%

Part des TPE-PME ayant un besoin d'accompagnement ou de financement à l'export et le jugeant insuffisamment couvert par l'offre existante



24%

Part des TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026

En baisse de 2 points sur un an



+11 pts

Hausse du solde d'opinion sur les montants exportés à destination de l'UE

Contre une baisse de 5 points pour les exportations hors UE



46%

Part des TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026 et percevant les tensions géopolitiques comme un risque à l'export

En hausse de 4 points sur un an

SOMMAIRE

1

PLUS D'UN QUART DES TPE-PME ONT DÉJÀ EXPORTÉ AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

2

UNE CONJONCTURE DIFFICILE EN 2025, UN PEU PLUS RÉSILIENTE CHEZ LES TPE-PME FORTEMENT INTERNATIONALISÉES

3

UN LÉGER REBOND DE L'ACTIVITÉ ET DES EXPORTATIONS ATTENDU EN 2026

4

LES TENSIONS GÉOPOLITIQUES ET LE DURCISSEMENT DES POLITIQUES COMMERCIALES, PRINCIPAUX RISQUES À L'EXPORT EN 2026, EN FORTE PROGRESSION CETTE ANNÉE

5

UNE OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT ET DE FINANCEMENT À L'EXPORT QUI GAGNERAIT À ÊTRE MIEUX CONNUE



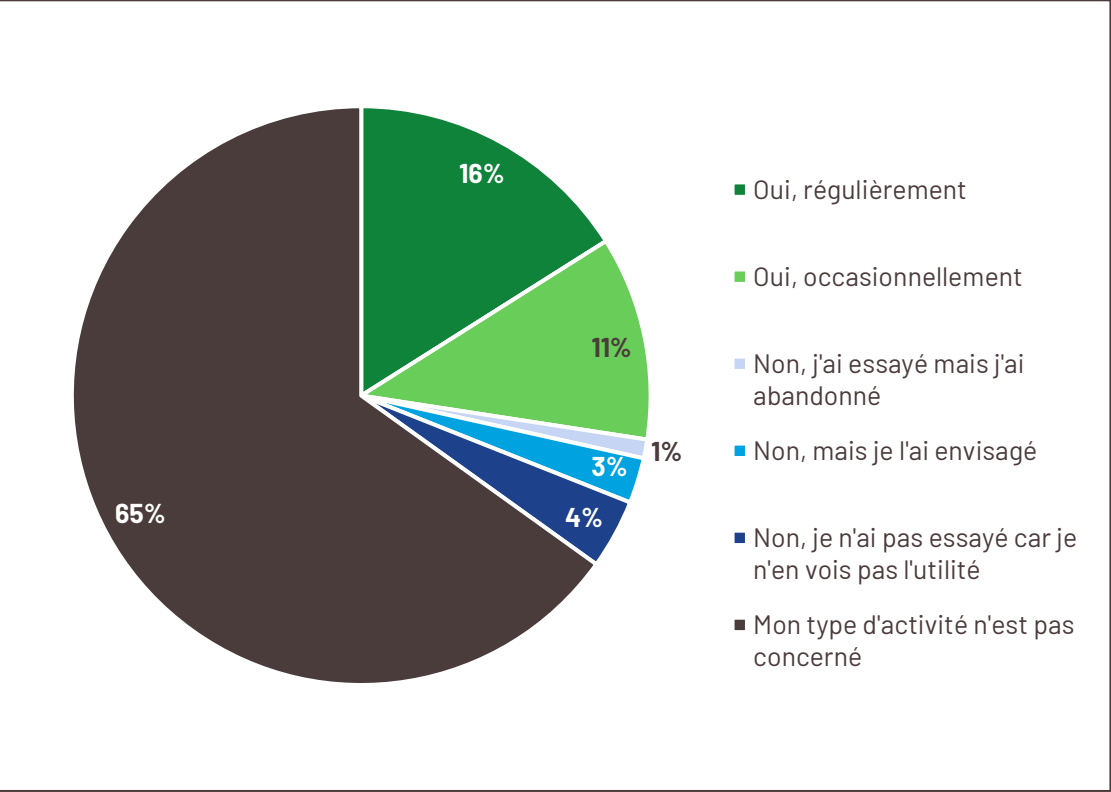
1

**PLUS D'UN QUART DES TPE-PME
ONT DÉJÀ EXPORTÉ AU COURS
DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES**

27 % DES TPE-PME ONT EXPORTÉ AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

Les habitudes à l'export

Avez-vous exporté au cours des cinq dernières années ?



Champ : Total (N = 4651) ; Source : Bpifrance Le Lab



*PME n'ayant pas exporté au cours des cinq dernières années et n'ayant pas répondu que leur type d'activité n'était pas concerné par l'export (ont essayé et abandonné, l'ont envisagé, ou n'ont pas essayé car elles n'en voyaient pas l'utilité).

UNE EXPÉRIENCE À L'EXPORT PLUS FRÉQUENTE DANS L'INDUSTRIE ET LE COMMERCE, ET AU SEIN DES PLUS GROSSES PME

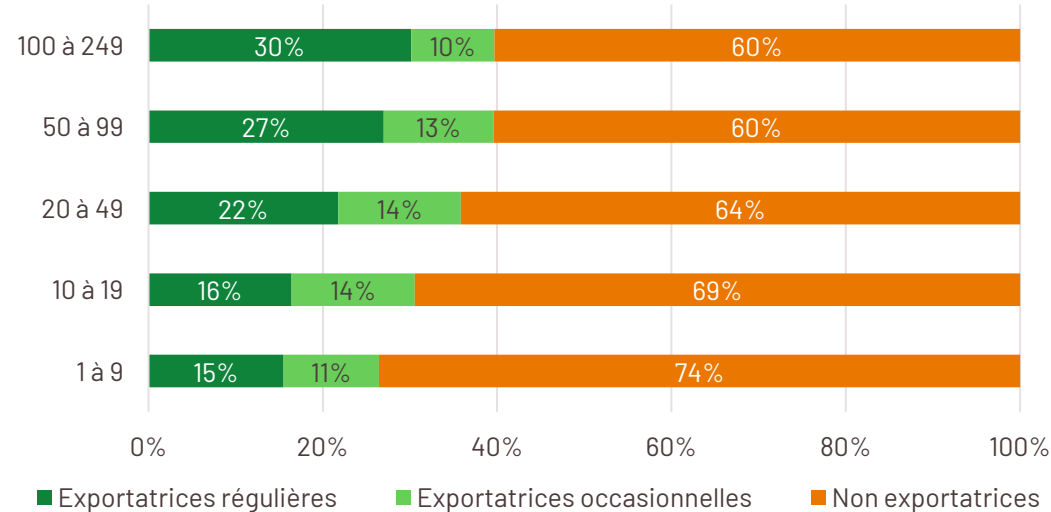
La part de TPE-PME exportatrices augmente avec la taille mais s'élève tout de même à plus d'un quart chez les TPE

La part de TPE-PME ayant déjà exporté ces cinq dernières années augmente avec la taille de l'entreprise, et en particulier la part des exportatrices régulières :

- 26 % des TPE (1 à 9 salariés) ont exporté au cours des cinq dernières années, dont 15 % régulièrement.
- Cette part augmente progressivement avec l'effectif salarié pour atteindre 40 % chez les PME d'au moins 100 salariés (dont 30 % d'exportatrices régulières, soit deux fois plus qu'au sein des TPE).

Les habitudes à l'export

Selon la tranche d'effectif salarié



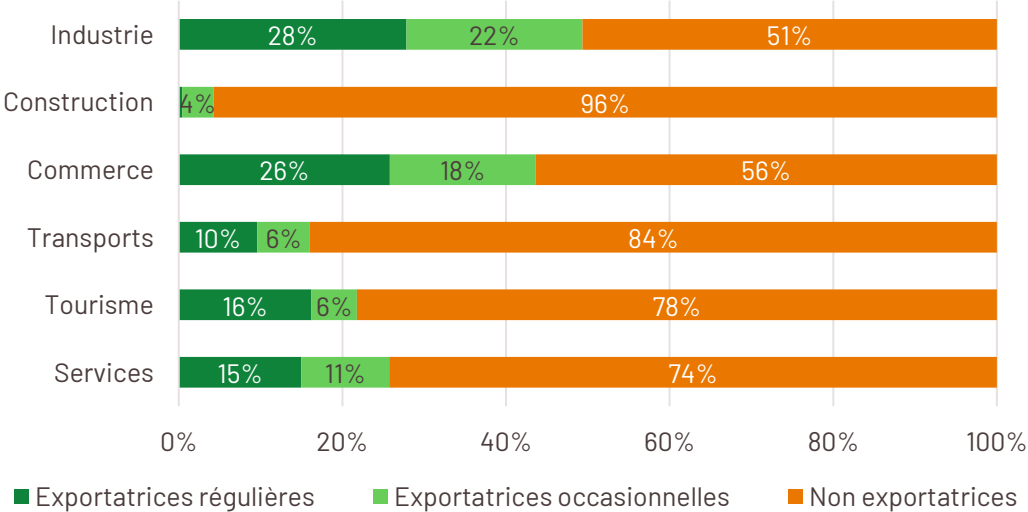
Champ : Total (N = 4651) ; Source : Bpifrance Le Lab

L'Industrie et le Commerce affichent la plus grande part de TPE-PME exportatrices

- Près de la moitié des TPE-PME industrielles ont exporté ces cinq dernières années, dont 28 % de façon régulière. Cette proportion grimpe à 72 % chez les PME industrielles d'au moins 20 salariés (dont 52 % d'exportations régulières). **On retrouve également une part élevée d'exportatrices dans le Commerce** : 44 %, dont 26 % d'exportatrices régulières.
- Environ un quart des TPE-PME du Tourisme et des Services (aux entreprises et aux particuliers) ont eu une expérience à l'export ces cinq dernières années.
- Les TPE-PME sont moins ouvertes à l'international dans les services de Transports (16 % ont déjà exporté ces cinq dernières années), et plus encore dans la Construction, qui présente seulement 4 % d'entreprise ayant déjà exporté (dont moins de 1 % de manière régulière).
- En nombre de TPE-PME, le Commerce est le 1er secteur exportateur (38 % des TPE-PME exportatrices – régulières ou occasionnelles), suivi par les Services, qui présentent un poids élevé dans l'économie française et représentent 30 % des TPE-PME exportatrices. L'Industrie vient en 3e position (18 %).

Les habitudes à l'export

Selon le secteur d'activité



Champ : Total (N = 4651) ; Source : Bpifrance Le Lab



2

**UNE CONJONCTURE DIFFICILE EN
2025, UN PEU PLUS RÉSILIENTE
CHEZ LES TPE-PME FORTEMENT
INTERNATIONALISÉES**

UNE CONJONCTURE DIFFICILE EN 2025, UN PEU PLUS RÉSILIENTE CHEZ LES FORTEMENT INTERNATIONALISÉES

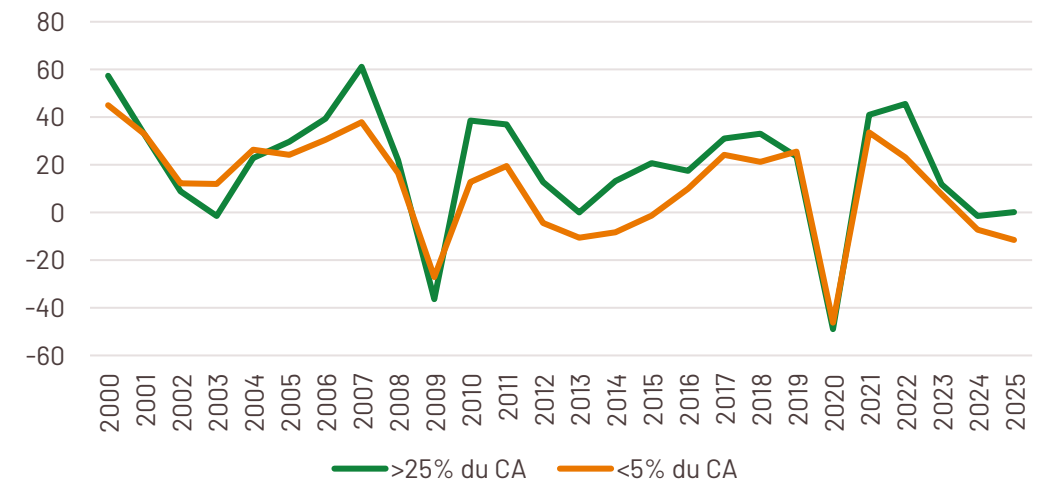
La situation économique des TPE-PME tournées vers l'export s'est stabilisée en 2025 tandis qu'elle s'est dégradée chez les autres

- **Les TPE-PME ayant exporté au cours des cinq dernières années ont un peu mieux résisté en 2025.** Après une baisse marquée sur l'année 2024, l'indicateur d'activité est quasi stable en 2025, en territoire négatif (-9). Les dirigeants restent donc plus nombreux à signaler une baisse de leur chiffre d'affaires qu'une hausse en 2025. L'indicateur recule en revanche de 8 points sur un an chez les non-exportatrices, pour s'établir à -12.
- **L'indicateur est plus élevé chez les TPE-PME fortement internationalisées, générant plus du quart de leur chiffre d'affaires à l'international.** Il s'établit à 0, en hausse de 2 points sur un an, tandis qu'il affiche une baisse de 4 points à -12 chez celles réalisant moins de 5 % de leur chiffre d'affaires à l'international.
- **Les TPE-PME internationalisées* qui sont par ailleurs innovantes, et les fortement internationalisées,** affichent en moyenne sur longue période une dynamique bien plus élevée que les autres, qui se matérialise par un solde d'opinion sur l'activité supérieur en niveau. Au-delà de cette considération, elles **font preuve d'une meilleure résilience** que les autres cette année, présentant un solde d'opinion relativement stable à l'inverse des autres TPE-PME.

