

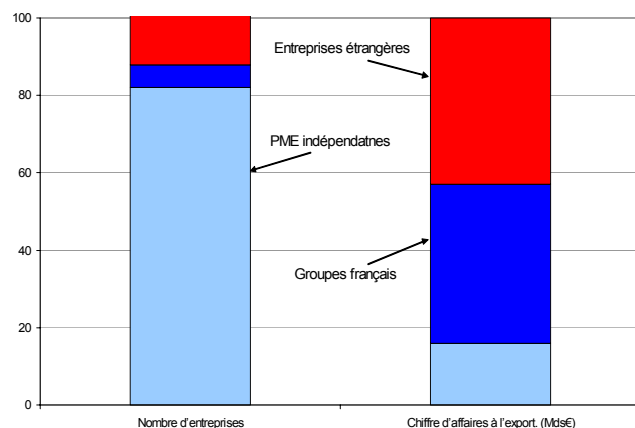
## L'appareil exportateur français : une réalité plurielle

- Environ 100 000 entreprises françaises exportent des biens, d'après les Douanes, soit près d'une entreprise sur 20. Cette propension à exporter se situe en deçà de ce qui est observé en Allemagne, proche de ce qui est observé en Italie et au-dessus de ce qui est observé au Royaume-Uni et en Espagne.
- L'essentiel des exportations est assuré par un très petit nombre d'entreprises : les 1 000 premiers exportateurs assurent 70 % du chiffre d'affaires (CA) à l'export. Si les PME indépendantes sont très majoritaires au sein de notre appareil exportateur (cf. graphique ci-dessous), leur part dans le CA à l'export est très limitée. Au contraire, les grands groupes français, très internationalisés, contribuent, avec les entreprises de groupes étrangers implantés en France, à l'essentiel du CA à l'export français. Le contraste avec les PME est particulièrement marqué en termes de degré d'internationalisation.
- La baisse du nombre d'entreprises exportatrices dans les années 2000 (-9 000) est essentiellement le fait de PME indépendantes, plutôt petites et souvent primo-exportatrices (qui exportent pour la première fois). La baisse est importante, mais les entreprises qui sont sorties du champ de l'exportation contribuaient de manière marginale au CA total à l'export (moins de 1 %).
- De façon générale, nos PME sont freinées dans leur développement à l'international par leur taille et leur capacité d'innovation. Quand elles exportent, elles n'exportent que vers un ou deux pays, généralement situés dans le voisinage de la France, et 30 % d'entre elles ne parviennent pas à conserver plus d'un an leur marché. Les PME allemandes, plus grosses, plus innovantes, sont « plus » exportatrices : la part de leur CA à l'export dans leur CA total est plus importante et elles exportent de manière beaucoup plus régulière.
- Pour autant, un certain nombre de PME parviennent à tirer profit des possibilités offertes par les marchés extérieurs. Un tiers des entreprises exportatrices sont, en effet, des PME indépendantes qui exportent régulièrement, c'est-à-dire pendant au mois cinq années consécutives. Plusieurs voies peuvent être suivies pour réussir à l'exportation, comme en témoignent les bonnes performances à l'exportation des PME innovantes ou des PME qui s'appuient sur un groupe. L'analyse des primo-exportateurs montre par ailleurs que la démarche à l'exportation s'effectue par étapes successives.
- La mise en lumière de différentes « populations » d'exportateurs doit inciter les pouvoirs publics à adapter les outils proposés à chaque catégorie d'entreprises, pour tenir compte des difficultés que rencontrent de façon spécifique ces populations, en lien avec leur statut, leur taille, leur capacité d'innovation et leur niveau de maturité à l'international.

Sources : Douanes, Insee - L'ifj, calculs DGTPE

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et de la Politique économique et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi.

Répartition de l'appareil exportateur selon le type d'entreprise en 2007



Avec un déficit croissant des échanges extérieurs depuis 2000, la question du commerce extérieur occupe une place importante dans le débat de politique économique en France. Or, comme l'ont montré P. Artus et L. Fontagné dans un rapport du Conseil d'Analyse Économique (CAE) de 2006<sup>1</sup>, les déterminants traditionnels, demande mondiale adressée à la France et compétitivité prix, n'expliquent qu'en partie les difficultés de notre commerce extérieur et, en particulier, ne permettent pas d'expliquer l'écart de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne.

