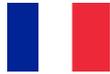


# motivaction

research and strategy

La politique de libre échange actuelle  
est-elle une opportunité ou une menace  
pour les PME en France ?



**schöpflin** stiftung :

|  |                             |                |
|--|-----------------------------|----------------|
|  | <b>Contexte et objectif</b> | <b>Page 3</b>  |
|  | <b>Résumé exécutif</b>      | <b>Page 4</b>  |
|  | <b>Méthodologie</b>         | <b>Page 8</b>  |
|  | <b>Résultats</b>            | <b>Page 10</b> |
|  | <b>Annexe</b>               | <b>Page 35</b> |

À la demande de la Fondation Schöpflin, Motivaction International B.V. a interrogé les PME sur l'impact des prochains accords commerciaux européens sur les PME en France, en Belgique, aux Pays-Bas, en Lituanie et en Slovaquie.

La Schöpflin Stiftung est une fondation indépendante à but non lucratif relevant du droit civil allemand. Elle promeut la construction d'un avenir meilleur pour les jeunes générations et les générations futures dans les domaines de l'éducation, de la prévention de la toxicomanie et de la participation des sociétés civiles. Elle développe ses propres projets dans la région de Lörrach et soutient également des associations dans plusieurs pays d'Europe.

Dans le cadre de son programme « Fair and Sustainable Economy » (Économie équitable et durable), la Schöpflin Stiftung soutient la « Fair Economy Alliance » (Alliance pour une économie équitable), un réseau européen d'initiatives menées par des PME soucieuses d'équité et de durabilité dans le commerce international. La Stiftung et la Fair Economy Alliance suivent attentivement les négociations des accords commerciaux entre l'Europe et les États-Unis, accord intitulé « Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI ou TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) » et entre l'Europe et le Canada, intitulé « Accord économique et commercial global (CETA ou CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement) ». En principe, elles soutiennent le libre échange ; cependant, les règles qui pourraient découler du TTIP et du CETA devraient principalement profiter aux grandes multinationales et non pas aux petites et moyennes entreprises (PME), à l'environnement ou aux consommateurs.

En 2015, une enquête a été réalisée en Allemagne auprès des PME allemandes examinant les opportunités et les risques que le TTIP engendrerait pour les PME en Allemagne. Une enquête similaire a suivi auprès des PME britanniques au début de l'année 2016. Afin de recueillir plus largement les perceptions des PME à travers l'Europe, cette enquête a été renouvelée, cette fois-ci en France en Belgique, aux Pays-Bas, en Lituanie et en Slovaquie.



## Les connaissances relatives aux accords commerciaux varient considérablement entre les PME françaises.

Pour les petites et moyennes entreprises en France, le contenu et les implications des accords commerciaux, principalement du TTIP et du CETA, ne peuvent pas être considérés comme faisant partie des connaissances générales. La plupart des PME françaises, indépendamment du nombre d'employés ou du chiffre d'affaires annuel, estiment ne pas être bien informées sur les deux accords commerciaux et n'ont qu'une opinion très limitée quant aux conséquences des accords commerciaux en question sur leur entreprise.

## Les PME françaises interrogées sont très partagées sur la question de savoir si leur intérêt est suffisamment pris en compte dans les négociations du TTIP et du CETA.

44 % estiment que les intérêts des PME françaises sont suffisamment considérés, 52 % ne sont pas de cet avis. En particulier, les PME non impliquées dans le commerce international estiment que l'intérêt des PME françaises n'est pas suffisamment pris en compte : 60 %.

**TTIP**



des PME interrogées trouvent qu'elles sont (très) bien informées

**CETA**



des PME interrogées trouvent qu'elles sont (très) bien informées

**% des PME interrogées trouvent qu'elles sont (très) bien informées sur les accords commerciaux**



0 à 49  
employés

**TTIP**

**34 %**

**CETA**

**34 %**



50 à 250  
employés

**51 %**

**50 %**

**En règle générale, les PME françaises s'attendent à ce que les accords commerciaux proposés aient des effets importants.**

Les PME françaises envisagent souvent des impacts aussi bien positifs que négatifs sur leurs activités. D'un côté, une majorité de sondés s'attendent à voir leur position concurrentielle sur le marché mise à mal. Mais de l'autre, un peu plus de la moitié des PME françaises interrogées pensent qu'il sera plus facile de développer de nouveaux marchés étrangers. Cet impact présumé peut s'expliquer par l'importance relative des marchés étrangers sur les PME françaises interrogées.

**L'effet le plus attendu est une augmentation significative de la pression concurrentielle, en général, en raison du TTIP et du CETA.**

Cet effet est attendu par 59 % des PME interrogées. Leurs avis divergent sur le risque d'un renforcement de la concurrence de la part des grandes entreprises : 56 % anticipent un tel renforcement contre 41 % qui pensent le contraire.

47 % des PME françaises interrogées s'attendent à ce que leur propre entreprise ait du mal à faire face à une concurrence plus rude. Une majorité de 51 %, cependant, n'est pas inquiète de cet effet. 42 % s'attendent également à ce que leur entreprise devienne plus dépendante d'un client, d'une chaîne de production ou d'un marché spécifiques en raison du TTIP et du CETA. En comparaison : 54 % ne pensent pas que cela se produira.



Le projet de TTIP et le CETA contiennent certaines réglementations susceptibles d'affecter les PME françaises. Les PME françaises restent très divisées sur la question de la suppression/réduction des droits de douane et des procédures d'arbitrage entre investisseurs et États.

## Suppression/réduction des droits de douane

- Les PME françaises interrogées restent divisées sur la question de la suppression ou la réduction des droits de douane : 49 % des PME estiment que leur entreprise profitera de nouvelles réglementations, mais 50 % pensent qu'une suppression ou une réduction sera une menace pour leur entreprise.
- Les moyennes entreprises et les PME exportatrices s'attendent assez souvent à des impacts positifs de nouvelles réglementations en matière de droits de douane, mais estiment également que celles-ci pourraient constituer une menace.

## Harmonisation des réglementations, standards et normes techniques

- 52 % des PME françaises s'attendent à bénéficier d'une harmonisation des réglementations, standards et normes techniques.
- De plus, 56 % sont (entièrement) d'accord avec l'affirmation selon laquelle les organismes de réglementation proposés permettront d'améliorer la qualité des normes dans leur industrie.
- Cependant, 63 % des PME françaises estiment que ces réglementations, standards et normes techniques ne devraient pas être définis dans le cadre d'accords bilatéraux, tels que le TTIP et le CETA.

## Procédure d'arbitrage entre investisseurs et États

- Le mécanisme de résolution des différends entre investisseurs et États est jugé important par 54 % des PME françaises.
- Dans le même temps, 65 % des PME prévoient que de telles procédures d'arbitrage privilégieront les entreprises étrangères et limiteront la capacité du gouvernement à mener des politiques en faveur des intérêts des PME.
- Aussi, la moitié (48 %) des PME françaises estiment que des mécanismes extra judiciaires tels que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États (ou sa réforme intitulée système juridictionnel des investissements) portent atteinte aux droits de leur entreprise.