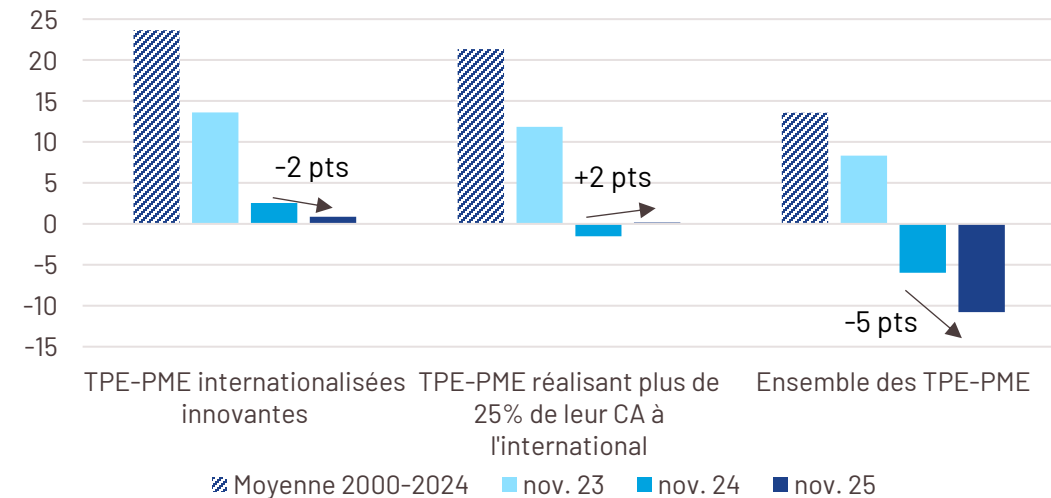
Les carnets de commande des TPE-PME restent peu remplis, qu'elles soient exportatrices ou non

- **Les carnets de commande des TPE-PME sont particulièrement peu remplis depuis 2024, aussi bien chez celles centrées sur le marché domestique que chez celles tournées vers l'international.** L'indicateur s'inscrit assez nettement en territoire négatif, traduisant une part beaucoup plus élevée de dirigeants rapportant des carnets de commande dégarnis plutôt que bien remplis.
- **La faiblesse de la demande, française et mondiale, pèse sur l'activité des TPE-PME, y compris pour les plus diversifiées :** l'indicateur relatif au niveau des carnets de commande s'établit à bas niveau, y compris chez celles prévoyant d'exporter vers au moins 3 régions (-19 contre -22 pour l'ensemble des TPE-PME et une moyenne de long terme de -7 toutes TPE-PME confondues). Les commandes étrangères n'ont pas permis de compenser la faiblesse des commandes domestiques.

Evolution du chiffre d'affaires pour l'année en cours selon le degré d'internationalisation, exprimé en part du CA réalisée à l'export (solde d'opinion en %)



Evolution du chiffre d'affaires pour l'année en cours (solde d'opinion en %)



*réalisant plus de 5 % de leur chiffre d'affaires à l'international

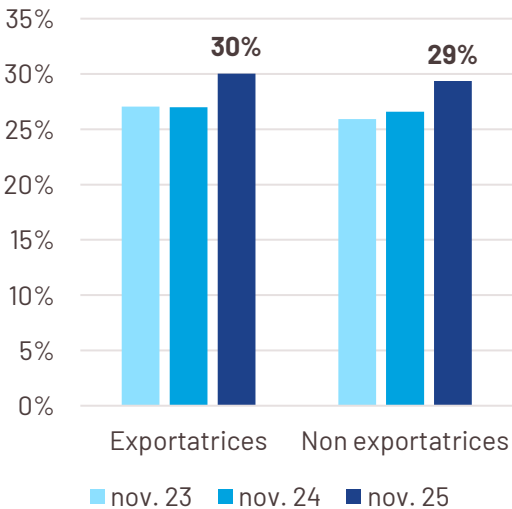
Champ : Total (N = 4722); Source : Baromètre semestriel des TPE-PME, Bpifrance Le Lab, janvier 2026

UNE SITUATION FINANCIÈRE QUI SE DÉGRADE MAIS NON ALARMANTE, ET UN INVESTISSEMENT EN REPLI EN 2025

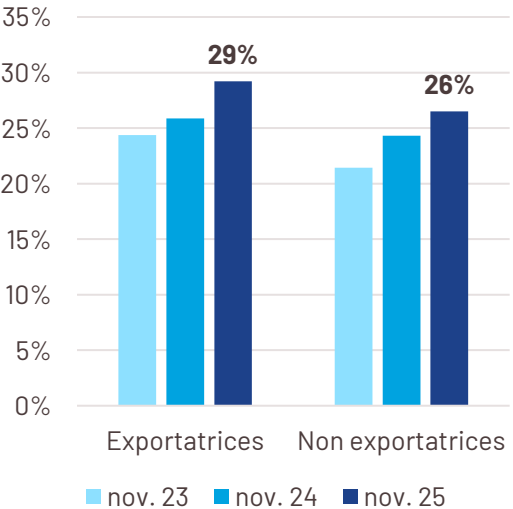
La situation financière s’est dégradée en 2025 sans atteindre un niveau alarmant...

- **La trésorerie des TPE-PME s’est érodée en 2025, à la fois chez les exportatrices et les non-exportatrices.** La part de TPE-PME jugeant leur situation de trésorerie difficile a, dans les deux cas, progressé de 3 points en 2025, avoisinant les 30 %. Ce niveau reste toutefois proche de la moyenne de long terme, s’établissant à 29 % en moyenne entre 2000 et 2024 pour l’ensemble des TPE-PME selon le baromètre semestriel de janvier 2026*, un niveau bien plus confortable que celui observé lors des points bas de 2013.
- **De même, la rentabilité s’est dégradée en 2025.** La part de TPE-PME considérant leur rentabilité mauvaise a progressé, qu’elles aient une expérience à l’export (+3 points à 29 %) ou non (+2 points à 26 %), s’établissant là aussi proche mais légèrement supérieure à la moyenne de long terme (25 % pour l’ensemble des TPE-PME en moyenne entre 2000 et 2024).

Part de TPE-PME jugeant leur situation de trésorerie difficile (en %)



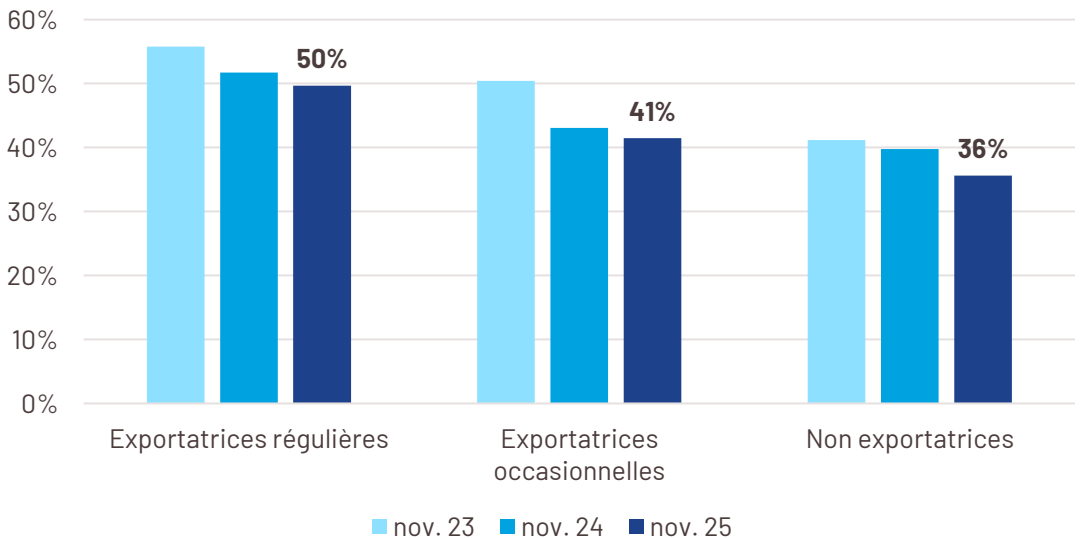
Part de TPE-PME jugeant leur rentabilité mauvaise (en %)



...et l’investissement s’est de nouveau replié

- **Les TPE-PME ont été moins nombreuses à investir en 2025, qu’elles soient exportatrices ou non.** Le recul est toutefois moins marqué chez celles tournées vers l’export (–2 points sur un an) que chez les non exportatrices (–4 points). Les TPE-PME exportant régulièrement demeurent plus nombreuses à investir (50 % d’entre elles contre 36 % des non-exportatrices), même si bien moins que par le passé (55 % en moyenne entre 2000 et 2024 au niveau de l’ensemble des TPE-PME, 62 % chez les fortement internationalisées).
- **La faiblesse de la demande et le niveau de rentabilité sont les deux principaux obstacles à l’investissement rencontrés en 2025, en progression cette année chez les TPE-PME exportant régulièrement** (cités par respectivement 65 % et 44 % d’entre elles, soit +4 points chacun sur un an). Le coût du crédit demeure un obstacle important, mais moins pesant cette année, et moins puissant du côté des exportatrices régulières (cité par 35 % d’entre elles contre 42 % des non-exportatrices, en baisse de 5 points dans chacune des catégories).

Part de TPE-PME ayant investi l’année en cours (en %)



Champ : Total (N = 4651) ; Source : Bpifrance Le Lab

Champ : Total (N = 4651) ; Source : Bpifrance Le Lab

* [Baromètre semestriel des TPE-PME, Bpifrance Le Lab, janvier 2026](#)



3

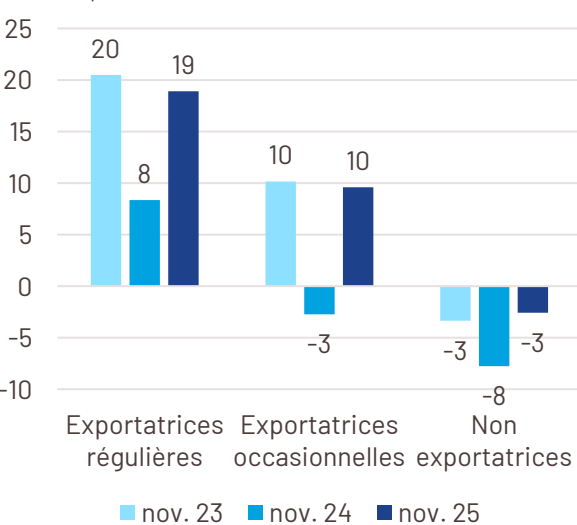
**UN LÉGER REBOND DE L'ACTIVITÉ
ET DES EXPORTATIONS ATTENDU
EN 2026**

UNE EMBELLIE ATTENDUE EN 2026, CHEZ LES TPE-PME EXPORTATRICES PLUS PARTICULIÈREMENT

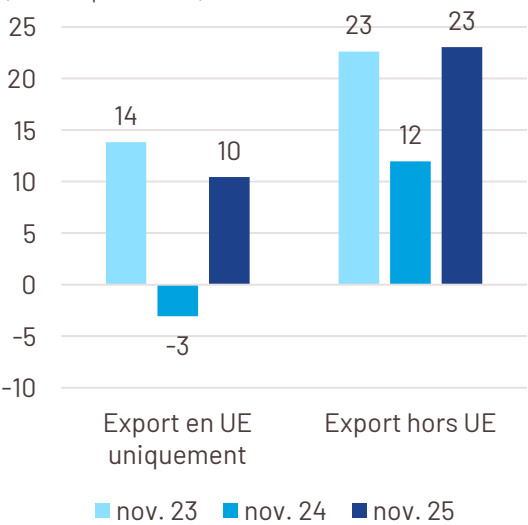
Un rebond attendu en 2026, en particulier chez les exportatrices

- **L'indicateur prévisionnel d'activité se redresse plus fortement chez les TPE-PME ayant une expérience à l'export** (+11 points contre +5 points chez les non-exportatrices), **après un repli plus marqué l'année précédente**. Dans tous les cas, il retrouve un niveau proche de celui observé fin 2023 (établissant les perspectives pour l'année 2024).
- **L'activité est comme habituellement attendue plus dynamique chez les TPE-PME familières de l'export**, qui présentent un indicateur prévisionnel plus élevé. 37 % des dirigeants exportant régulièrement prévoient une hausse de leur chiffre d'affaires en 2026 contre 29 % de ceux exportant occasionnellement et 19 % de ceux n'ayant jamais exporté ces cinq dernières années.
- **L'indicateur prévisionnel d'activité augmente aussi bien chez celles prévoyant d'exporter au sein de l'UE uniquement qu'en dehors**. L'indicateur retrouve son niveau de 2023 chez celles exportant au-delà des frontières de l'UE (tandis qu'il y reste légèrement inférieur chez celles centrées sur le marché unique) et demeure à un niveau plus élevé, laissant attendre une croissance du chiffre d'affaires plus dynamique pour celles exportant hors UE.