## 1. Un appareil exportateur très concentré

### 1.1 Environ une entreprise sur 20 exporte

Comme cela avait été montré en 2006<sup>3</sup>, l'exportation est le fait d'un petit nombre d'entreprises. En 2007, près de 100 000 entreprises ont participé aux exportations françaises de biens, d'après les sources douanières, soit moins de 4 % des 3 millions d'entreprises enregistrées sur le territoire français la même année par l'Insee. Ces données ne sont cependant pas exhaustives et ne portent que sur le commerce de biens. L'Insee, qui comptabilise notamment les petits exportateurs vers l'Union européenne ainsi que les sociétés exportatrices de services, recense un plus grand nombre d'exportateurs : plus de 170 000 entreprises (2007), soit 6 % des entreprises françaises. Le CA à l'exportation de l'ensemble des entreprises françaises approche 15 % de leur CA total.

La comparaison avec nos principaux partenaires confirme la nette domination de l'Allemagne en tant que puissance exportatrice. En effet, si la propension à exporter des entreprises allemandes est beaucoup plus forte qu'en France, avec près de 350 000 exportateurs, soit 11 % des entreprises allemandes<sup>4</sup>, l'Allemagne fait figure d'exception. Sa place de leader s'explique aussi par l'importance relative de l'industrie dans son économie, ce secteur étant plus exportateur que celui des services. En Italie, le nombre d'exportateurs est plus élevé et la propension à exporter des entreprises est légèrement supérieure à la nôtre (200 000 exportateurs, soit un taux d'exportateurs de 5 %<sup>5</sup>), tandis que cette propension est plus faible en Espagne (100 000 exportateurs, soit 3 %) et surtout au Royaume-Uni (80 000 exportateurs, soit 2 %) et aux États-Unis (250 000 exportateurs, soit également 2 %).

### 1.2 Un nombre restreint d'entreprises assure l'essentiel des exportations

En termes de taille, la quasi-totalité des entreprises exportatrices sont des PME : 98 % d'entre elles ont, en effet, moins de 250 salariés, comme chez nos principaux partenaires (98 % en Allemagne, 99 % en Italie, 95 % aux États-Unis). Selon l'Insee, la grande majorité des entreprises exportatrices sont même des « TPE » : 81 % d'entre elles ont, en effet, moins de vingt salariés, soit plus de quatre sur cinq, et 69 % ont même moins de dix salariés.

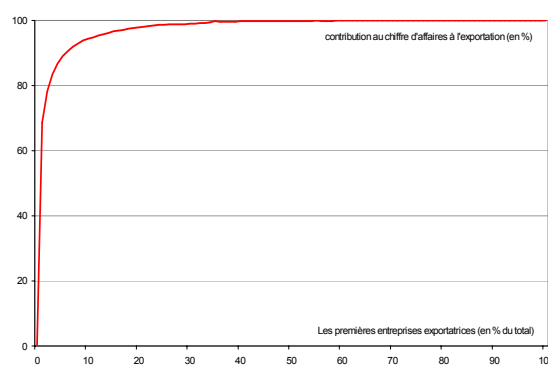
Ces PME peuvent être indépendantes ou faire partie d'un groupe, français ou étranger. Les PME (françaises) indépendantes sont très majoritaires (81 %, cf. graphique page 1) au sein de notre appareil exportateur, mais leur part dans le

Le rapport du CAE, plus récent (septembre 2008), de L. Fontagné et G. Gaulier<sup>2</sup>, montre que la compréhension des performances de la France à l'exportation, en particulier en comparaison de l'Allemagne, doit passer par un examen de facteurs micro-économiques, notamment liés à la structure et à l'évolution de son appareil exportateur. Dans ce contexte, la présente étude vise à identifier les faiblesses et les points forts de notre appareil exportateur.

chiffre d'affaires (CA) à l'export est limitée (16 %). Les entreprises de groupes français représentent « seulement » 6 % de l'appareil exportateur mais assurent 41 % du CA à l'export et les 13 % d'« entreprises étrangères » assurent la plus grosse partie du CA à l'export (43 %).