## Importation :

- ❖ 34 % des PME françaises interrogées importent des biens et/ou des services de l'étranger. En raison d'une sur représentation dans l'échantillon, des moyennes entreprises, ce chiffre ne reflète pas le nombre réel des PME importatrices\*.
- ❖ Au total, les importations des PME interrogées représentent 32 % de leurs coûts totaux.
- ❖ Pour les moyennes entreprises (50 à 250 employés), les coûts liés à l'importation représentent une part plus importante que pour les petites entreprises (0 à 49 employés)
- ❖ Les États membres de l'UE et les pays de l'AELE sont les régions d'approvisionnement les plus importantes pour les entreprises françaises (75 %).



## Exportation :

- ❖ 34 % des PME interrogées réalisent actuellement des recettes d'exportation. En raison d'une sur représentation dans l'échantillon, des moyennes entreprises, ce chiffre ne reflète pas le nombre réel des PME exportatrices\*.
- ❖ En moyenne, ces exportations représentent 37 % de leurs recettes totales.
- ❖ Les moyennes entreprises (50 à 250 employés et chiffre d'affaires annuel entre 2 et 50 millions d'euros) réalisent plus souvent des recettes d'exportation que les petites entreprises (0 à 49 employés et chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros)
- ❖ Les pays de l'UE et de l'AELE sont les principaux marchés étrangers pour les biens et/ou services des PME françaises (70 %).

\* 11,7 % des PME françaises exportent (33 % hors microentreprises). Ces exportations représentent 10 % de leur chiffre d'affaires (hors microentreprises).

Source : <http://www.tresor.economie.gouv.fr/File/408732>

\* 125 000 des 3 002 516 PME françaises sont impliquées dans le commerce international hors UE : 4 %. Source : <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20302>





Enquête  
en ligne

Le principal travail de terrain a été mené entre le 24 octobre et le 6 novembre 2016 (répondants du panel).

Une participation via un lien générique était possible jusqu'en décembre 2016.

Nombre total de sondés = 613

## Taille de l'entreprise



Les entreprises individuelles

7 %



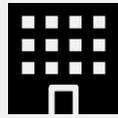
1 à 9 employés

23 %



10 à 49 employés

28 %



50 à 250 employés

43 %

## Chiffre d'affaires annuel



Moins de 2 millions

45 %



Entre 2 et 50 millions

51 %



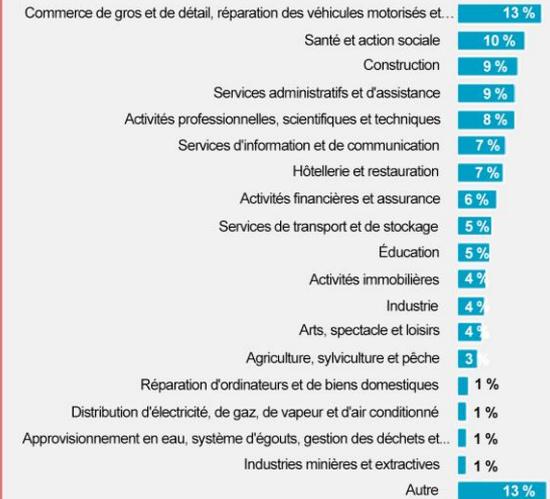
Plus de 50 millions\*

3 %

\* La Commission européenne définit les PME comme suit : ce sont des « entreprises qui emploient moins de 250 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros et/ou un total du bilan annuel n'excédant pas 43 millions d'euros ». Cette étude limite la définition aux « organisations comptant jusqu'à 250 employés ». Ainsi, comme indiqué sur la diapositive, un petit nombre d'entreprises interrogées possèdent un chiffre d'affaires dépassant 50 millions. Vous trouverez des explications supplémentaires dans l'annexe.

\*\* En raison d'arrondis, le pourcentage n'atteint pas toujours 100 %

## Branche



| Taille de l'entreprise vs CA annuel | PME de la même taille | 1 à 9               | 10 à 49             | 50 à 250            | Toutes              |
|-------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Moins de 2 millions d'euros         | 98 %                  | 91 %                | 40 %                | 17 %                | 45 %                |
| Entre 2 et 50 millions d'euros      | 2 %                   | 9 %                 | 60 %                | 76 %                | 51 %                |
| Plus de 50 millions d'euros         | 0 %                   | 0 %                 | 1 %                 | 8 %                 | 3 %                 |
| <b>Total</b>                        | <b>Nombre = 41</b>    | <b>Nombre = 138</b> | <b>Nombre = 169</b> | <b>Nombre = 265</b> | <b>Nombre = 613</b> |

## L'échantillon de cette étude est-il représentatif de l'ensemble des PME françaises ?

Les tableaux sur cette diapositive montrent que l'échantillon des PME interrogées ne correspond pas à l'ensemble des PME françaises. Dans l'échantillon de l'enquête, le nombre de microentreprises, de petites et moyennes entreprises est pratiquement égal. Par conséquent, les micro entreprises sont sous représentées et les petites et moyennes entreprises sur représentées. Cette surreprésentation des moyennes entreprises ainsi que des PME à profil international dans l'échantillon peut générer un biais pro commerce dans les résultats. Cependant, grâce aux données disponibles sur la taille des entreprises dans l'enquête, il est possible de donner des résultats détaillés en fonction de la taille des entreprises.

Des données sur la répartition des PME de l'échantillon en matière d'activités sont également disponibles.



| Taille de classe                         | Nombre de PME en France |              | Échantillon de l'enquête |            |              |
|--|-------------------------|--------------|--------------------------|------------|--------------|
|  | France                  | EU28         | Enquête                  |            |              |
|  | Nombre                  | Part         | Part                     | Nombre     | Part         |
| Microentreprises (0 à 9 employés)        | 2 858 954               | 95 %         | 93 %                     | 179        | 29 %         |
| Petites entreprises (10 à 49 employés)   | 123 807                 | 4 %          | 6 %                      | 169        | 28 %         |
| Moyennes entreprises (50 à 250 employés) | 19 755                  | 1 %          | 1 %                      | 265        | 43 %         |
| <b>Total</b>                             | <b>3 002 516</b>        | <b>100 %</b> | <b>100 %</b>             | <b>613</b> | <b>100 %</b> |

| Secteur   | Nombre de PME par secteur, estimations 2015 |              | Échantillon de l'enquête |              |
|---|---|--------------|--------------------------|--------------|
|   | Nombre                                      | Part         | Nombre                   | Part         |
| Industries minières et extractives                                  | 1 720                                       | 0,1 %        | 7                        | 1 %          |
| Industrie   | 227 839                                     | 8 %          | 25                       | 4 %          |
| Électricité, gaz  | 23 577                                      | 1 %          | 8                        | 1 %          |
| Approvisionnement en eau, système d'égouts, gestion des déchets     | 14 060                                      | 0,8 %        | 8                        | 1 %          |
| Construction  | 536 674                                     | 18 %         | 55                       | 9 %          |
| Commerce de distribution  | 756 132                                     | 25 %         | 77                       | 13 %         |
| Transport et stockage   | 103 514                                     | 3 %          | 31                       | 5 %          |
| Hôtellerie et restauration  | 262 697                                     | 9 %          | 42                       | 7 %          |
| Information et communication  | 139 167                                     | 5 %          | 45                       | 7 %          |
| Immobilier  | 215 694                                     | 7 %          | 26                       | 4 %          |
| Activités professionnelles, scientifiques et techniques             | 512 271                                     | 17 %         | 52                       | 9 %          |
| Services administratifs et d'assistance                             | 209 171                                     | 7 %          | 53                       | 9 %          |
| Autres (réparations, agriculture, assurance, santé, éducation, art) | n.c.  | n.c.         | 167                      | 27 %         |
| <b>Total</b>  | <b>3 002 516</b>                            | <b>100 %</b> | <b>613</b>               | <b>100 %</b> |