Evolution du chiffre d'affaires pour l'année suivante selon les habitudes à l'export
(solde d'opinion en %)



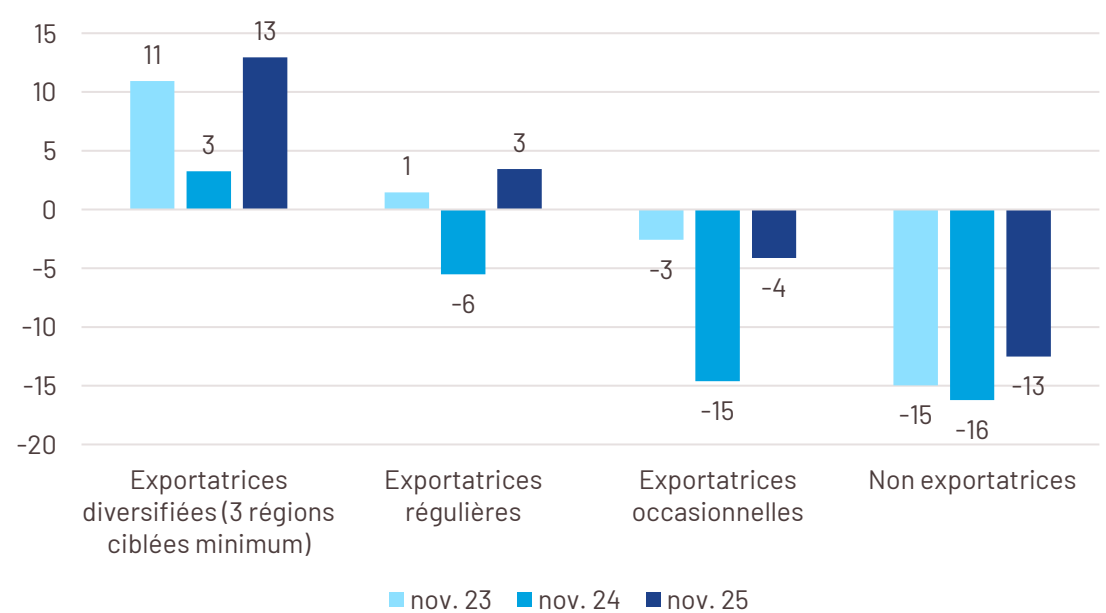
Evolution du chiffre d'affaires pour l'année suivante selon la destination des exportations
(solde d'opinion en %)



Les carnets de commande des TPE-PME exportatrices se regarniraient

- **Les carnets de commande se rempliraient légèrement au premier semestre 2026**. L'indicateur progresse, en particulier chez les TPE-PME exportatrices après un recul plus marqué l'an passé.
- **Les dirigeants exportant régulièrement sont plus nombreux à anticiper une hausse de leurs carnets de commande dans les six prochains mois qu'une baisse, contrairement aux autres**. C'est particulièrement le cas de ceux dont les exportations sont les plus diversifiées, l'indicateur s'élevant à +13 chez ceux exportant vers au moins 3 zones géographiques différentes, dont l'activité est d'ailleurs attendue nettement plus dynamique en 2026 que celle des autres TPE-PME (indicateur prévisionnel d'activité s'inscrivant à +29).

Evolution anticipée des carnets de commande au cours des six prochains mois
(solde d'opinion en %)

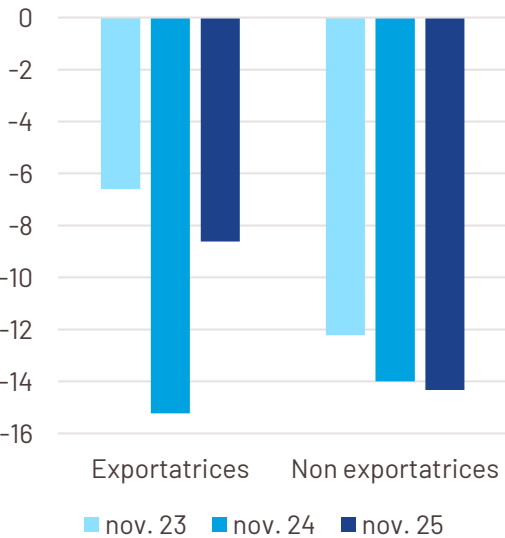


UNE SITUATION FINANCIÈRE EN AMÉLIORATION EN 2026 ET DES PERSPECTIVES D'INVESTISSEMENT MIEUX ORIENTÉES

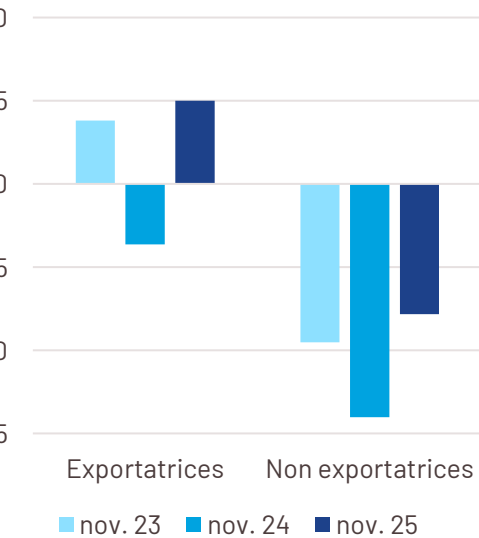
Une amélioration attendue de la situation financière des TPE-PME exportatrices

- **La trésorerie des TPE-PME exportatrices se détendrait au premier semestre 2026.** Les perspectives d'évolution de la trésorerie sont mieux orientées chez les TPE-PME exportatrices que l'an passé, même si l'indicateur reste à bas niveau. Le solde d'opinion progresse de 7 points chez les TPE-PME ayant une expérience à l'export à -9, tandis qu'il se stabilise à -14 chez les TPE-PME non-exportatrices.
- **Les TPE-PME exportatrices anticipent en outre également une augmentation plus marquée de leur rentabilité en 2026.** Le solde d'opinion gagne 9 points sur un an à +5 (contre +6 points à -8 chez les non-exportatrices).

Evolution de la trésorerie au cours des six prochains mois
(solde d'opinion en %)



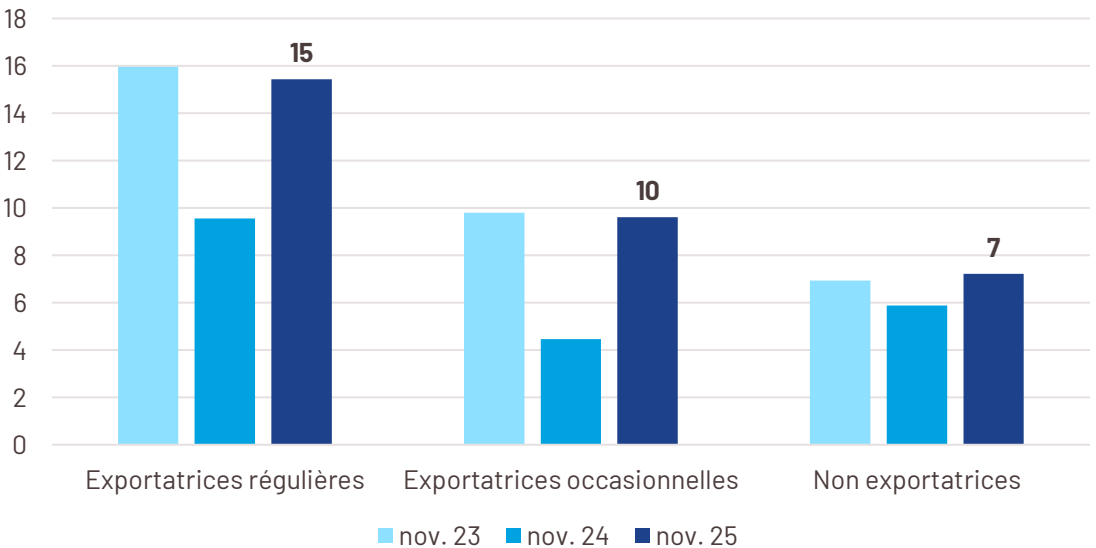
Evolution de la rentabilité l'année suivante
(solde d'opinion en %)



Un redressement anticipé des dépenses d'investissement

- **L'investissement accélérerait en 2026 chez les TPE-PME exportatrices.** La part de TPE-PME exportatrices ayant l'intention d'investir est globalement stable à 54 % (même en légère hausse du côté des exportatrices régulières à 59 %, soit +1 point), et le solde d'opinion progresse franchement (+6 points sur un an), et retrouve le niveau observé il y a deux ans.
- **Le redressement serait moins marqué du côté des non-exportatrices,** dont l'indicateur a peu évolué depuis deux ans. La part de non-exportatrices prévoyant d'investir l'année suivante diminue par ailleurs à 39 % (-3 points sur un an).

Evolution anticipée des dépenses d'investissements l'année suivante
(solde d'opinion en %)

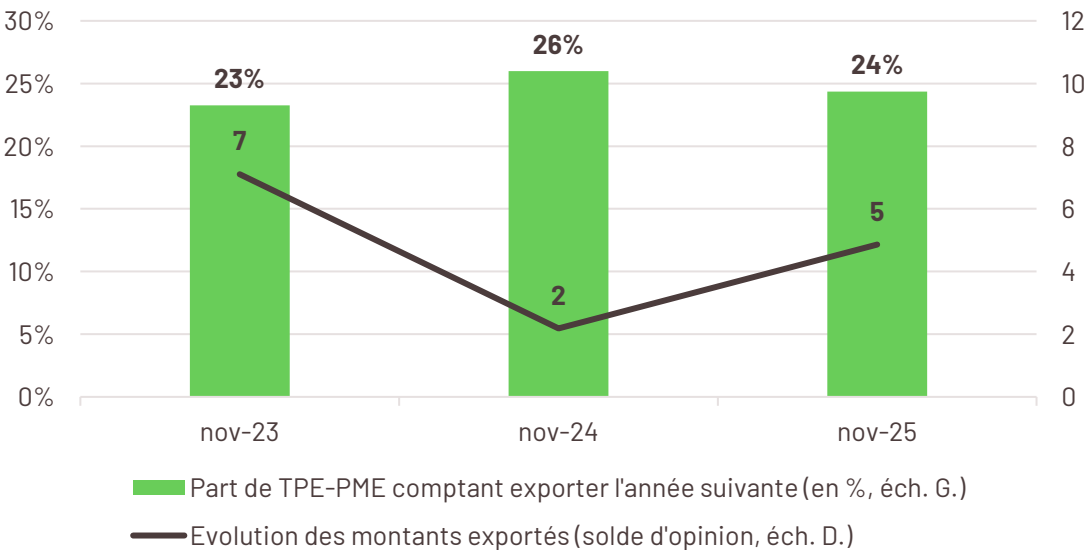


DES EXPORTATIONS ATTENDUES PLUS DYNAMIQUES EN 2026, PORTÉES PAR CELLES À DESTINATION DE L'UE

Une accélération anticipée des montants exportés

- **24 % des TPE-PME comptent exporter en 2026, une proportion en légère baisse sur un an** (26 % fin 2024 pour 2025). **Les montants exportés accéléreraient néanmoins**, l'indicateur prévisionnel gagnant 3 points à +5. 19 % des TPE-PME prévoient d'augmenter leurs exportations en 2026 tandis que 14 % comptent les réduire.
- **La tendance est la même quelle que soit la taille de l'entreprise.** La part d'intentionnistes à l'export recule un peu plus fortement chez les PME (-4 points à 30 % contre -1 point à 23 % chez les TPE), mais retrouve un niveau proche de celui observé il y a deux ans.
- **Les exportations accéléreraient plus fortement dans l'Industrie** : c'est le seul secteur dans lequel les TPE-PME sont plus nombreuses en proportion à prévoir d'exporter que l'an passé (+1 point à 45 %), et il affiche la plus forte hausse du solde d'opinion sur un an (+7 points, à +6). Les montants exportés accéléreraient dans une moindre mesure dans le Commerce (+3 points) et les Services (+4 points), mais ralentiraient dans le Tourisme (-3 points).