En résumé, comme le montre le graphique 1, l'essentiel des exportations est assuré par un très petit nombre d'entreprises : les 1 000 premiers exportateurs assurent 70 % du CA à l'export. Cette « hyper concentration » de notre appareil exportateur a très peu évolué au cours des dernières années.

Graphique 1 : la concentration de l'appareil exportateur français en 2007



Source : Douanes, calculs DGTPE

Lecture : les 10 % premiers exportateurs, soit près de 10 000 entreprises, assurent 94 % du CA total à l'export en France.

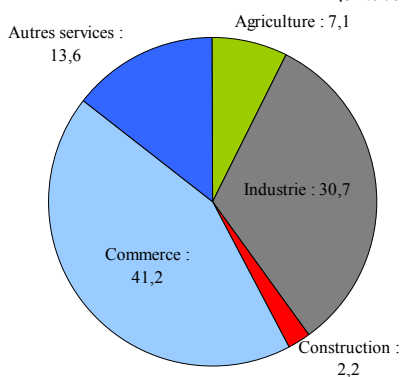
NB : Les dix premiers exportateurs en 2007, à savoir Airbus, PSA Peugeot-Citroën, Renault, Sanofi, STMicroelectronics, Total France, Dassault Aviation, Esso, Schneider Électric et Arcelor Mittal, en assurent 16 %.

### 1.3 Les entreprises relevant des secteurs de l'industrie sont les principales contributrices au CA à l'export

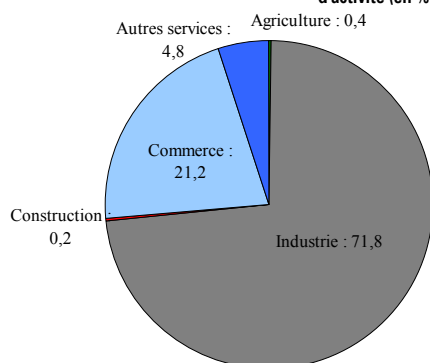
En termes d'activité principale des entreprises exportatrices, le commerce concentre 41 % des exportateurs (cf. graphique 2), soit 2 entreprises exportatrices sur 5, mais 21 % du CA à l'export (cf. graphique 3). L'industrie est minoritaire en nombre d'entreprises exportatrices (31 %), mais elle domine largement en termes de CA (71 %). Le nombre d'entreprises relevant de l'agriculture est significatif (7 % du total), mais leur contribution au CA est marginale (0,4 %). C'est ce que l'on observe également pour la construction et, de façon moins marquée, pour les services hors commerce.

- (1) « Évolution récente du commerce extérieur français », Patrick Artus, Lionel Fontagné, *La documentation française*, 2006.
- (2) « Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », Lionel Fontagné, Guillaume Gaulier, *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, 2008.
- (3) « Structure et comportement des entreprises exportatrices françaises », Nila Ceci, Bruno Valersteinas, *DPAE n°102*, mars 2006.
- (4) Données 2005; source Institut für Mittelstandforschung, Bonn. Compte tenu de la nature des données, ces 11 % doivent être comparées au ratio « Insee » (6 %).
- (5) Ces données 2006 collectées par le réseau international de la DGTPE doivent plutôt être comparées aux données douanières françaises donnant 4 % d'exportateurs.

Graphique 2 : répartition des entreprises exportatrices par secteur d'activité (en % de l'ensemble)



Graphique 3 : répartition du CA des entreprises exportatrices par secteur d'activité (en % de l'ensemble)



Source : Douanes

De façon générale, les biens exportés par les entreprises françaises sont essentiellement des produits manufacturés (82 % en 2008), tandis que les produits agro-alimentaires et les produits énergétiques représentent 10 % et 6 % de leurs exportations de biens. Les exportations manufacturières sont principalement des biens intermédiaires (31 % des exportations) et des biens d'équipement (24 %), loin devant les biens de consommation et l'automobile (15 % et 11 %).