Source : <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20302>

VERT = surreprésenté  
ORANGE = sous-représenté

- 
- 1. Priorités pour les PME** **page 10**
  - 2. Degré d'ouverture au commerce international** **page 15**
  - 3. Connaissance des accords commerciaux** **page 22**
  - 4. Impact potentiel des accords commerciaux** **page 26**

## Annexe

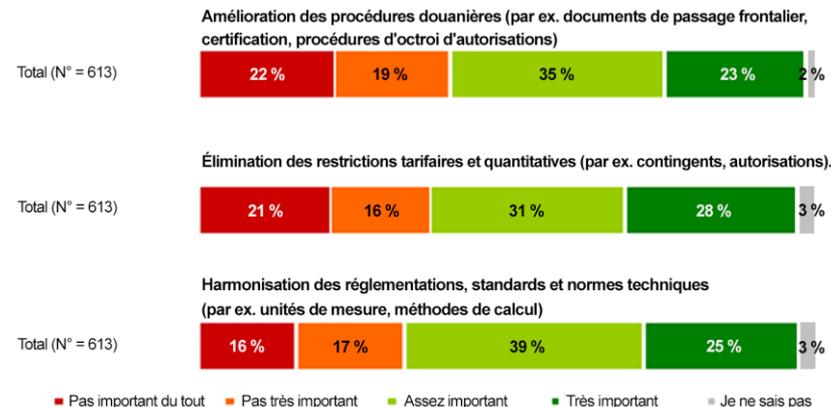
- Connaissance de l'Accord sur le commerce des services (ACS – TiSA Trade in Services Agreement)

## Pour la majorité des PME françaises, les questions relatives aux procédures douanières, aux tarifs et aux réglementations techniques sont importantes

Les PME exportatrices et importatrices estiment assez souvent que ces aspects sont importants pour leur propre entreprise :

- l'amélioration des procédures douanières (respectivement 76 % et 78 %, contre 43 % des PME non exportatrices et 42 % des PME non importatrices).
- l'élimination des restrictions tarifaires et quantitatives (respectivement 77 % et 80 %, contre 44 % des PME non exportatrices et 43 % des PME non importatrices).
- l'alignement des réglementations, standards et normes techniques (respectivement 76 % et 76 %, contre 54 % des PME non exportatrices et 55 % des PME non importatrices).

Quelle est l'importance des aspects suivants du point de vue de votre entreprise ?



Le montant du **chiffre d'affaires annuel** d'une PME détermine l'importance de l'élimination des restrictions tarifaires et quantitatives : Les PME ayant un chiffre d'affaires annuel situé entre 2 et 50 millions (68 %) considèrent qu'il s'agit d'un aspect plus important que les PME ayant un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions (48 %).

Le secteur joue également un rôle important : l'amélioration des procédures douanières (70 %) et l'élimination des restrictions tarifaires et quantitatives (70 %) sont plus importants pour les entreprises **de commerce de gros et de réparation de véhicules motorisés**.

## Importance des informations sur les marchés étrangers et des règles de concurrence pour la majorité des PME françaises

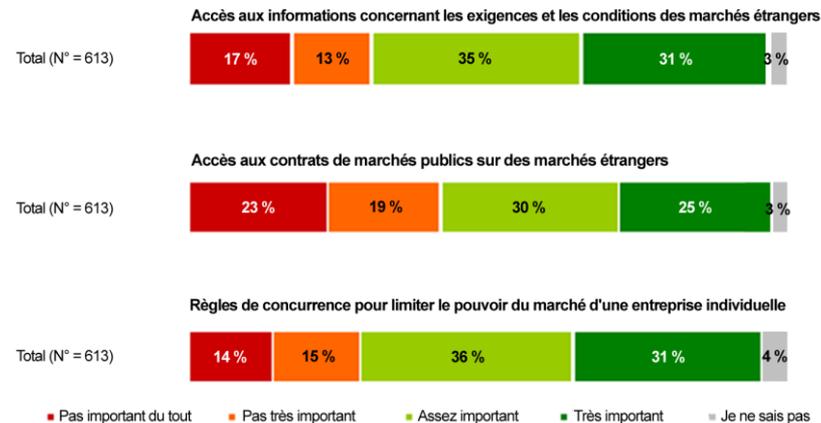


### Les PME exportatrices et importatrices

estiment assez souvent que ces aspects sont importants pour leur propre entreprise :

- l'accès aux informations concernant les exigences et les conditions des marchés étrangers (respectivement 86 % et 83 %, contre 50 % des PME non exportatrices et 54 % des PME non importatrices).
- l'accès aux contrats de marchés publics sur des marchés étrangers (respectivement 75 % et 71 %, contre 38 % des PME non exportatrices et 43 % des PME non importatrices).
- les règles de concurrence pour limiter le pouvoir du marché d'une entreprise individuelle (respectivement 79 % et 76 %, contre 56 % des PME non exportatrices et 59 % des PME non importatrices).

Quelle est l'importance des aspects suivants du point de vue de votre entreprise ?



Ces trois aspects sont plus importants pour les **moyennes entreprises** (respectivement 76 %, 66 % et 74 %) que pour les **petites entreprises (0 à 49 employées)** (respectivement 58 %, 47 % et 61 %).

En comparant les secteurs, les trois aspects affectent dans une moindre mesure les entreprises du secteur **Santé et action sociale** (respectivement 58 %, 45 % et 60 %).

## Protection des marques régionales, des désignations de produits et de la propriété intellectuelle importante pour 7 PME françaises sur 10

Les moyennes entreprises (50 à 250 employés) accordent une plus grande importance à la protection des marques (76 %) et de la propriété intellectuelle (79 %) que les petites entreprises (0 à 49 employés) (respectivement 63 % et 71 %), mais la protection des données de l'entreprise et des clients est d'une importance similaire (80 % contre 79 %).

Quelle est l'importance des aspects suivants du point de vue de votre entreprise ?

Protection des marques régionales et désignations de produits



Protection de la propriété intellectuelle



Protection des données propres à l'entreprise et des données clients



■ Pas important du tout ■ Pas très important ■ Assez important ■ Très important ■ Je ne sais pas



Les PME exportatrices et importatrices estiment assez souvent que ces aspects peuvent influencer sur leur propre entreprise :

- La protection des marques régionales et désignations de produits (respectivement 79 % et 81, contre 61 % des PME non exportatrices et 59 % des PME non importatrices).
- La protection de la propriété intellectuelle (respectivement 85 % et 83 %, contre 67 % des PME non exportatrices et 69 % des PME non importatrices).
- La protection des données propres à l'entreprise et des données clients (respectivement 86 % et 86 %, contre 74 % des PME non exportatrices et 74 % des PME non importatrices).