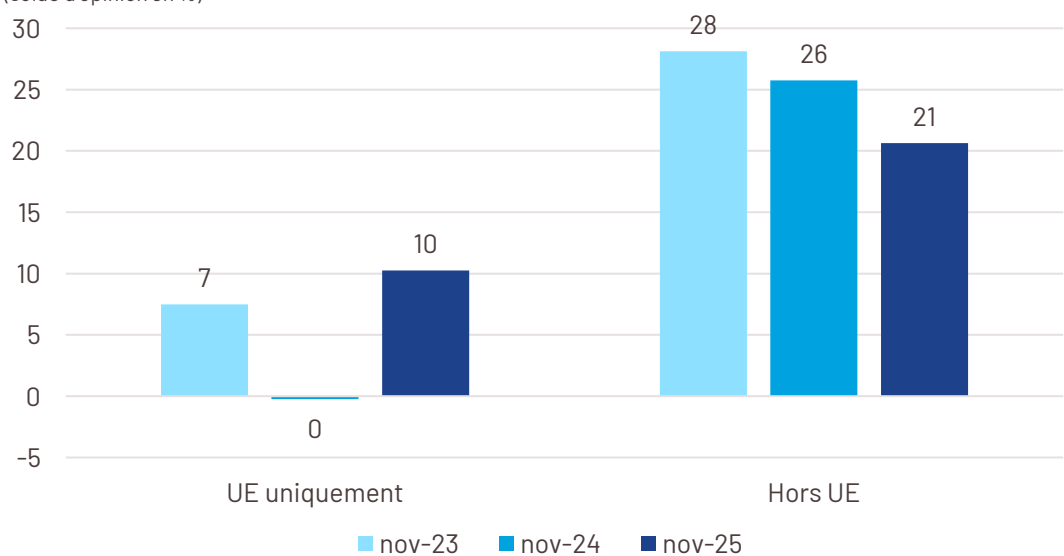
Intentions à l'export pour l'année suivante



Des exportations en accélération en UE mais en ralentissement hors UE

- **Dans un environnement international particulièrement incertain, marqué par la montée des tensions géopolitiques et commerciales, les exportations hors UE ralentiraient en 2026** (solde d'opinion en baisse de 5 points sur un an, à +21) mais resteraient toujours plus dynamiques que les exportations vers l'UE, au Moyen-Orient et en Asie notamment où l'indicateur avoisine les +30. Le solde d'opinion recule quelle que soit la destination visée. Les montants exportés ralentiraient notamment en direction de l'Europe hors UE, de l'Amérique du Nord et de l'Amérique latine, l'indicateur reculant de 13 à 17 points dans ces régions. Ils ralentiraient également au Moyen-Orient et en Afrique sub-saharienne (-10 points), et dans une moindre mesure en Asie (-5 points) et en Afrique du Nord (-2 points).
- **À l'inverse, les TPE-PME qui exportent exclusivement au sein de l'UE comptent accélérer leurs exportations.** Leur solde d'opinion progresse de 11 points sur un an, à +10, soit un niveau qui reste inférieur à celui observé pour les TPE-PME exportant hors UE.

Evolution des montants exportés parmi ceux prévoyant d'exporter l'année suivante (solde d'opinion en %)

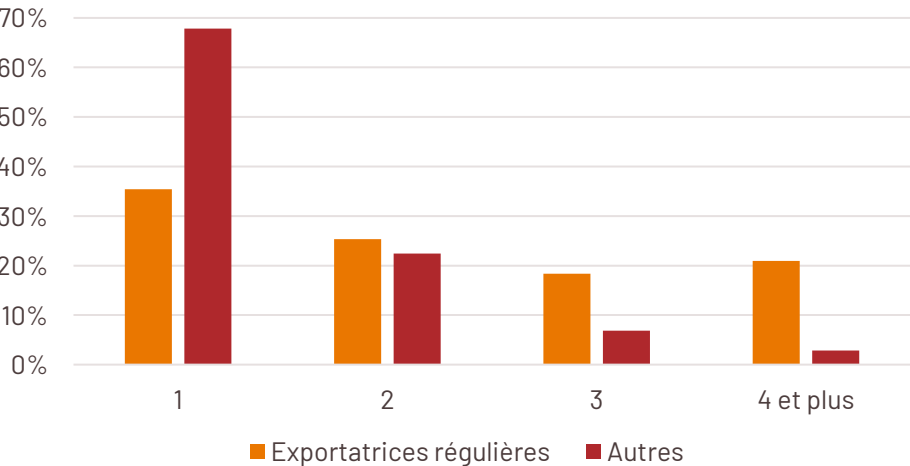


L'UNION EUROPÉENNE, DESTINATION PRIVILÉGIÉE, ENCORE DAVANTAGE EN 2026

Les TPE-PME sont plus nombreuses que l'an passé à prévoir d'exporter en UE, en Amérique du Nord, en Afrique du Nord et en Asie.

- **L'UE demeure, de loin, la première destination visée, par 86 % des TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026**, une proportion en hausse de 3 points sur un an. Dans le détail, 39 % n'exporteraient qu'au sein de l'UE, 48 % exporteraient également vers d'autres régions.
- **61 % prévoient d'exporter en dehors de l'UE**, une proportion stable sur un an :
 - L'**Amérique du Nord** reste la principale destinataire des exportations hors UE, visée par 28 % des TPE-PME ayant l'intention d'exporter, une proportion en hausse de 2 points sur un an malgré le durcissement de la politique commerciale américaine. Les montants exportés sont toutefois attendus en ralentissement.
 - Le **continent africain** conserve la 3^e position, plebiscité par 24 % des TPE-PME comptant exporter en 2026. Dans le détail, 18 % prévoient d'exporter vers l'Afrique du Nord (+4 points sur un an) et 12 % vers l'Afrique sub-saharienne (-1 point).
 - L'**Asie** se classe juste derrière, présentant 23 % d'intentions d'exportation, une part en forte progression sur un an (+5 points).
 - Viennent ensuite l'**Europe hors UE** (citée par 18 %, comme l'an passé), puis le **Moyen-Orient** et l'**Amérique latine**, régions un peu moins attrayantes cette année (part en léger retrait sur un an).

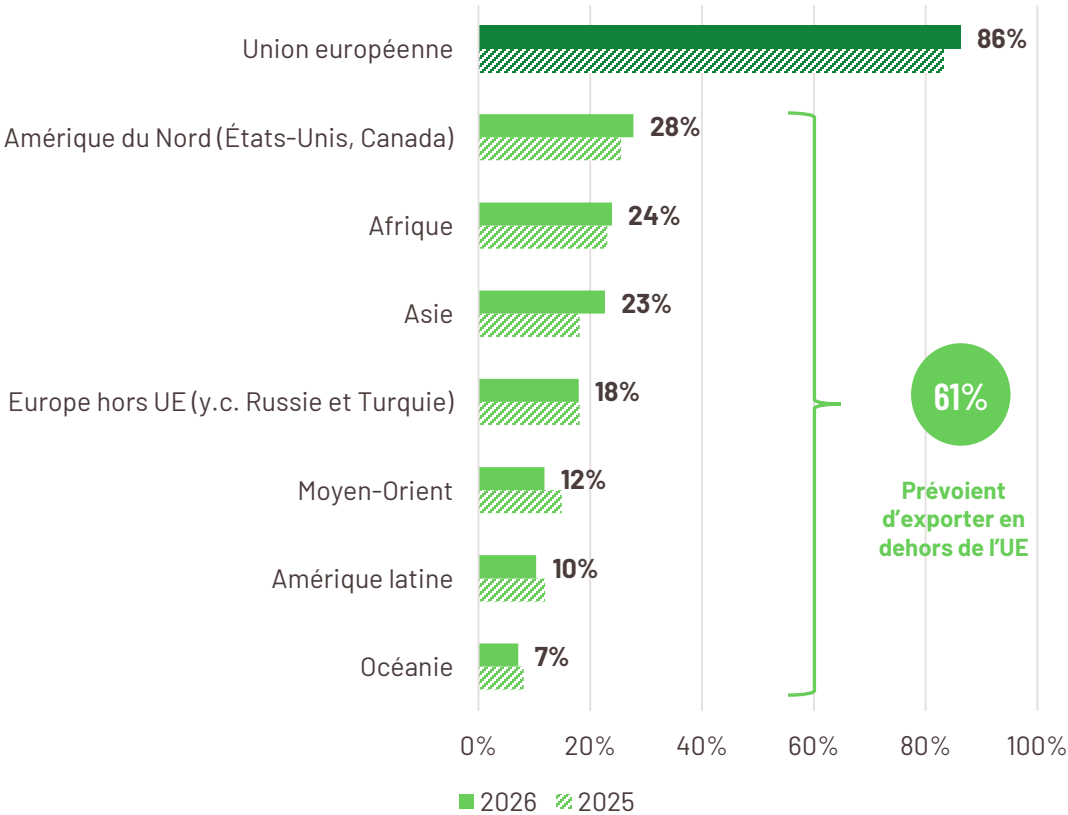
Nombre de régions visées par les TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026



Des exportations un peu plus diversifiées

- **Les exportatrices régulières sont logiquement plus diversifiées** que celles n'exportant qu'occasionnellement. Elles sont 65 % à prévoir d'exporter dans au moins 2 régions distinctes en 2026 (contre 32 % des occasionnelles), une proportion en hausse de 5 points, sur un an comme sur deux ans.

Ventilation des destinations des exportations prévues pour 2026



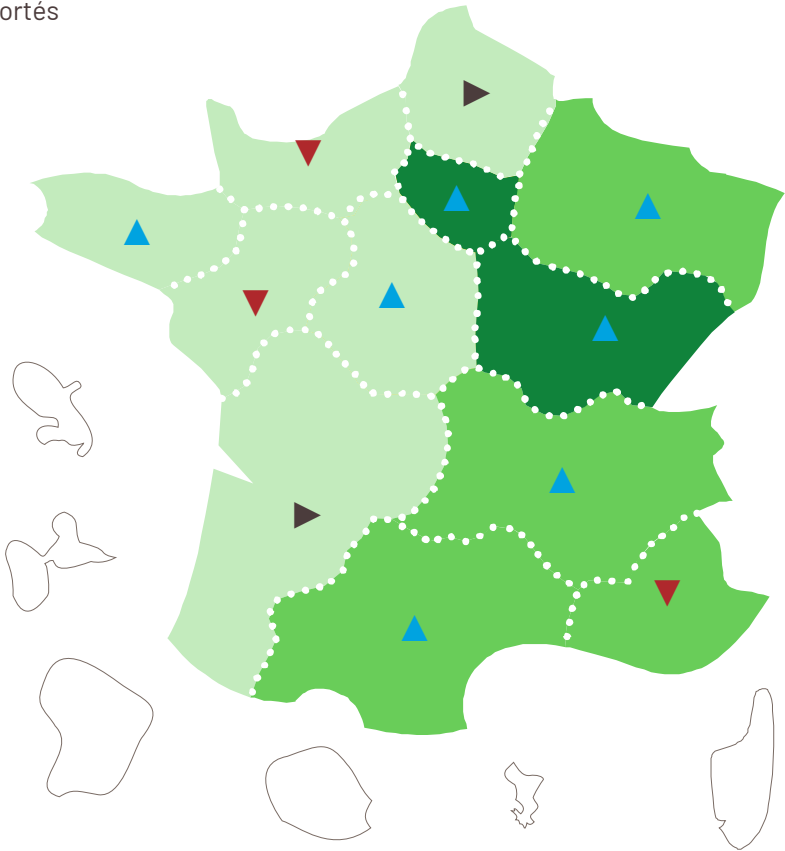
DES EXPORTATIONS ATTENDUES PARTICULIÈREMENT DYNAMIQUES EN BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Les intentions à l'export évoluent de manière hétérogène sur le territoire

- **Les exportations seraient particulièrement dynamiques en Bourgogne-Franche-Comté.**
Cette région affiche la plus forte proportion de TPE-PME prévoyant d'exporter, en forte hausse sur un an (+9 points, à 42 %, contre -2 point à 24 % pour la moyenne sur l'ensemble du territoire), et les montants exportés accélèreraient (solde d'opinion en hausse de 13 points à +9, contre +3 points à +5 au niveau national). Ceci peut s'expliquer notamment par la proximité de la région avec l'Allemagne, dont les perspectives économiques sont plus favorables en 2026. La faiblesse de la demande allemande est d'ailleurs un risque à l'exportation plus fréquemment cité dans cette région (par 18 % contre 7 % au niveau national). Les TPE-PME de la région prévoient un redressement de leurs carnets de commandes au premier semestre 2026, l'indicateur progressant de 10 points sur un an (contre +5 en moyenne au niveau national).
- **Les exportations sont également attendues plus dynamiques cette année en Bretagne,** alors que le solde d'opinion sur l'évolution des montants exportés affiche la plus forte hausse sur un an (+31 points, à +24). Les TPE-PME restent toutefois relativement peu nombreuses à exporter dans cette région (20 %).
- **A l'inverse, les exportations ralentiraient nettement en Provence-Alpes-Côte d'Azur et dans les Pays de la Loire :** le solde d'opinion sur l'évolution des montants exportés recule de 9 à 10 points dans ces régions, mais partant de niveaux relativement plus élevés l'an passé.