## 2. Notre tissu de PME n'est pas assez porté vers l'exportation

Comme le soulignent L. Fontagné et G. Gaulier dans leur dernier rapport du CAE, les performances mitigées de la France en matière d'exportations ces dernières années sont essentiellement imputables aux performances des grandes entreprises exportatrices. Et, d'après les auteurs du rapport, les faibles performances des PME n'ont pas permis de compenser les résultats mitigés des grands groupes. Plusieurs éléments peuvent rendre compte des faiblesses de la capacité exportatrice de nos PME.

### 2.1 Le nombre d'exportateurs a connu une baisse marquée au début des années 2000

Après une progression continue dans les années 1990, le nombre d'entreprises exportatrices baisse depuis 2001<sup>6</sup>, avec un repli particulièrement net entre 2002 et 2005 (cf. graphique 4). La baisse se confirmerait en 2008 (-3 % par rapport à 2007, selon les données très provisoires des Douanes).

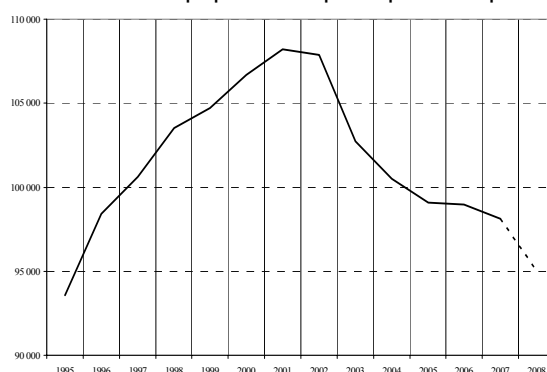
## 1.4 Le poids des entreprises dont l'activité principale relève du secteur du commerce souligne le recours de nombreuses petites entreprises à un intermédiaire pour pouvoir exporter

Les résultats du secteur du commerce permettent de relativiser la faiblesse du nombre d'entreprises exportatrices. Même si un bon nombre de ces entreprises, en particulier la quasi-totalité des 100 premiers exportateurs de cette catégorie, sont en fait des filiales commerciales d'entreprises industrielles, il en existe d'autres qui sont spécialisées dans le commerce international et qui servent d'intermédiaire à l'exportation en prenant en charge l'opération d'exportation pour le compte d'autres entreprises. Si on comptabilisait donc toutes les entreprises qui ne sont présentes à l'exportation qu'en passant par un intermédiaire (mais cette information n'est pas connue) et qui n'apparaissent donc pas dans la base de données des Douanes, le nombre d'exportateur serait sensiblement supérieur aux 100 000 actuellement recensés par les Douanes. La part du secteur du commerce est stable. En tout état de cause, ce biais des intermédiaires du commerce se retrouve aussi dans les statistiques relatives aux autres pays.

En outre, si deux exportateurs sur cinq viennent du commerce, ces entreprises ne représentent qu'un cinquième du chiffre d'affaires à l'exportation. Ce ratio tombe même à moins d'un dixième si l'on exclut de cette population de 40 000 entreprises les 100 premières dont on est certain qu'elles ne relèvent pas du commerce international (au sens des entreprises spécialisées dans cette activité et qui pourraient opérer pour le compte de plusieurs clients). Le CA moyen à l'exportation des entreprises de commerce est donc très faible, comparé aux autres exportateurs. En conséquence, on peut raisonnablement penser que les entreprises spécialisées dans le commerce international opèrent plutôt pour le compte de petites ou très petites entreprises qui n'ont ni les moyens, ni les outils pour assurer elles-mêmes leurs ventes à l'étranger.

Le commerce constitue surtout un intermédiaire pour l'exportation de produits non manufacturés : il assure notamment l'essentiel des exportations de produits agricoles (78 %), d'un tiers (30 %) des exportations de produits des industries agro-alimentaires, comme de celles de produits énergétiques, mais il n'assure qu'une faible part des produits manufacturés exportés (17 %).