## Pour environ la moitié des PME françaises, les tribunaux d'arbitrage et l'accès non discriminatoire aux tribunaux publics sont jugés importants

Les PME exportatrices et importatrices estiment assez souvent que ces aspects sont importants pour leur propre entreprise :

- les tribunaux d'arbitrage de règlement des différends entre investisseurs et États pour faire valoir les demandes d'indemnisation des entreprises étrangères et des entreprises nationales à l'étranger (respectivement 66 % et 65 %, contre 42 % des PME non exportatrices et 45 % des PME non importatrices).
- l'accès non discriminatoire aux tribunaux publics sur des marchés étrangers (respectivement 73 % et 70 %, contre 44 % des PME non exportatrices et 48 % des PME non importatrices).

Quelle est l'importance des aspects suivants du point de vue de votre entreprise ?

Tribunaux d'arbitrage de règlement des différends entre investisseurs et États pour faire valoir les demandes d'indemnisation des entreprises étrangères et des entreprises nationales à l'étranger

Total (N° = 613)



Accès non discriminatoire aux tribunaux publics sur des marchés étrangers

Total (N° = 613)



■ Pas important du tout ■ Pas très important ■ Assez important ■ Très important ■ Je ne sais pas

Pour les entreprises ayant un **chiffre d'affaires annuel** entre 2 et 50 millions d'euros, ces deux aspects sont plus importants que pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros.

Les tribunaux d'arbitrage de règlement des différends entre investisseurs et États pour faire valoir les demandes d'indemnisation des entreprises étrangères et des entreprises nationales à l'étranger sont des aspects plus importants pour les entreprises de **construction** (67 %) et les PME du secteur des **services d'information et de communication** (76 %).

- 
1. **Priorités pour les PME** page 10
  2. **Degré d'ouverture au commerce international** page 15
  3. **Connaissance des accords commerciaux** page 22
  4. **Impact potentiel des accords commerciaux** page 26

## Annexe

- Connaissance de l'Accord sur le commerce des services (ACS – TiSA Trade in Services Agreement)

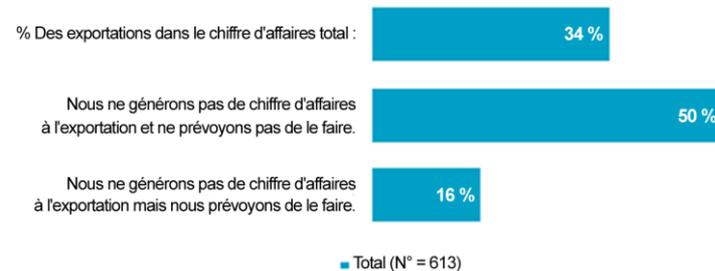
Comme expliqué précédemment dans le rapport (diapositive 9), les petites et moyennes entreprises sont surreprésentées dans cet échantillon de l'enquête. Cette surreprésentation se traduit également par un nombre relativement élevé de PME exportatrices dans l'échantillon de l'enquête : un tiers de PME françaises sondées génère actuellement des recettes d'exportation.

En règle générale, nous constatons que les **moyennes entreprises** sondées (46 % des entreprises de 50 à 250 employés, 49 % pour celles ayant un chiffre d'affaires annuel entre 2 et 50 millions d'euros) génèrent plus souvent des recettes d'exportation que les petites entreprises (24 % des entreprises de 0 à 49 employés, 16 % pour celles ayant un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros).

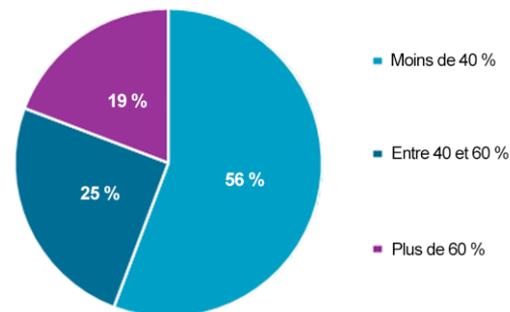
La moitié des entreprises sondées qui réalisent des activités **professionnelles, scientifiques et techniques** génèrent des recettes d'exportation (50 %). Les entreprises du secteur **Santé et action sociale** sont moins susceptibles de générer des recettes d'exportation (23 % le font) et n'envisagent généralement pas d'exporter.

Parmi des PME qui génèrent des recettes d'exportation, nous constatons que pour plus de la moitié des entreprises sondées, les exportations représentent moins de 40 % des recettes totales.

Quelle part du chiffre d'affaires total de votre entreprise (biens et services) représentent les exportations ?



Recettes d'exportation comme part des recettes totales en %  
(Base – recettes d'exportation générées, N° = 208)



## Les États membres de l'UE et les pays de l'AELE représentent les marchés les plus importants pour les PME françaises sondées

Outre les États membres de l'UE et les pays de l'AELE qui sont aussi importants pour les **petites** (0 à 49 employés) que pour les **moyennes entreprises** (50 à 250 employés), nous constatons que les **moyennes entreprises** considèrent les autres régions plus comme des marchés pour leurs produits et services que les petites entreprises.

Fait intéressant, nous constatons que les PME ayant un chiffre d'affaires annuel entre 2 et 50 millions d'euros accordent une plus grande importance aux pays voisins de l'Europe que les PME ayant un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros.

Quelle est actuellement l'importance des régions suivantes en tant que marchés pour vos produits et/ou services ?

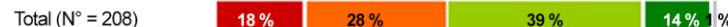
(Base – recettes d'exportation générées)

États membres de l'UE et pays de l'AELE



Pays voisins de l'Europe

(Afrique du Nord, Moyen-Orient, Caucase), Russie et Turquie



États-Unis



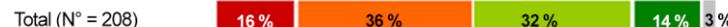
Asie et Australie



Canada



Reste du monde



■ Pas important du tout ■ Pas très important ■ Assez important ■ Très important ■ Je ne sais pas

**Les États membres de l'UE et les pays de l'AELE devraient constituer les marchés étrangers les plus importants pour les PME françaises qui ne génèrent pas encore de recettes d'exportation mais envisagent d'exporter.**

On s'attend à ce que l'Asie et l'Australie ainsi que le « reste du monde » aient une moindre importance pour les PME françaises qui ne sont pas encore impliquées dans le commerce international, mais envisagent de le faire.

Selon vous, quelle sera l'importance des régions suivantes en tant que marchés pour vos produits et/ou services ?

(Base – recettes d'exportation non générées, mais planifiées)

États membres de l'UE et pays de l'AELE



Pays voisins de l'Europe, Russie et Turquie



États-Unis



Asie et Australie



Canada



Reste du monde



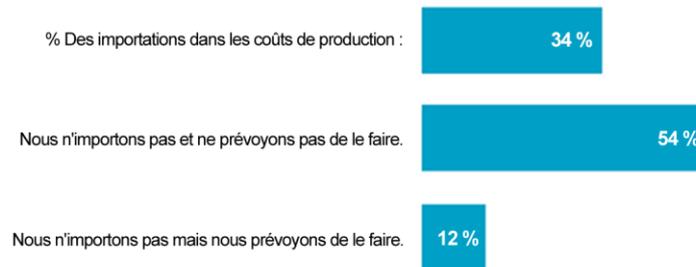
■ Pas important du tout ■ Pas très important ■ Assez important ■ Très important ■ Je ne sais pas

## La moitié des PME françaises sondées n'ont pas de coûts d'importation et n'envisagent pas de se lancer dans l'importation.