Intentions d'exportation pour 2026 par région

Part des TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026 et évolution des montants exportés



Part de TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026

- | | |
|----------------------|---|
| ■ Moins de 25 % | ▲ Solde d'opinion (montants exportés) en hausse sur un an |
| ■ Entre 25 % et 29 % | ▶ Solde d'opinion (montants exportés) stable sur un an (+/-1 point) |
| ■ 30 % et plus | ▼ Solde d'opinion (montants exportés) en baisse sur un an |
| □ Non significatif | |



4

**LES TENSIONS GÉOPOLITIQUES ET
LE DURCISSEMENT DES
POLITIQUES COMMERCIALES,
PRINCIPAUX RISQUES À L'EXPORT
EN 2026, EN FORTE PROGRESSION
CETTE ANNÉE**

LES TENSIONS GÉOPOLITIQUES ET LE DURCISSEMENT DES POLITIQUES COMMERCIALES SONT LES PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUE IDENTIFIÉS, EN FORTE PROGRESSION

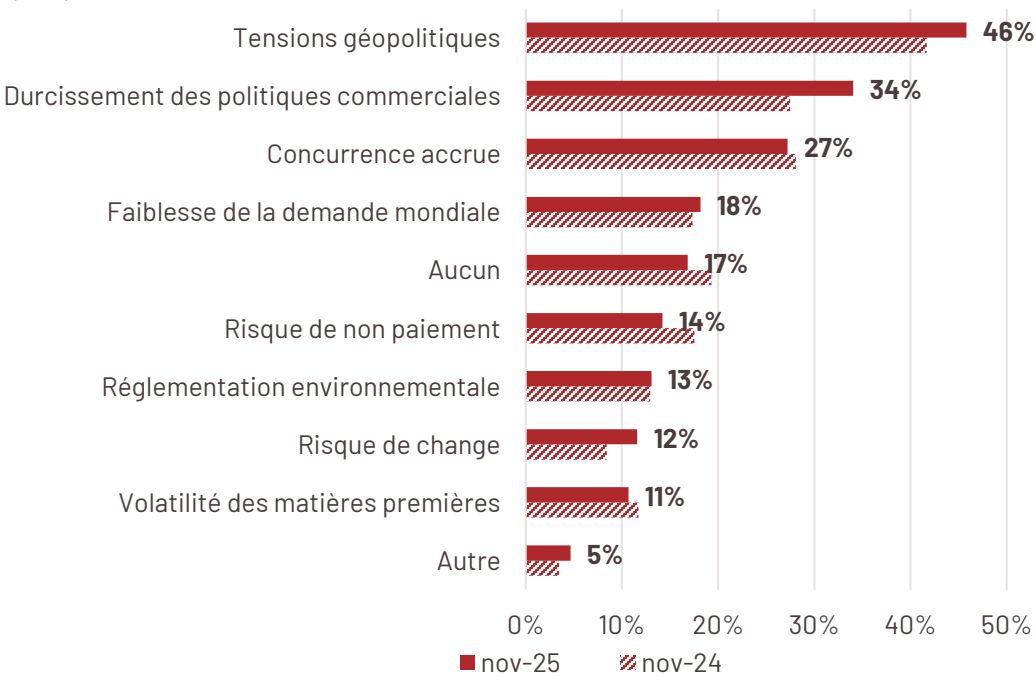
Une cartographie des risques en ligne avec l'évolution de l'environnement international

- Les TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026 sont un peu plus nombreuses à percevoir des risques à l'export cette année que l'an passé (83 % d'entre elles, soit +2 points).
- Les tensions géopolitiques demeurent, de loin, le principal risque à l'exportation, cité par 46 % d'entre elles, soit +4 points sur un an. Le durcissement des politiques commerciales est le deuxième risque le plus cité, en forte progression cette année (cité par 34 %, soit +7 points sur un an). Cette évolution s'entend assez bien au vu notamment du relèvement brutal des droits de douane par les États-Unis en 2025 et de l'incertitude qui perdure s'agissant de la politique commerciale américaine*, mais aussi des tensions commerciales entre la Chine et l'UE, qui ont également conduit à des évolutions de droits de douanes sur certains produits.
- Le renforcement de la concurrence perd une place, et se classe en troisième position, cité par 27 % des TPE-PME ayant l'intention d'exporter, une proportion relativement stable sur un an.
- Les autres risques évoluent relativement peu, hormis le risque de non-paiement qui est moins souvent mentionné (par 14 % d'entre elles, soit -3 points) et le risque de change qui, à l'inverse, progresse (+3 points à 12 %).

Un risque de défaut de paiement a priori surestimé par les TPE-PME non exportatrices

- La part de TPE-PME ne prévoyant aucun risque à l'export en 2026 est logiquement plus faible chez celles les plus exposées : elle s'élève à 13 % chez les exportatrices régulières, 28 % chez les exportatrices occasionnelles, qu'elles aient ou non prévu d'exporter en 2026, et 41 % chez les non-exportatrices.
- En corollaire, la plupart des risques sont davantage cités par les TPE-PME exportant régulièrement. Le risque de défaut de paiement est le seul à être davantage perçu comme un risque par les TPE-PME n'ayant jamais exporté au cours des cinq dernières années (20 % d'entre elles) que celles ayant une expérience à l'export (14 % d'entre elles) ; il apparaît même en tête des principaux risques, à égalité avec les tensions géopolitiques. Le risque de non-paiement semble être un sujet de préoccupation pour les TPE-PME en amont des projets d'exportation, qui se révèle finalement moins important que la plupart des autres risques mentionnés.

Principaux risques à l'export perçus par les PME prévoyant d'exporter en 2026 (en %)



Champ : TPE-PME prévoyant d'exporter l'année suivante (N=1565); Source : Bpifrance Le Lab

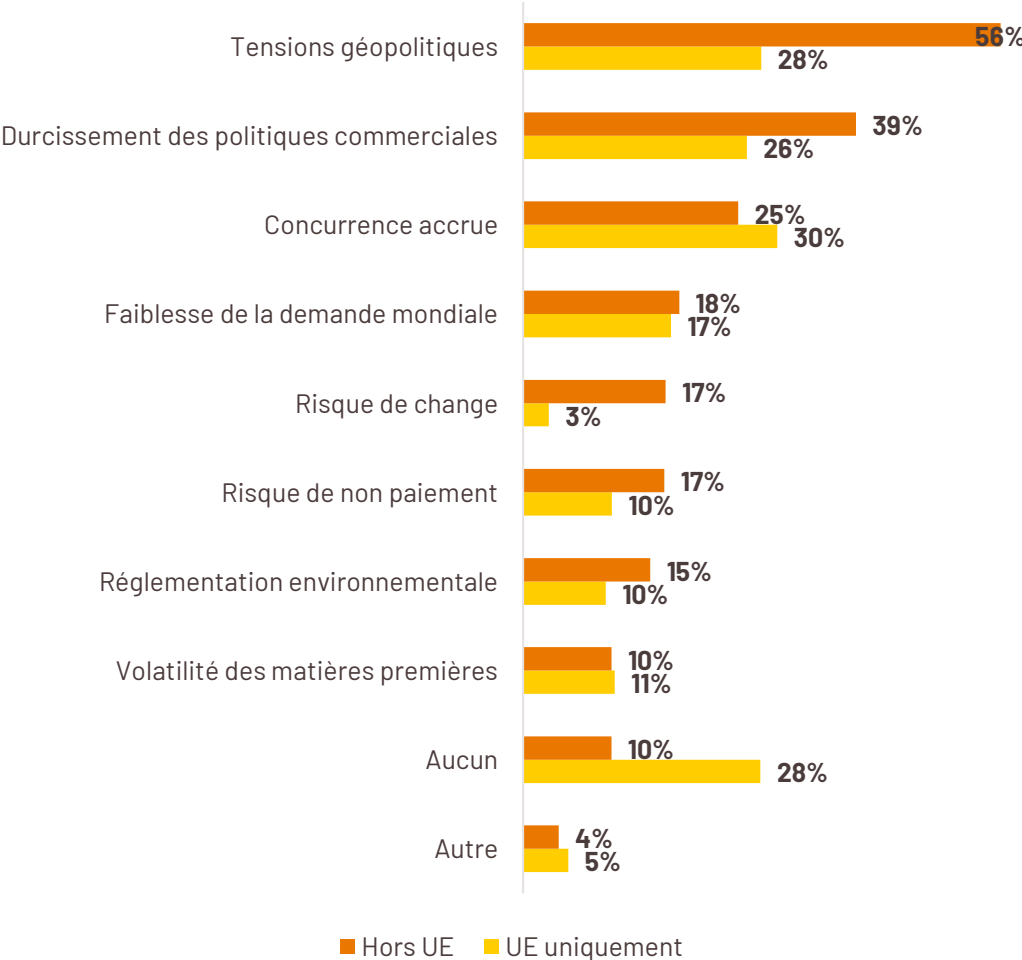


*Le taux moyen de droit de douane aux États-Unis a augmenté de 14 points de pourcentage en cumulé entre janvier et septembre 2025 selon la [Banque de France](#). Un accord commercial a été signé en juillet 2025 avec l'Union européenne, fixant un taux plancher de 15 % sur presque toutes les exportations à destination des États-Unis, avec quelques exemptions (ressources naturelles "indisponibles", équipements aéronautiques, produits pharmaceutiques génériques et précurseurs chimiques). Les exportations d'acier, d'aluminium et de cuivre (et produits dérivés) conservent un taux de 50%. L'accord est appliqué à titre provisoire mais n'a pas encore été ratifié par le Parlement européen. Ce dernier a d'ailleurs suspendu le processus de ratification en janvier 2026 à la suite des menaces d'annexion du Groënland par les États-Unis.

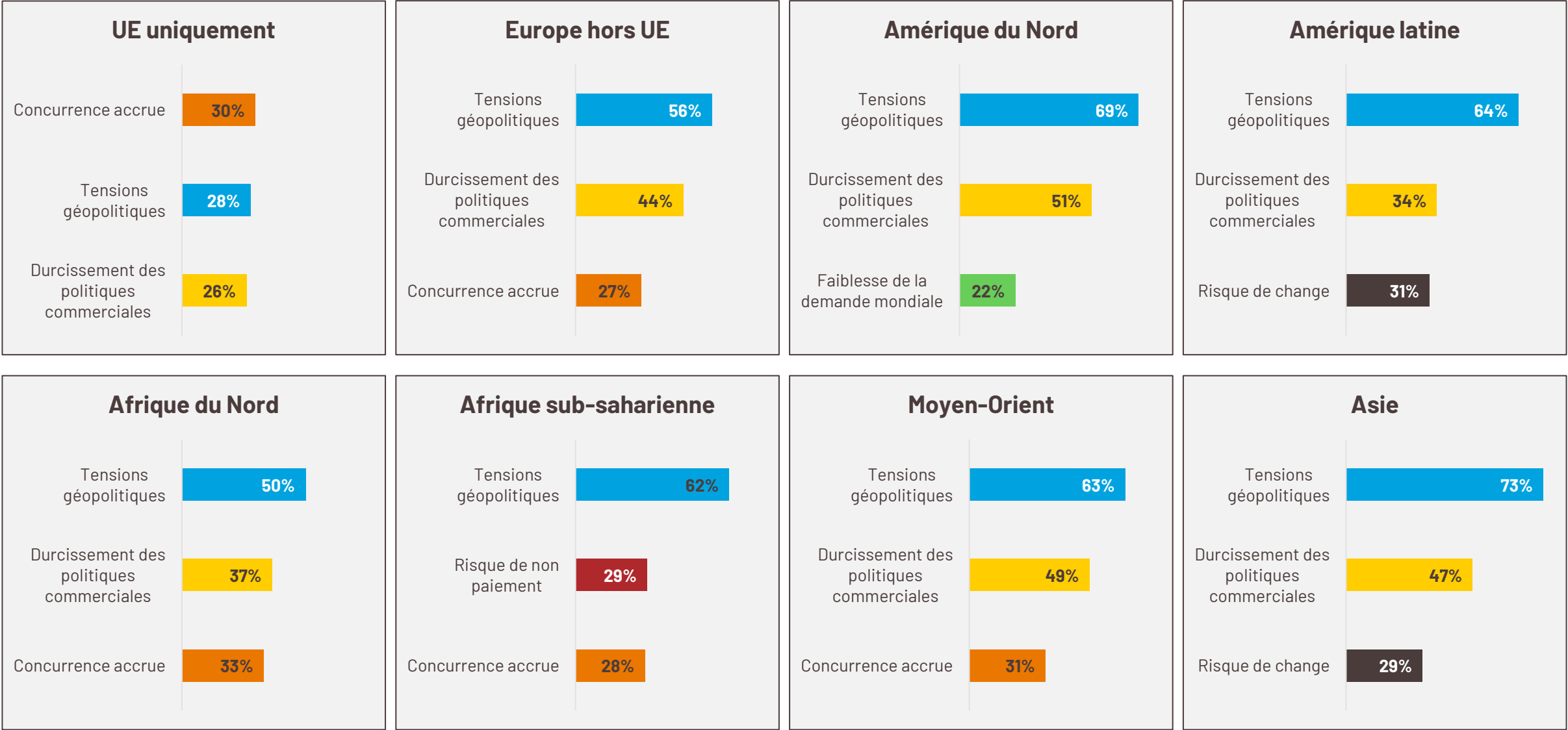
LES TPE-PME VISANT L'UE PERÇOIVENT LOGIQUEMENT MOINS DE RISQUE À L'EXPORT, EN PARTICULIER S'AGISSANT DES TENSIONS GÉOPOLITIQUES, DU DURCISSEMENT DES POLITIQUES COMMERCIALES ET DU RISQUE DE CHANGE