Graphique 4 : les entreprises exportatrices depuis 1995



Source : Douanes

Le recul du nombre total d'exportateurs (d'environ 9 000 entre 2001 et 2007, soit -8 %, cf. tableau 1) a touché avant

(6) « Les opérateurs du commerce extérieur : année 2008, résultats provisoires », Douanes, février 2008.

tout les PME indépendantes (-12 000), le nombre d'entreprises intégrées dans des groupes français étant stable et les entreprises étrangères ayant progressé sur la période (d'environ 3 000). Les entreprises qui sont « sorties » du champ de l'appareil exportateur sont généralement des petites PME indépendantes, souvent primo-exportatrices (c'est-à-dire des entreprises qui n'ont jamais exporté).

**Tableau 1 : évolution des différents types d'exportateurs entre 2001 et 2007**

Type d'exportateur	2001	2007	Variation
PME indépendantes	92 000	80 000	-12 000
Entreprises de groupes français	6 000	6 000	0
Entreprises étrangères	9 000	12 000	+3 000
<b>Ensemble</b>	<b>107 000</b>	<b>98 000</b>	<b>-9 000</b>

Sources : Douanes, Insee, calculs DGTPE

Ce recul du nombre d'exportateurs est important dans la mesure où il met en lumière des difficultés à aller à l'international pour certains types d'entreprises. Toutefois, d'un point de vue macro-économique, ce recul n'aurait eu qu'un impact très limité en termes d'exportations, car, au vu de leurs caractéristiques, le CA exporté par les entreprises disparues ne dépasserait pas 1 % du CA total à l'export sur l'ensemble de la période.

Parallèlement, le poids des PME indépendantes dans le CA à l'exportation est resté stable, à 16 %, ce qui traduit une progression sensible de leur CA moyen à l'export (+34 % par rapport à 2001). Ceci confirme que les PME qui n'exportent plus n'exportaient que pour des valeurs très limitées.

## 2.2 Les PME indépendantes ont un fort *turn over*

De façon générale, la rotation des exportateurs français est forte : 30 % des exportateurs d'une année ne le sont plus l'année suivante. Ce sont essentiellement les PME indépendantes qui sont concernées, avec un taux de rotation d'une sur trois, contre 18 % pour les entreprises appartenant à des groupes français.

Toutefois, ces PME indépendantes « exportatrices ponctuelles » ne contribuent que marginalement au CA total à l'exportation (9 % du CA à l'export de l'ensemble des PME et seulement 1 % du CA total à l'export). Il existe donc une différence importante entre les PME qui se consacrent régulièrement à l'exportation et celles qui n'exportent que ponctuellement. Ces données ont peu évolué ces dernières années.

## 2.3 Elles exportent vers peu de pays ...

Les PME indépendantes exportent vers peu de pays : quatre en moyenne, contre treize pour les entreprises appartenant à des groupes français. Ce résultat est une valeur moyenne, permise par le fait que certaines entreprises exportent vers

beaucoup de pays. En fait, la moitié des PME indépendantes n'exportent que vers un seul pays (contre un quart pour les groupes français) et 63 % d'entre elles exportent vers deux pays au plus.

## 2.4 ...prioritairement situés en Europe de l'Ouest et rarement dans les zones émergentes

Les PME indépendantes exportent principalement vers les marchés proches et intégrés d'Europe de l'Ouest. Près de la moitié d'entre elles (cf. tableau 2) sont orientées vers ces marchés, contre 39 % des entreprises étrangères et 35 % des groupes français. En outre, l'attractivité particulière exercée par la Belgique et par la Suisse, vers lesquelles les PME indépendantes sont deux fois plus enclines à exporter que les autres catégories d'entreprises, confirme bien que les marchés les plus proches, géographiquement et culturellement, sont privilégiés. Si les entreprises étrangères sont plus fortement orientées vers les marchés ouest-européens que les groupes français, c'est parce que beaucoup d'entre elles relèvent de groupes européens, implantés dans différents pays d'Europe, et qu'il s'agit souvent de commerce intra-groupe.