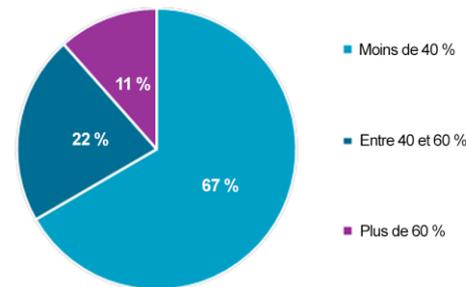
Les moyennes entreprises sont les plus susceptibles d'avoir des coûts d'importation : 45 % des moyennes entreprises ont des coûts d'importation et 12 % envisagent de se lancer dans l'importation. Parmi les petites entreprises (0 à 49 employés), 26 % ont des coûts d'importation et 13 % envisagent de se lancer dans l'importation.

Un nombre relativement faible d'entreprises **administratives** génèrent des coûts d'importation (21 %).

Quelle est la part des importations dans les coûts de production de votre entreprise (biens et services) ?



Coûts d'importation comme part des coûts totaux en %  
(Base – coûts générés de l'importation, N° = 207)



## Les États membres de l'UE et les pays de l'AELE sont les principaux fournisseurs pour les PME qui génèrent des coûts d'importation

Entre les PME ayant un **chiffre d'affaires** annuel inférieur à 2 millions d'euros et les PME ayant un chiffre d'affaires annuel entre 2 et 50 millions d'euros, les États membres de l'UE sont considérés comme ayant une importance égale pour l'importation.

Cependant, les pays voisins de l'Europe, les États-Unis, l'Asie et l'Australie, le Canada et le reste du monde sont considérés comme plus importants par les PME ayant un **chiffre d'affaires** annuel entre 2 et 50 millions d'euros, par rapport aux PME ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros.

Quelle est actuellement l'importance des régions suivantes en tant que fournisseurs pour vos produits et/ou services ?  
(Base – coûts générés de l'importation)

### États membres de l'UE et pays de l'AELE



### Pays voisins de l'Europe (Afrique du Nord, Moyen-Orient, Caucase), Russie et Turquie



### États-Unis



### Asie et Australie



### Canada



### Reste du monde



■ Pas important du tout ■ Pas très important ■ Assez important ■ Très important ■ Je ne sais pas

**Les PME qui envisagent de se lancer dans l'importation considèrent les États membres de l'UE et les pays de l'AELE comme étant des fournisseurs très importants de leurs produits et services**

72 % de toutes les PME sondées qui envisagent de générer des coûts d'importations estiment que les États membres de l'UE et les pays de l'AELE sont des fournisseurs importants de leurs produits et/ou services.

Selon vous, quelle sera l'importance des régions suivantes en tant que fournisseurs de vos produits et/ou services ?

(Base – pas de coûts liés à l'importation, mais planifiés)

**États membres de l'UE et pays de l'AELE**



**Pays voisins de l'Europe, Russie et Turquie**



**États-Unis**



**Asie et Australie**



**Canada**



**Reste du monde**



■ Pas important du tout ■ Pas très important ■ Assez important ■ Très important ■ Je ne sais pas

1. Priorités pour les PME page 10
2. Degré d'ouverture au commerce international page 15
3. **Connaissance des accords commerciaux** **page 22**
4. Impact potentiel des accords commerciaux page 26

## Annexe

- Connaissance de l'Accord sur le commerce des services (ACS – TiSA Trade in Services Agreement)

## Plus de la moitié des PME françaises considèrent que leur entreprise n'est pas (très) bien informée sur le TTIP

De façon générale, comment vous sentez-vous informé/sentez-vous votre entreprise informée sur le « Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI) » entre l'UE et les États-Unis ?

Total (N° = 613)



■ Pas du tout informé(e) ■ Pas très bien informé(e) ■ Assez bien informé(e) ■ Très bien informé(e) ■ Je ne sais pas

Seulement 7 % de toutes les PME françaises sondées se considèrent bien informées sur l'accord commercial du TTIP.

Les répondants de niveau **cadre intermédiaire** considèrent que leur entreprise est mieux informée sur les accords du TTIP que les dirigeants d'entreprises. 56 % des cadres intermédiaires sondés se sentent plutôt bien informés contre 33 % des dirigeants d'entreprises.

Une nette différence entre **petites** et **moyennes entreprises** est également constatée : 34 % des PME de 0 à 49 employés ont le sentiment que leur entreprise est plutôt bien à très bien informée sur le TTIP contre 51 % des PME de 50 à 250 employés.

↳ Les PME **exportatrices** et **importatrices** se sentent assez souvent plutôt bien à très bien informées sur l'accord TTIP (respectivement 56 % et 50 %).

## Plus de la moitié des PME françaises considèrent que leur entreprise n'est pas (très) bien informée sur le CETA.

Total (N° = 613)



■ Pas du tout informé(e) ■ Pas très bien informé(e) ■ Assez bien informé(e) ■ Très bien informé(e) ■ Je ne sais pas

De façon générale, comment vous sentez-vous informé/sentez-vous votre entreprise informée sur l'« Accord économique et commercial global (AECG) » entre l'UE et le Canada ?

57 % des PME françaises ne se considèrent pas (très) bien informées sur le CETA.

Nous constatons que les **cadres intermédiaires** se considèrent mieux informés (58 %) que les dirigeants d'entreprises (35 %).

Les PME de 0 à 49 employés pensent moins souvent que leur entreprise est plutôt bien à très bien informée sur le CETA (34 %) que les PME de 50 à 250 employés (50 %).

↪ **Les PME exportatrices et importatrices** se sentent assez souvent plutôt bien à très bien informées sur l'accord CETA (respectivement 54 % et 52 %).

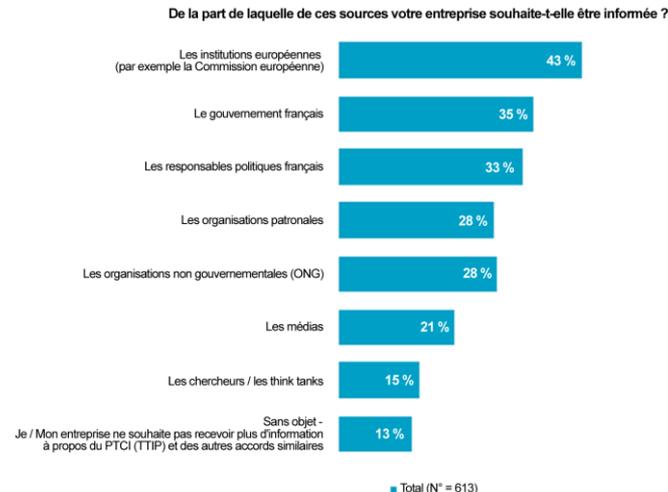
Globalement, les entreprises qui se sentent plutôt bien/très bien informées sur le TTIP se sentent également bien informées sur l'accord CETA.

## Le gouvernement français, les institutions européennes et les organisations patronales constituent les 3 sources privilégiées des PME françaises pour recevoir des informations

Les **moyennes entreprises** (50 à 250 employés) souhaitent plus souvent recevoir des informations de la part du gouvernement français (48 %) et des institutions européennes (39 %) que les petites entreprises (0 à 49 employés) (respectivement 40 % et 32 %).