- **Les tensions géopolitiques demeurent le principal risque hors UE, quelle que soit la région visée.** C'est un risque particulièrement élevé pour les TPE-PME prévoyant d'exporter en Asie (73 %) et en Amérique du Nord (69 %), en forte progression sur un an dans ces deux régions (+14 et +17 points respectivement).
- **Le durcissement des politiques commerciales est le deuxième risque cité, sauf par les TPE-PME prévoyant d'exporter en Afrique sub-saharienne, pour lesquelles le risque de non-paiement demeure plus important,** bien qu'en nette baisse cette année (cité par 29 % d'entre elles, -4 points). Le risque de renforcement du protectionnisme se fait davantage ressentir par les TPE-PME prévoyant d'exporter en Amérique du Nord (51 % d'entre elles) et au Moyen-Orient (49 %), régions qui présentent une forte intensification de ce risque (proportions en hausse de respectivement 13 et 16 points).
- **La concurrence accrue se place en troisième position dans la plupart des régions.** Les TPE-PME prévoyant d'exporter au Moyen-Orient et en Afrique du Nord sont plus nombreuses en proportion à mentionner ce risque (respectivement 31 % et 33 %), qui progresse d'ailleurs fortement en Afrique du Nord cette année (+7 points).
- **Les TPE-PME prévoyant d'exporter en Amérique latine et en Asie s'inquiètent davantage du risque de change,** troisième risque cité devant la concurrence, par près de 30 % des dirigeants prévoyant d'exporter vers ces régions.
- **Pour celles comptant exporter en Amérique du Nord, c'est la faiblesse de la demande qui termine le podium,** citée par 22 % d'entre elles (+4 points sur un an). **Le risque de change progresse sensiblement** (+11 points, cité par 20 % d'entre elles), alors que le dollar s'est déprécié d'environ 13 % par rapport à l'euro en 2025.
- **Pour celles prévoyant d'exporter exclusivement en UE, l'augmentation de la concurrence est le premier risque perçu,** par 30 % d'entre elles, légèrement devant les tensions géopolitiques. Les TPE-PME prévoyant d'exporter au sein de l'UE exclusivement perçoivent globalement moins de risques que les autres : 28 % ne mentionnent aucun risque à l'export (-3 points) contre 10 % de celles exportant en dehors de l'UE (+5 points). **La réglementation environnementale est moins souvent citée comme un risque cette année** (-6 points), alors que la Commission européenne a notamment annoncé en février 2025 une simplification des obligations relatives à la publication d'informations et au devoir de vigilance en matière de durabilité (CSRD et CS3D).

Principaux risques à l'export perçus par les PME pour 2026 selon la zone d'exportation (en %)



TOP 3 DES PRINCIPAUX RISQUES À L'EXPORT PERÇUS POUR 2026 SELON LA DESTINATION VISÉE





5

**UNE OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT
ET DE FINANCEMENT À L'EXPORT
QUI GAGNERAIT À ÊTRE MIEUX
CONNUE**

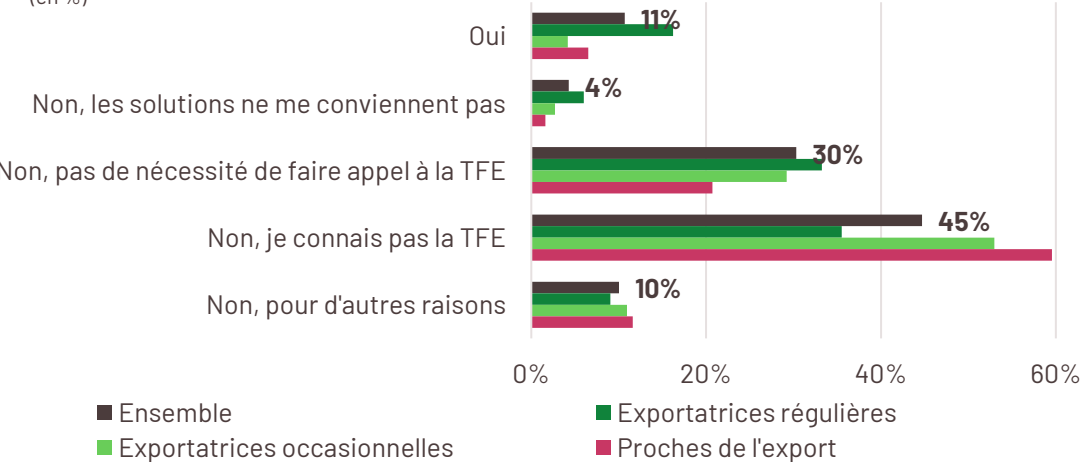
LA TEAM FRANCE EXPORT : UN DISPOSITIF PEU UTILISÉ

11 % des TPE-PME ayant exporté ou proches de l'export ont sollicité la Team France Export ou envisagent de le faire

- **Le recours à la Team France Export (TFE)** afin de bénéficier d'un accompagnement et/ou d'un financement pour leurs projets à l'export **est plus élevé chez les TPE-PME exportant régulièrement** : 16 % d'entre elles ont sollicité la TFE ou comptent le faire, contre seulement 4 % des exportatrices occasionnelles et 7 % des TPE-PME proches de l'export (c'est-à-dire celles qui ont déjà essayé ou envisagé d'exporter).
- 89 % n'ont à l'inverse pas sollicité et n'envisagent pas de solliciter la TFE dans le cadre de leurs projets à l'export (concrétisés ou non), dont **45 % déclarent ne pas connaître le dispositif. La méconnaissance de la TFE est plus élevée chez celles qui sont les plus éloignées de l'export** : 53 % des exportatrices occasionnelles et 60 % des TPE-PME proches de l'export ne connaissent pas le dispositif contre 35 % des exportatrices régulières.
- **30 % n'y ont pas recours car elles n'en voient pas l'utilité.** C'est davantage le cas des exportatrices régulières qui, si elles connaissent mieux l'existence du dispositif, n'en voient toutefois pas souvent l'utilité.
- **Une très faible minorité (4 %) estiment que les solutions proposées ne leur conviennent pas,** et 10 % évoquent d'autres raisons (essentiellement l'absence de (nouveaux) projets à l'export).

Sollicitation de la Team France Export

(en %)



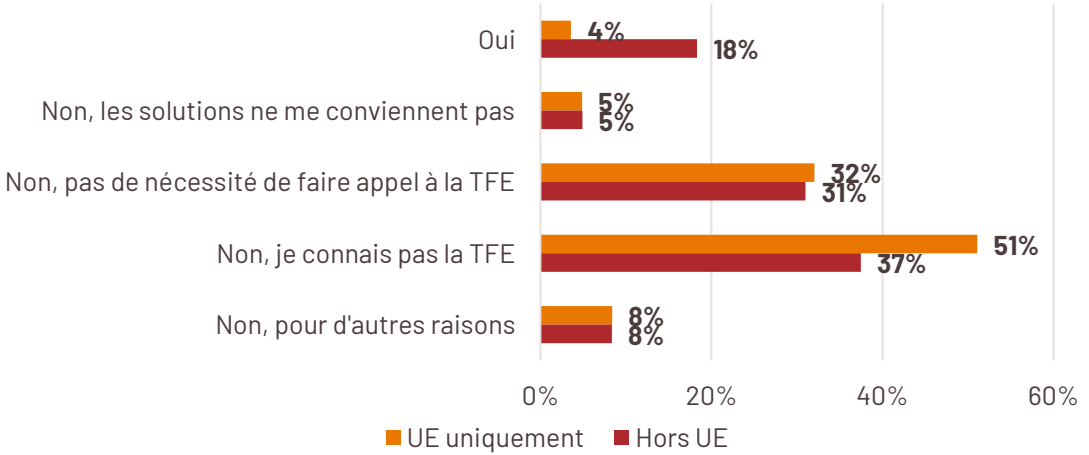
Champ : TPE-PME exportatrices ou proches de l'export (N = 1898) ; Source : Bpifrance Le Lab

La TFE est davantage sollicitée dans le cadre de projets d'exportation en dehors de l'Union européenne

- **18 % des TPE-PME prévoyant d'exporter hors UE en 2026 ont sollicité la TFE contre 4 % de celles prévoyant d'exporter au sein de l'UE exclusivement.** La méconnaissance du dispositif est plus importante parmi celles prévoyant d'exporter exclusivement au sein du marché unique européen (51 % contre 37 % chez celles comptant exporter en dehors de l'UE).
- Ce constat est indépendant du fait qu'il y ait plus de régulières parmi celles exportant hors UE : l'écart selon la destination des exportations (UE exclusivement ou hors UE) se maintient si l'on se restreint au champ des TPE-PME exportant régulièrement.

Sollicitation de la Team France Export

(en %)



Champ : TPE-PME prévoyant d'exporter en 2026 (N = 1565) ; Source : Bpifrance Le Lab



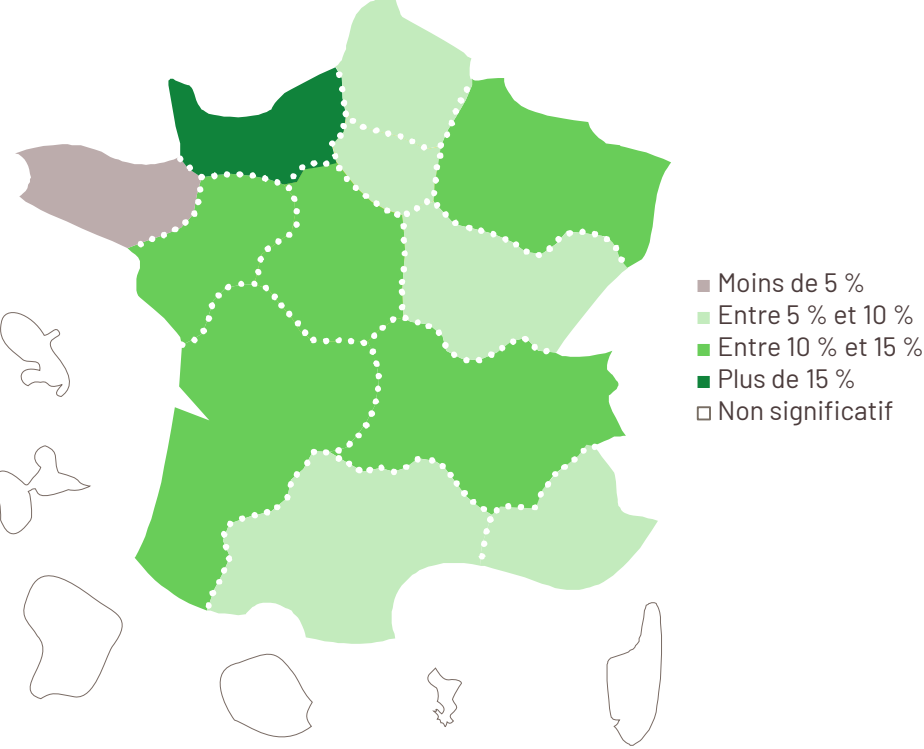
La Team France Export est le guichet unique de l'accompagnement à l'export, à la fois digital et physique. Elle repose sur un réseau de conseillers territoriaux qui centralise les offres d'accompagnement et de financement à l'export, proposées par Business France, les Régions, les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), Bpifrance et des partenaires privés.

UNE CONNAISSANCE DE LA TEAM FRANCE EXPORT ET UN TAUX DE RECOURS HÉTÉROGÈNES SUR LE TERRITOIRE

Un recours disparate à la Team France Export selon les régions

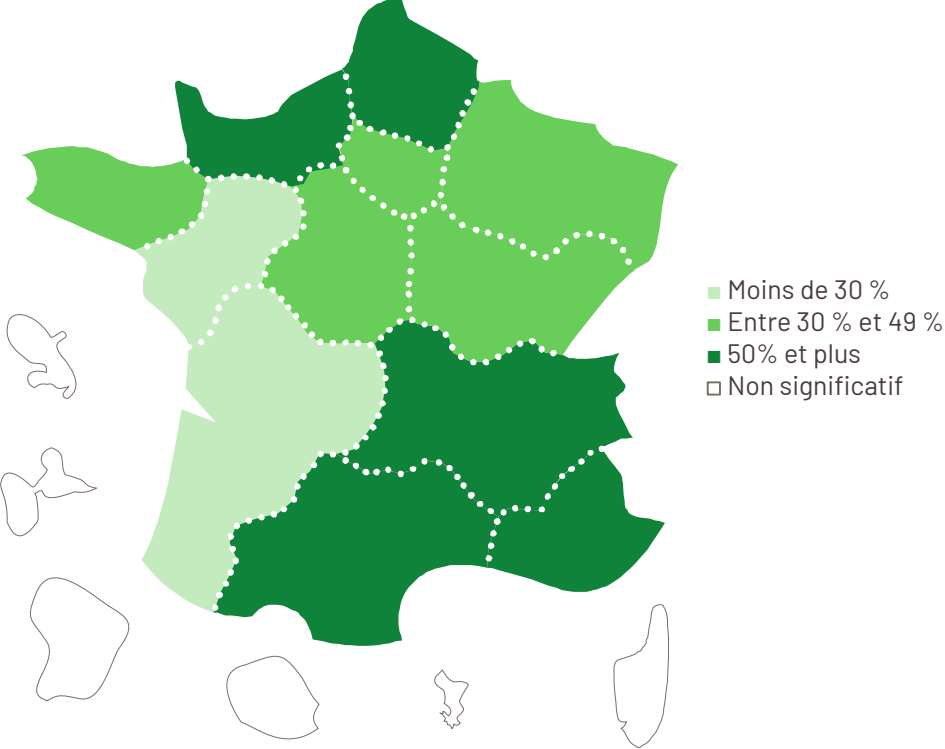
- Il varie de 3 % en Bretagne à 18 % en Normandie. Cette disparité ne s'explique pas nécessairement par une moins bonne connaissance du dispositif, puisque malgré un recours important en Normandie, plus de la moitié des TPE-PME normandes déclarent ne pas connaître le dispositif (proportion parmi les plus élevées). En plus de la Normandie, d'autres régions révèlent une méconnaissance importante du dispositif : les Hauts-de-France, l'Auvergne-Rhône-Alpes, l'Occitanie et la Provence-Alpes-Côte d'Azur, dans lesquelles au moins la moitié des TPE-PME ne connaissent pas la TFE.