La propension des PME indépendantes à exporter vers les pays du Maghreb est un peu plus élevée que celle des autres types d'entreprises. La proximité géographique, culturelle et linguistique facilite la pénétration de ces marchés, y compris par les PME indépendantes. En Amérique du Nord, où les PME exportent plus volontiers que les autres types d'entreprises, la proximité culturelle et commerciale compense l'éloignement géographique.

En revanche, les PME indépendantes sont peu enclines à exporter vers les pays émergents plus lointains : seul un quart d'entre elles exportent vers ces pays, contre environ 40 % pour les autres catégories d'entreprises. Ces marchés sont difficilement accessibles à des entreprises de petites tailles et ne bénéficiant pas de l'appartenance à un groupe. Enfin, les PME indépendantes privilégient souvent des zones d'exportation. Par exemple, celles qui exportent vers la Suède sont plus enclines à exporter vers les pays nordiques entourant la Suède que les autres entreprises. La faible taille de nos PME limite leur propension à exporter, notamment vers les zones lointaines.

## 2.5 La faible taille de nos PME limite leur propension à exporter, notamment vers les zones lointaines

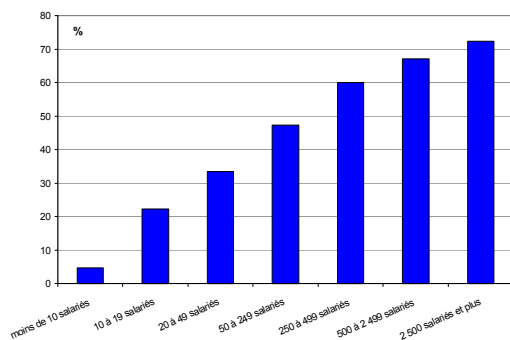
De façon générale, la propension à exporter croît avec la taille des entreprises. Très faible pour les micro entreprises (moins de 5 % pour les entreprises de moins de dix salariés, cf. graphique 5), elle atteint 60 % pour les entreprises de 250 salariés et plus et dépasse 70 % pour les très grandes entreprises (2 500 salariés et plus).

**Tableau 2 : orientation géographique des exportateurs en 2007 (part en %)**

Zone géographique	PME indépendantes	Groupe français	Entreprises étrangères
Europe de l'Ouest	47	35	39
Pays émergents proches	13	13	14
<i>dont nouveaux États membres de l'UE (NEM)</i>	7	9	9
<i>dont Maghreb</i>	6	5	5
Pays développés lointains	13	11	11
<i>dont Amérique du Nord</i>	6	4	4
Pays émergents lointains	27	41	36
<b>Ensemble</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Douanes, Insee, calculs DGTPE

Graphique 5 : le taux d'exportation des entreprises françaises selon leur taille

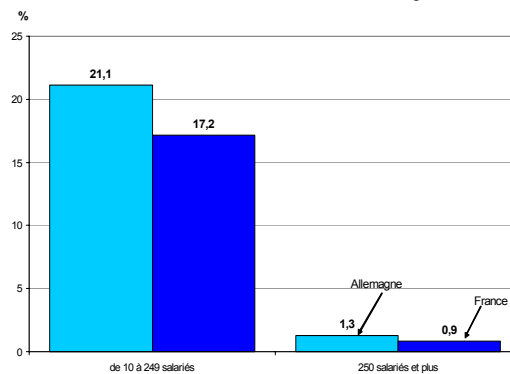


Source : Insee - Suse 2006

De ce point de vue, la comparaison entre les entreprises industrielles françaises et allemandes est intéressante. En effet, la proportion des micro entreprises est plus forte en France qu'en Allemagne<sup>7</sup> (82 %, contre 77 % en Allemagne, cf. graphique 6). Inversement, la proportion de « grosses » PME industrielles est plus forte en Allemagne qu'en France. Il y aurait environ 4 000 entreprises en Allemagne qui ont plus de 250 salariés et moitié moins en France. Ces chiffres suggèrent un certain handicap de l'appareil industriel français pour se tourner vers l'exportation, en comparaison de l'Allemagne, notamment vers les zones lointaines. Une étude antérieure<sup>8</sup> avait empiriquement établi à 100 salariés environ

la taille critique à partir de laquelle une entreprise peut exporter vers les pays émergents lointains sans connaître de difficultés liées à sa taille.