Les **petites entreprises françaises** apprécient également plus les informations provenant des médias (32 %) que les moyennes entreprises (24 %).

Les entreprises qui réalisent des activités **professionnelles, scientifiques et techniques** souhaitent recevoir plus souvent des informations de la part des institutions européennes (50 %).



1. **Priorités pour les PME** page 10
2. **Degré d'ouverture au commerce international** page 15
3. **Connaissance des accords commerciaux** page 22
4. **Impact potentiel des accords commerciaux** page 26

## Annexe

- Connaissance de l'Accord sur le commerce des services (ACS – TiSA Trade in Services Agreement)

## La moitié des PME françaises sondées pensent que les accords commerciaux auront un impact positif sur le développement des marchés étrangers, sur l'achat de biens intermédiaires et sur les investissements directs étrangers.

En examinant les résultats des effets des accords commerciaux sur les entreprises, nous observons que les **moyennes entreprises** estiment plus souvent valables ces trois affirmations que les petites entreprises :

- 65 % pensent qu'il serait plus facile de conquérir de nouveaux marchés étrangers ;
- 64 % pensent que l'achat des biens intermédiaires s'améliorerait ;
- 63 % estiment que la sécurité des investissements directs à l'étranger serait renforcée.

En prenant en compte l'impact potentiel des accords commerciaux, lesquels des énoncés suivants s'applique selon vous à votre entreprise ?

### Le développement de nouveaux marchés étrangers serait facilité.

Total (N° = 613)



### L'approvisionnement en biens intermédiaires serait facilité.

Total (N° = 613)



### La sécurité des investissements directs à l'étranger serait renforcée.

Total (N° = 613)



■ Ne s'appliquent pas du tout ■ Ne s'applique pas complètement ■ S'appliquent un peu ■ S'appliquent ■ Ne sait pas



### Les PME exportatrices et importatrices pensent assez souvent :

- qu'il serait plus facile de conquérir de nouveaux marchés étrangers (respectivement 76 % et 74 % contre 39 % des PME non exportatrices et 45 % des PME non importatrices).
- l'achat des biens intermédiaires serait amélioré (respectivement 71 % et 71 %, contre 40 % des PME non exportatrices et 42 % des PME non importatrices).
- l'investissement direct étranger serait plus sûr (respectivement 74 % et 70 % contre 38 % des PME non exportatrices et 39 % des PME non importatrices).

## La plupart des PME françaises estiment que les accords commerciaux auront un impact négatif en matière de pression concurrentielle.



Les PME exportatrices et importatrices pensent assez souvent que :

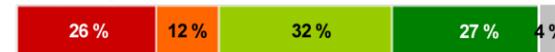
- la pression concurrentielle en général augmenterait de manière significative (respectivement 80 % et 79 % contre 43 % des PME non exportatrices et 45 % des PME non importatrices).
- la concurrence de la part des grandes entreprises internationales augmenterait de manière significative (respectivement 76 % et 71 % contre 40 % des PME non exportatrices et 43 % des PME non importatrices).
- leur entreprise devrait faire face à des difficultés en raison d'une concurrence accrue (respectivement 64 % et 63 %, contre 31 % des PME non exportatrices et 33 % des PME non importatrices).
- leur entreprise deviendrait beaucoup plus dépendante d'un client spécifique, d'une chaîne de production ou d'un marché (respectivement 61 % et 57 %, contre 28 % des PME non exportatrices et 30 % des PME non importatrices).

Les moyennes entreprises s'attendent plus souvent à une augmentation de la pression concurrentielle (67 %), une augmentation significative de la concurrence de grandes entreprises internationales (65 %) que les petites entreprises (respectivement 53 % et 49 %).

En prenant en compte l'impact potentiel des accords commerciaux, lesquels des énoncés suivants s'applique selon vous à votre entreprise ?

La pression de la concurrence en général augmenterait de façon significative.

Total (N° = 613)



Il y aurait une augmentation sensible de la concurrence de la part des grandes entreprises multinationales.

Total (N° = 613)



Mon entreprise pourrait avoir du mal à résister à la concurrence accrue qui en résulterait.

Total (N° = 613)



Mon entreprise pourrait devenir davantage dépendante d'un client, d'une chaîne de production ou d'un marché spécifiques.

Total (N° = 613)



■ Ne s'applique pas du tout ■ Ne s'applique pas complètement ■ S'appliquent un peu ■ S'appliquent ■ Ne sait pas

Les moyennes entreprises s'attendent également assez souvent à devoir faire face à des difficultés en raison d'une concurrence plus rude (57 %) et à devenir beaucoup plus dépendantes d'un client spécifique, d'une chaîne de production ou d'un marché (55 %).

## Selon les PME sondées, les effets du TTIP seront très positifs pour les grandes entreprises françaises.

Les **moyennes entreprises** sont plus sensibles aux effets du TTIP que les petites entreprises dans tous les domaines : de l'économie française à leur propre entreprise.



Les **PME exportatrices et importatrices** estiment assez souvent que le TTIP a un effet plutôt positif à très positif sur :



- les grandes entreprises françaises (respectivement 57 % et 57 %, contre 44 % des PME non exportatrices et 46 % des PME non importatrices) ;
- leur propre secteur (respectivement 47 % et 44 %, contre 24 % des PME non exportatrices et 27 % des PME non importatrices) ;
- leur propre entreprise (respectivement 50 % et 44 %, contre 26 % des PME non exportatrices et 29 % des PME non importatrices).



Parmi les **PME exportatrices**, 48 % s'attendent à un effet très à plutôt positif sur les PME en général et 30 % s'attendent à un effet très à plutôt négatif. Toutefois, parmi les **PME non exportatrices**, 31 % s'attendent à un effet positif sur les PME et 41 % s'attendent à un effet négatif.

Comparées à d'autres secteurs, les **entreprises de construction** pensent plus souvent que le TTIP a un effet négatif sur leur secteur : 27 % pensent que l'impact sera plutôt négatif à très négatif. Néanmoins, 44 % des entreprises de construction s'attendent à un impact positif sur leur secteur.

Quels effets attendez-vous de manière générale d'une conclusion éventuelle du « Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI) » entre l'UE et les États-Unis ?

### Sur l'économie française



### Sur les grandes entreprises françaises



### Sur les petites et moyennes entreprises



### Sur votre propre secteur



### Sur votre propre entreprise



■ Très négatif ■ Plutôt négatif ■ Aucun impact ■ Plutôt positif ■ Très positif ■ Je ne sais pas

## Les PME françaises sont divisées sur la question des effets du CETA sur le secteur des PME.

Les moyennes entreprises estiment que les effets du CETA, du niveau national au niveau de l'entreprise, seront plus positifs que les petites entreprises (0 à 49 employés).

- Les PME exportatrices et importatrices pensent assez souvent que l'accord CETA a un effet plutôt positif à très positif sur :
- l'économie française (respectivement 48 % et 48 %, contre 34 % PME non exportatrices et 34 % des PME non importatrices) ;
  - les grandes entreprises françaises (respectivement 58 % et 57 %, contre 47 % des PME non exportatrices et 49 % des PME non importatrices).
  - leur propre secteur (respectivement 47 % et 44 %, contre 24 % des PME non exportatrices et 27 % des PME non importatrices) ;
  - leur propre entreprise (respectivement 50 % et 44 %, contre 26 % des PME non exportatrices et 29 % des PME non importatrices).