Part de TPE-PME ayant sollicité la Team France Export ou envisageant de la solliciter (en %)



- Le taux de recours régional à la TFE n'est pas non plus lié à l'intensité d'exportation de la région : en Bourgogne-Franche-Comté, en Île-de-France et en Occitanie, le recours est relativement faible (6 à 8 %), alors que ce sont les régions présentant la part de TPE-PME exportant régulièrement la plus élevée.
- D'autres facteurs peuvent jouer, alors que l'offre d'accompagnement et de financement n'est pas toujours homogène sur l'ensemble du territoire, notamment s'agissant des acteurs présents.

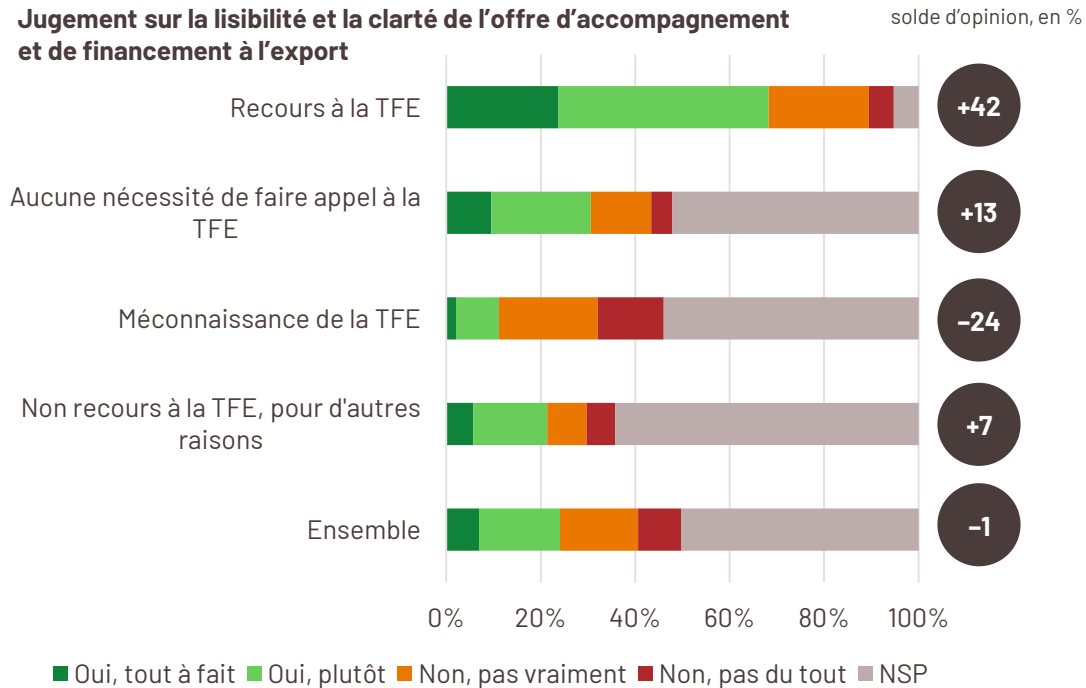
Part de TPE-PME déclarant ne pas connaître la Team France Export (en %)



UNE OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT ET DE FINANCEMENT À L'EXPORT JUGÉE PLUTÔT LISIBLE PAR CEUX CONNAISSANT L'EXISTENCE DE LA TEAM FRANCE EXPORT

La lisibilité de l'offre d'accompagnement et de financement publique et privée est jugée relativement bonne chez les dirigeants ayant sollicité la TFE, moindre chez les autres

- Les dirigeants sont à peu près aussi nombreux à juger l'offre d'accompagnement et de financement proposée par les opérateurs publics et privés pour les aider à exporter claire et lisible (24 %) que l'inverse (26 %). La moitié ne se prononce pas.
- Les dirigeants ayant déjà sollicité la Team France Export ou prévoyant de le faire sont plus nombreux à trouver l'offre globale (publique et privée) suffisamment claire et lisible : 68 % d'entre eux, dont 24 % totalement, contre 26 % la jugeant peu voire pas du tout lisible. Le solde d'opinion est en revanche défavorable chez les dirigeants ayant répondu ne pas connaître la TFE.

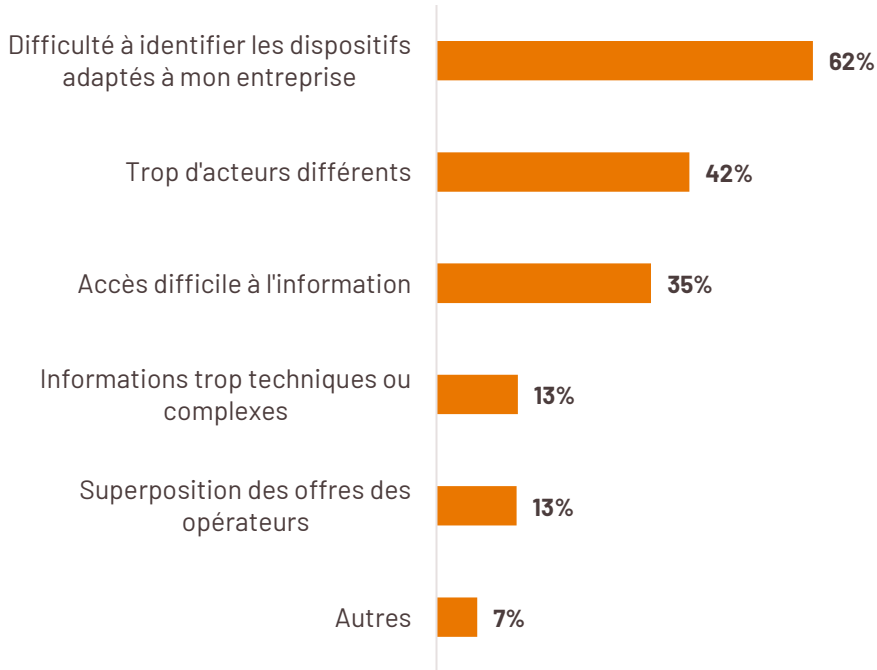


Champ : TPE-PME dont le type d'activité est concerné par l'export (N = 2085) ; Source : Bpifrance Le Lab

Le manque de lisibilité provient en premier lieu des difficultés pour les dirigeants à identifier les dispositifs adaptés à leur entreprise

- 62 % des dirigeants considérant l'offre d'accompagnement et de financement peu ou pas du tout claire et lisible, justifient ce ressenti par la difficulté qu'ils rencontrent à identifier les dispositifs adaptés à leur entreprise.
- La multiplicité des acteurs est également pointée du doigt par 42 % d'entre eux.
- Enfin, 35 % d'entre eux considèrent qu'il est difficile de trouver les bonnes informations sur le sujet.

Principales raisons du manque de clarté et de lisibilité de l'offre d'accompagnement et de financement à l'export



Champ : TPE-PME jugeant l'offre d'accompagnement et de financement à l'export peu claire et lisible (N = 486) ; Source : Bpifrance Le Lab

LES TPE-PME AYANT UN PROJET À L'EXPORT RECHERCHENT AVANT TOUT UN ACCOMPAGNEMENT POUR ENTRER EN RELATION AVEC DES PARTENAIRES OU DES CLIENTS INTERNATIONAUX

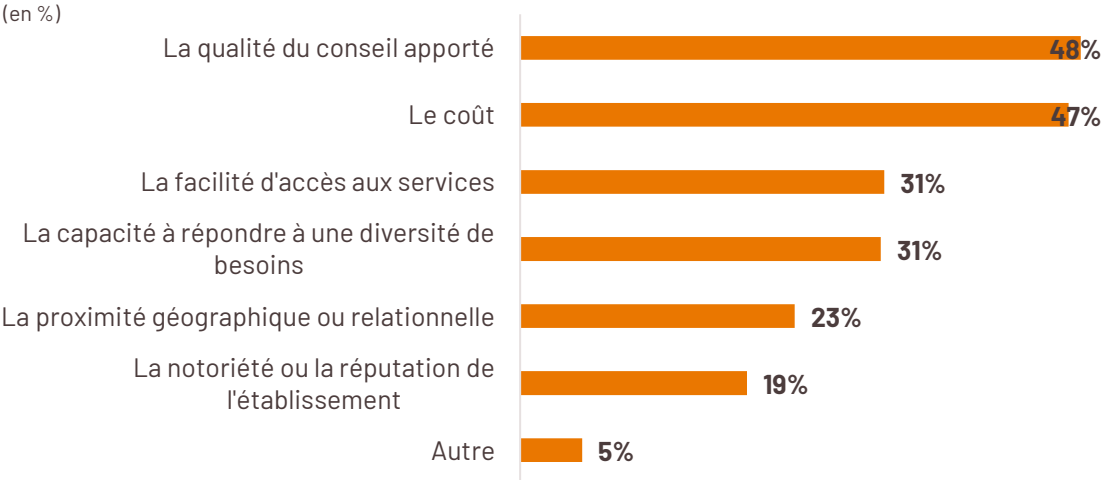
Environ la moitié des TPE-PME exportatrices ou proches de l'export ne font part d'aucun besoin particulier dans le cadre de leurs projets à l'export.

- Le principal besoin exprimé par les dirigeants de TPE-PME, déjà exportatrices ou proches de l'export, consiste en la mise en relation avec des partenaires ou des clients internationaux, formulé par un quart d'entre elles. C'est un besoin plus prononcé chez les TPE-PME exportant régulièrement (29 %).
- Les autres besoins exprimés sont cités dans des proportions assez similaires quelles que soient les habitudes à l'export. Le besoin d'accompagnement opérationnel (diagnostic sur le marché étranger visé, veille réglementaire et douanière etc.) apparaît plus important chez les TPE-PME proches de l'export (pour 15 % d'entre elles contre 10 % en moyenne).

Le coût et la qualité du conseil apporté sont les principaux critères de sélection des partenaires pour les accompagner et/ou les financer à l'export, à quasi-égalité.

- Pour les PME d'au moins 20 salariés, le coût devient secondaire derrière la qualité, critère principal pour 60 % d'entre elles. La proximité géographique est un critère particulièrement important pour TPE-PME du Tourisme (principal critère cité, par environ 40 % d'entre elles).

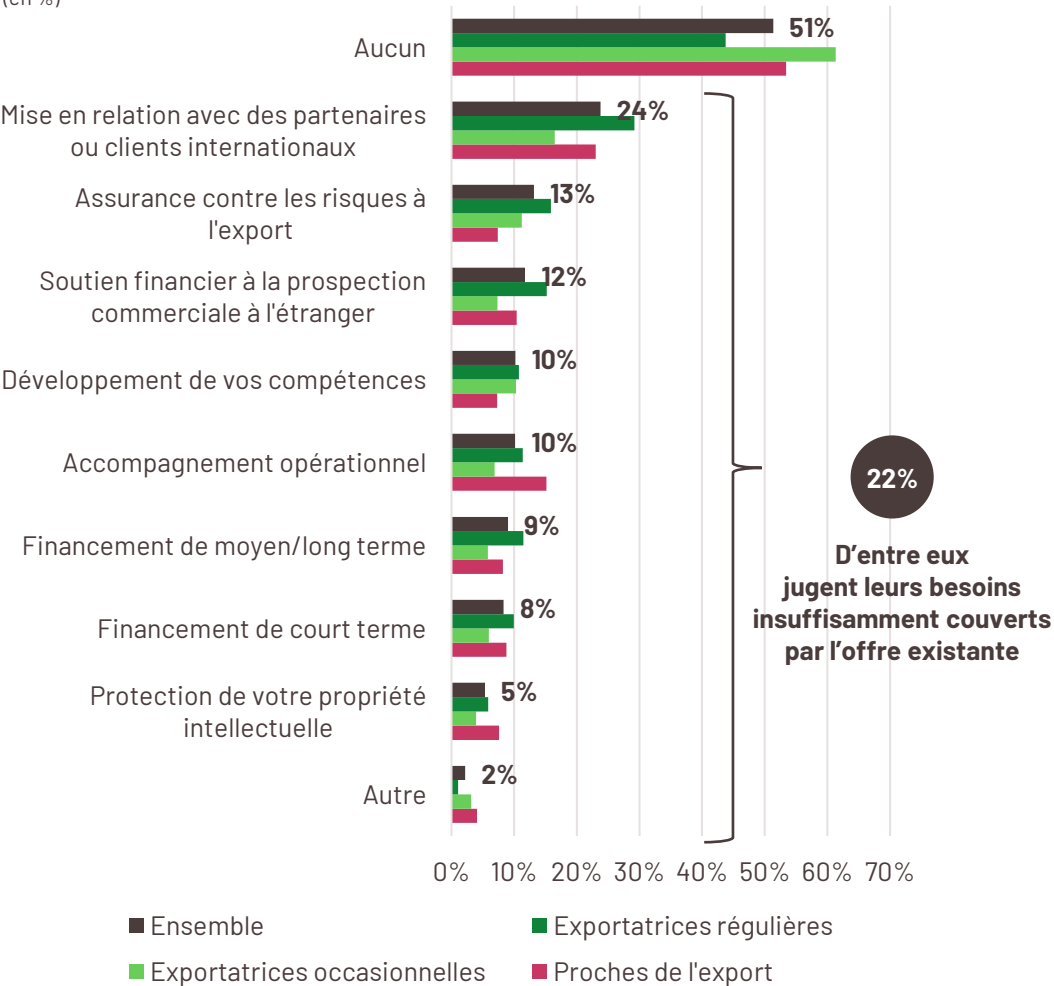
Principaux critères qui déterminent le choix de vos partenaires