Parmi les PME exportatrices, 47 % s'attendent à un effet très à plutôt positif sur les PME en général et 26 % s'attendent à un effet très à plutôt négatif. Toutefois, parmi les PME non exportatrices, 35 % s'attendent à un effet positif sur les PME et 37 % s'attendent à un effet négatif.

Quels effets attendez-vous de manière générale d'une conclusion éventuelle de l'« Accord économique et commercial global (AECG) » entre l'UE et le Canada ?

### Sur l'économie française



### Sur les grandes entreprises françaises



### Sur les petites et moyennes entreprises



### Sur votre propre secteur



### Sur votre propre entreprise



■ Très négatif ■ Plutôt négatif ■ Aucun impact ■ Plutôt positif ■ Très positif ■ Je ne sais pas

## Les PME françaises restent divisées sur la question des avantages/menaces résultant de la suppression ou de la réduction des droits de douane

En examinant les résultats de manière plus approfondie, nous constatons que les **moyennes entreprises** réagissent plus fortement aux deux affirmations que les petites entreprises : elles s'attendent aussi bien à plus d'avantages (59 %) qu'à plus de menaces (55 %) en cas de suppression ou de réduction des droits de douane que les petites entreprises (respectivement 39 % et 42 %).

➔ **En examinant les PME exportatrices**, le nombre de PME qui y voient des avantages augmente (63 % contre 38 % des PME non exportatrices) autant que le nombre de celles qui pensent que cela représente une menace (58 % contre 42 % des PME non exportatrices).

Quels seront les effets précis de dispositions particulières figurant dans les nouveaux accords de commerce tels que le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI ou TTIP) entre l'UE et les US et l'Accord économique et commercial global (AECG ou CETA) entre l'UE et le Canada?

Mon entreprise bénéficiera d'une suppression ou d'une réduction des droits de douane dans le cadre du PTCI (TTIP) et/ou de l'AECG (CETA).



La suppression ou la réduction des tarifs douaniers dans le cadre du PTCI (TTIP) et/ou de l'AECG (CETA) représentent une menace pour la situation de mon entreprise sur le marché national et/ou européen.



■ Pas d'accord du tout ■ Plutôt pas d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Vraiment d'accord ■ Ne sais pas



## La question des avantages des accords commerciaux en matière d'améliorations des réglementations, standards et normes techniques divise les PME françaises.

Les **moyennes entreprises** (59 %) estiment qu'elles tireront plus d'avantages de l'alignement des réglementations et standards techniques que les petites entreprises (0 à 49 employés) (47 %).

Les entreprises qui réalisent des activités **professionnelles, scientifiques et techniques** sont plus souvent en désaccord (42 %) avec l'affirmation que les réglementations, standards et normes techniques ne devraient pas être fixés dans le cadre d'un accord bilatéral.



En examinant les **PME exportatrices**, celles-ci pensent assez souvent que leur entreprise profitera de l'alignement des réglementations, standards et normes techniques (63 % contre 40 % des PME non exportatrices) et que les organismes de réglementations proposés pour le TTIP et du CETA aideront à améliorer la qualité des normes (67 % contre 47 % des PME non exportatrices). Cependant, les PME exportatrices pensent assez souvent que les réglementations, standards et normes techniques ne devraient pas être fixés dans le cadre d'accords bilatéraux (73 % contre 58 % des PME non exportatrices).

Quels seront les effets précis de dispositions particulières figurant dans les nouveaux accords de commerce tels que le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI ou TTIP) entre l'UE et les US et l'Accord économique et commercial global (AECG ou CETA) entre l'UE et le Canada?

**Mon entreprise va bénéficier de l'alignement des réglementations, des standards et des normes techniques (par exemple sur les unités de mesure ou les méthodes de calcul) sur les marchés européens, étasuniens et/ou canadiens.**

Total (N° = 613)



**Les réglementations, les standards et les normes techniques ne devraient pas être définis dans le cadre d'un accord bilatéral avec les États Unis, le Canada ou aucun autre partenaire mais dans le cadre d'accords multilatéraux (par exemple dans le cadre des organismes internationaux de standardisation, tels que l'ISO).**

Total (N° = 613)



**Les organismes de réglementation proposés dans l'AECG (CETA) et le PTCI (TTIP) contribueront à améliorer la qualité des normes sociales et environnementales pour les marchés européens, étasuniens et canadiens.**

Total (N° = 613)



■ Pas d'accord du tout ■ Plutôt pas d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Vraiment d'accord ■ Ne sais pas

## La plupart des PME françaises pensent que l'arbitrage investisseurs-États privilégie les entreprises étrangères et peut restreindre le gouvernement français.

Les moyennes entreprises pensent davantage que les petites entreprises que les tribunaux d'arbitrage investisseurs-États représentent des instruments importants (63 % contre 48 %) et que des organes extrajudiciaires affaiblissent les droits de leurs entreprises (58 % contre 42 %).

Les entreprises de construction sont souvent en désaccord (51 %) avec l'affirmation que les organes extrajudiciaires tels qu'ISDS ou ICS affaiblissent les droits de leur entreprise.

En examinant les PME exportatrices, celles-ci pensent assez souvent que les tribunaux d'arbitrage investisseurs-États constituent des instruments importants pour leur entreprise (69 % contre 43 % des PME non exportatrices) et que les organes extrajudiciaires tels qu'ISDS ou ICS affaiblissent les droits de leur entreprise (55 % contre 43 % des PME non exportatrices). Les procédures d'arbitrage investisseurs-États privilégient les entreprises étrangères et peuvent restreindre le gouvernement (76 % contre 59 % des PME non exportatrices).

Quels seront les effets précis de dispositions particulières figurant dans les nouveaux accords de commerce tels que le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI ou TTIP) entre l'UE et les US et l'Accord économique et commercial global (AECG ou CETA) entre l'UE et le Canada?

**Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États constitue un instrument important pour que mon entreprise puisse faire valoir des demandes d'indemnisation sur les marchés étrangers.**



**Des mécanismes extra-judiciaires tels que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États (ou sa réforme intitulée système juridictionnel des investissements) portent atteinte aux droits de mon entreprise définis dans le cadre du système juridique européen en accordant à un groupe spécifique d'entreprises un accès privilégié à des indemnisations.**



**Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États favorise les entreprises étrangères et pourrait limiter la capacité du gouvernement de mener des politiques en faveur des intérêts des PME.**



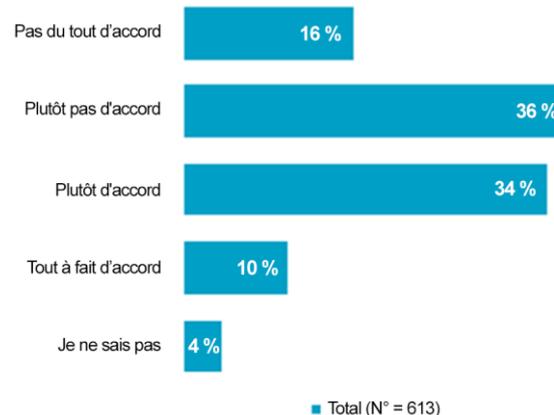
■ Pas d'accord du tout ■ Plutôt pas d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Vraiment d'accord ■ Ne sais pas

## 52 % des PME sondées ne pensent pas que l'intérêt des PME françaises est suffisamment pris en compte lors de la négociation d'accords commerciaux internationaux.

**Les entreprises moyennes** (55 %) pensent davantage que l'intérêt des PME françaises est suffisamment pris en compte lors de la négociation d'accords commerciaux internationaux que les petites entreprises (36 %).

**Les PME exportatrices** pensent assez souvent que les PME françaises sont suffisamment prises en compte lors de la négociation ou de l'adoption d'accords commerciaux internationaux (55 % contre 35 % des PME non exportatrices).

Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou pas avec les déclarations suivantes ?  
J'estime que les intérêts des PME françaises en général sont suffisamment considérés lors de la négociation et/ou la conclusion d'accords commerciaux internationaux.





## La plupart des PME françaises sondées ne se sentent pas (très) bien informées sur l'ACS (TiSA)

De façon générale, comment vous vous sentez informé/sentez-vous votre entreprise informée sur l'« Accord sur le Commerce des Services (ACS) »?

Total (N° = 613)



■ Pas du tout informé(e) ■ Pas très bien informé(e) ■ Assez bien informé(e) ■ Très bien informé(e) ■ Je ne sais pas



En règle générale, nous constatons que 59 % de toutes les PME françaises sondées indiquent qu'elles ne sont pas (très) bien informées sur l'ACS.

En regardant le **chiffre d'affaires annuel**, nous constatons que les PME ayant un chiffre d'affaires annuel entre 2 et 50 millions d'euros se sentent mieux informées sur l'ACS que les PME ayant un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros. Néanmoins, la moitié des PME ayant un chiffre d'affaires annuel entre 2 et 50 millions d'euros ne se sentent pas (très) bien informées sur l'ACS.

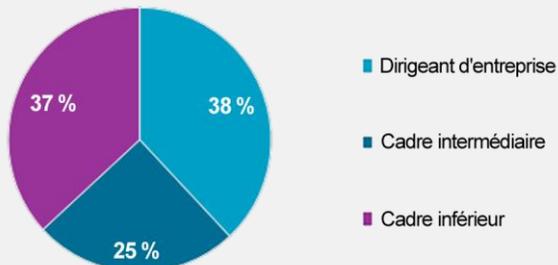
Il ressort que les cadres intermédiaires se sentent mieux informés sur l'ACS que les dirigeants d'entreprises.



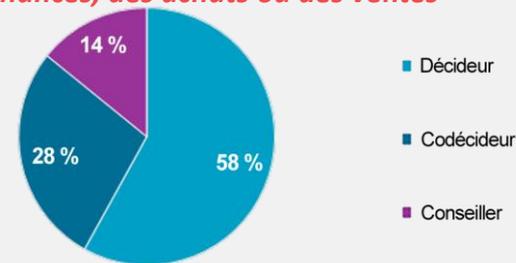
**Les PME exportatrices et importatrices** se sentent assez souvent plutôt bien à très bien informées sur l'accord ACS (respectivement 54 % et 52 %).

## Qui a participé à l'enquête ?

### Poste dans l'entreprise



### Responsabilité dans les domaines de la gestion, des finances, des achats ou des ventes



## Définition des PME

L'UE définit les PME comme suit : ce sont des « entreprises qui emploient moins de 250 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros et/ou un total du bilan annuel n'excédant pas 43 millions d'euros ». Cette définition des PME vise à cibler des entreprises particulières par rapport à des financements européens et des aides publiques. La définition des PME intègre des aspects de liens, de propriété et de partenariat avec des entreprises plus grandes ainsi qu'une certaine flexibilité entre le chiffre d'affaires annuel et le total du bilan annuel d'une année sur l'autre. Cet aspect étant bien entendu hors de portée de cette enquête, par conséquent, la taille totale reste notre indicateur le plus fiable. À l'occasion d'un approfondissement de l'enquête, il serait possible d'utiliser tous les critères de classification des PME.

Vous trouverez des informations détaillées sur la définition des PME dans le document « User guide to the SME Definition » (Guide utilisateur concernant la définition des PME) : <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/brochures/2014/05/01/handleiding-definitie-mkb>

21 des 613 entreprises sondées (3 %) possèdent un chiffre d'affaires annuel dépassant le seuil des PME de 50 millions d'euros. L'exclusion de ces entreprises ne modifie pas les résultats de l'enquête de manière significative.



## Aspects pratiques de la recherche quantitative

- Période de travail de terrain
  - Le principal travail de terrain a été mené entre le 24 octobre et le 6 novembre 2016 (répondants du panel). Une participation via un lien générique était possible jusqu'en décembre 2016.
- Méthode de recrutement des répondants
  - Du panel StemPunt de Motivaction et d'autres panels partenaires
  - Sollicitation des membres des associations de PME nationales qui ont participé à l'enquête
- Incitations
  - Les répondants du panel StemPunt ont gagné des points pouvant être échangés grâce à notre programme de fidélité comme récompense pour leur participation
- Pondération
  - Les données de recherche n'ont pas été pondérées (voir également l'annexe : données pondérées et non pondérées) sur la base des facteurs de pondération déterminés dans le fichier d'étalonnage Mentality. En ce qui concerne les données sociodémographiques, ce fichier d'étalonnage est pondéré conformément au Golden Standard du Bureau central de statistique (Central Statistical Office, CBS)
- Implication des fournisseurs externes dans la réalisation de cette enquête
  - Motivaction a utilisé les services des entreprises spécialisées pour les activités suivantes : réalisation du travail de terrain en Slovénie, en Belgique, en France et en Lituanie
- Questionnaire
  - Le questionnaire a été conçu par Schöpflin Stiftung et ses partenaires dans les différents pays sur la base des questionnaires conçus par BVMW et Business Growth Foundation
- Durée de conservation des fichiers de recherche primaires
  - Les fichiers de recherche numériques seront sauvegardés par Motivaction pendant au moins 12 mois après la fin de l'étude. Les enregistrements audio et visuels sur CD et les fichiers de recherche non numériques, tels que les questionnaires remplis à la main, seront sauvegardés par pendant au moins 12 mois après la fin de l'étude.
- Autres aspects pratiques de la recherche
  - D'autres aspects pratiques de la recherche et une copie du questionnaire/de la liste de contrôle utilisés pour cette étude sont disponibles sur demande auprès du Client.



## Copyright

Le copyright de ce rapport appartient au Client. Toutefois, mentionner le nom de Motivation dans des publications basées sur ce rapport, autres que la version intégrale non abrégée du rapport, nécessite l'autorisation écrite de Motivation International B.V.

## Copyright du matériel visuel

Motivation a déployé tous les efforts raisonnables attendus pour déterminer l'admissibilité ou le propriétaire des droits du matériel visuel. Si vous pensez néanmoins être autorisé à exercer des droits sur un document visuel utilisé, veuillez contacter Motivation



# motivaction

research and strategy

Motivaction International B.V.

Marnixkade 109

1015 ZL Amsterdam

Postbus 15262

1001 MG Amsterdam

T +31 (0)20 589 83 83

M [moti@motivaction.nl](mailto:moti@motivaction.nl)

[www.motivaction.nl](http://www.motivaction.nl)

[www.facebook.com/stempunt](https://www.facebook.com/stempunt)