Champ : TPE-PME ayant exporté au cours des cinq dernières années, ayant essayé ou envisagé de le faire, et ayant exprimé un besoin d'accompagnement ou de financement à l'export (N=1049); Source : Bpifrance Le Lab

Principaux besoins des dirigeants de TPE-PME dans le cadre de leurs projets à l'export (concrétisés ou non)

(en %)



Champ : TPE-PME ayant exporté au cours des cinq dernières années, ayant essayé ou envisagé de le faire (N = 1898); Source : Bpifrance Le Lab

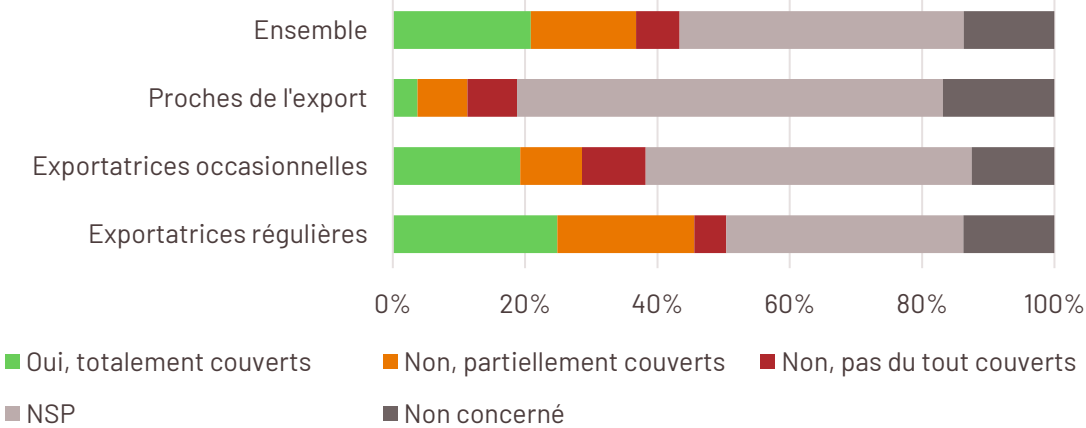
22 % DES TPE-PME AYANT EXPRIMÉ DES BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT OU DE FINANCEMENT DANS LE CADRE DE LEURS PROJETS À L'EXPORT ESTIMENT QU'ILS SONT INSUFFISAMMENT COUVERTS PAR L'OFFRE EXISTANTE

Une couverture jugée partielle des besoins d'accompagnement et de financement à l'export, en particulier chez les TPE-PME les plus éloignées de l'export et ne connaissant pas le dispositif TFE

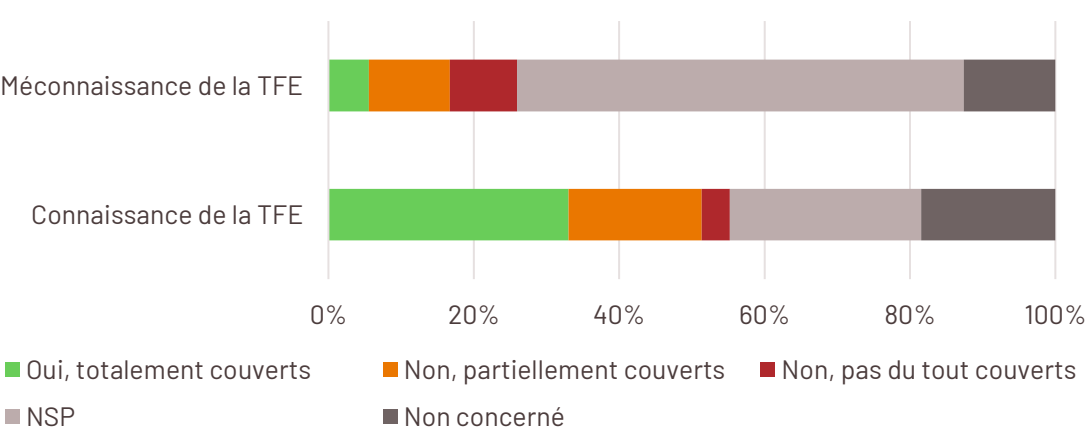
- Parmi les TPE-PME ayant exprimé un besoin d'accompagnement ou de financement dans le cadre de leurs projets à l'export, 21 % estiment qu'ils sont totalement couverts par l'offre existante et une part similaire, 22 %, les jugent à l'inverse insuffisamment couverts (16 % partiellement, 7 % pas du tout).
- La balance est relativement équilibrée au sein des exportatrices, régulières ou occasionnelles, mais plutôt défavorable parmi les TPE-PME proches de l'export. 15 % d'entre elles jugent leurs besoins insuffisamment couverts contre seulement 4 % à les trouver suffisamment couverts, ce qui peut s'expliquer par une moins bonne connaissance du dispositif pour cette sous-population.
- En effet, la couverture de l'offre est meilleure chez celles connaissant le dispositif TFE* : 33 % d'entre elles déclarent leurs besoins d'accompagnement et de financement à l'export totalement couverts par l'offre privée et publique existante, contre 22 % les estimant insuffisamment couverts (18 % partiellement couverts, 4 % pas du tout couverts), soit un solde d'opinion favorable, s'établissant à +11.
- À l'inverse, les TPE-PME ne connaissant pas la TFE sont plus nombreuses à estimer que l'offre existante (publique et privée, donc y compris en dehors de la TFE) ne couvre pas suffisamment leurs besoins à l'export (20 % d'entre elles) que l'inverse (5 %). Il en résulte un solde d'opinion défavorable, de -15. Elles sont par ailleurs plus nombreuses à ne pas se prononcer sur le niveau de couverture leurs besoins à l'export (61 % contre 26 % de celles connaissant la TFE).

*TPE-PME n'ayant pas déclaré ne pas connaître la TFE, qu'elles aient eu recours ou envisagent de recourir à la TFE ou non

Niveau de couverture des besoins d'accompagnement et de financement à l'export par l'offre existante selon les habitudes à l'export (en %)



Niveau de couverture des besoins d'accompagnement et de financement à l'export par l'offre existante selon la connaissance de l'existence de la TFE (en %)



Champ : TPE-PME ayant exporté au cours des cinq dernières années, ayant essayé ou envisagé de le faire et ayant exprimé un besoin d'accompagnement ou de financement à l'export (N =1043) ; Source : Bpifrance Le Lab

LES BESOINS INSUFFISAMMENT COUVERTS VARIENT SELON LES HABITUDES À L'EXPORT

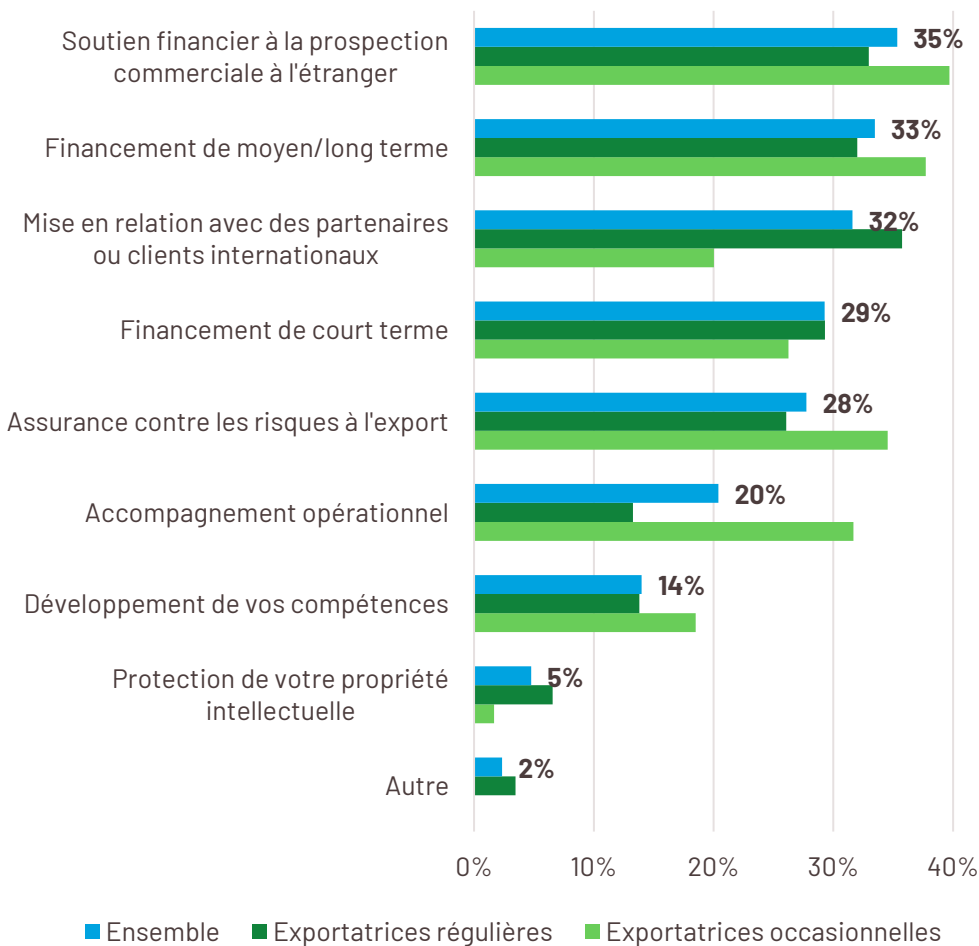
Du côté des TPE-PME exportant régulièrement, le principal besoin non couvert est la mise en relation avec des partenaires ou des clients internationaux

- La mise en relation avec des partenaires ou des clients internationaux est le premier besoin insuffisamment couvert pour les TPE-PME exportant régulièrement, cité par 36 % de celles ayant identifié un manque de couverture de leurs besoins. Il est également le principal besoin recherché (pour 29 % des TPE-PME exportant régulièrement).
- Les autres besoins des exportatrices régulières insuffisamment couverts par l'offre existante sont le soutien financier à la prospection commerciale à l'étranger (pour 33 %) et le financement des projets exports (de moyen/long terme pour 32 % et de plus court terme pour 29 %).

Du côté des TPE-PME n'exportant qu'occasionnellement, le soutien financier à la prospection commerciale à l'étranger et le financement de moyen à long terme sont les principaux besoins jugés insuffisamment couverts

- Le soutien financier à la prospection commerciale à l'étranger et le financement de moyen à long terme sont jugés insuffisamment couverts par environ 40 % des TPE-PME exportant occasionnellement et ayant identifié un manque de couverture de leurs besoins.
- Leurs autres attentes auxquelles l'offre existante ne répond pas suffisamment concernent l'assurance contre les risques à l'export et l'accompagnement opérationnel (diagnostic sur le marché étranger visé, veille réglementaire et douanière etc.), cités par plus de 30 % d'entre elles. En particulier, l'insuffisance de couverture concernant l'accompagnement opérationnel est nettement plus citée par les TPE-PME exportant de façon occasionnelle plutôt que régulière, bien qu'il constitue pourtant un besoin très secondaire pour elles.
- La mise en relation avec des partenaires ou clients commerciaux n'arrive qu'en 5^e position des besoins insuffisamment couverts, bien que ce soit le principal besoin qu'elles identifient.

Principaux besoins insuffisamment couverts par l'offre d'accompagnement et de financement à l'export existante
(en %)



Champ : TPE-PME ayant exprimé un besoin d'accompagnement ou de financement à l'export et jugeant leurs principaux besoins insuffisamment couverts par l'offre d'accompagnement et de financement existante (N = 223) ;
Source : Bpifrance Le Lab

CONTACTS

ecobpifrance@bpifrance.fr



<https://lelab.bpifrance.fr>



www.x.com/BpifranceLeLab



Sabrina EL KASMI

Responsable du pôle Conjoncture-Macroéconomie-Risque pays, **Bpifrance**

sabrina.elkasmi@bpifrance.fr

Laetitia MORIN

Macroéconomiste-conjoncturiste, **Bpifrance**

laetitia.morin@bpifrance.fr

Thomas LABOUREAU

Macroéconomiste-conjoncturiste, **Bpifrance**

thomas.laboureau@bpifrance.fr

LE LAB

bpifrance