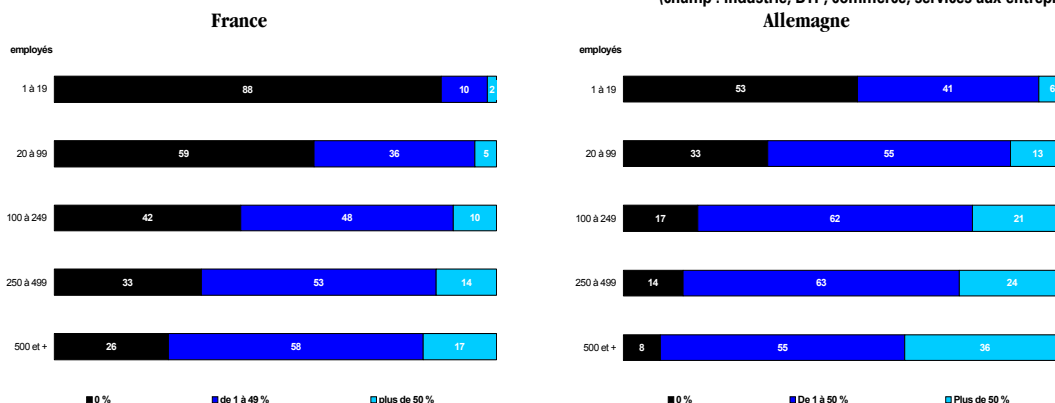
Graphique 6 : répartition des entreprises industrielles de plus de 10 salariés en France et en Allemagne selon la taille



Sources : Insee (données 2006), Destatis (données 2005)

Toutefois, la taille n'explique pas tout entre la France et l'Allemagne : à taille égale, la propension à exporter et l'intensité à l'exportation (rapport entre le CA à l'export et le CA total pour les entreprises qui exportent) des entreprises françaises sont moindres que celles de leurs homologues allemandes (cf. graphique 7).

Graphique 7 : part du chiffre d'affaires réalisé par les entreprises françaises et allemandes à l'exportation, selon leur taille en % (champ : industrie, BTP, commerce, services aux entreprises)



Source : Insee-Suse (données 2004)

Source : BDI-Mittelstandspanel, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn (données 2004)

Lecture : 88 % des TPE françaises (moins de 20 salariés) n'exportent pas, contre 53 % des TPE allemandes.

L'avance des entreprises allemandes et, en particulier, des PME allemandes, en termes d'innovation<sup>9</sup> mesurée notamment par les dépenses de R&D des entreprises ou encore en termes de brevets déposés auprès de l'Office Européen du Brevet, ainsi que d'autres éléments de compétitivité « hors prix » favorables aux entrepreneurs allemands (effets qualité, de réputation, implication commerciale des diri-

geants, service après vente ...) constituent autant d'éléments participant à l'explication des écarts de performances à l'exportation entre les entreprises des deux pays, indépendamment de la taille. Sans doute aussi, la grande familiarité des entrepreneurs allemands avec l'international (y compris en termes linguistiques) joue-t-elle un rôle dans cet écart de performance entre les deux pays.

(7) « Die Bedeutung der Aussenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand », Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2007.

(8) DPAE n°102, mars 2006.

(9) « Dossier Innovation et niveau technologique des entreprises industrielles françaises », Insee, Rapport sur les comptes de la nation en 2005.



### 3. Quelques modèles de PME exportatrices

#### 3.1 L'innovation : la carte maîtresse de l'exportation

Selon Oseo, une PME sur vingt exporte mais une PME « innovante » sur deux exporte<sup>10</sup>. L'innovation apparaît comme un atout déterminant pour que les PME exportent plus et ce, quel que soit le secteur industriel auquel appartient l'entreprise. A ce titre, la comparaison avec l'Allemagne est intéressante : comme on l'a vu, les PME allemandes ont une capacité à innover sensiblement plus forte que leurs homologues françaises. Sur les dernières années, elles ont gagné des parts de marché sur les créneaux des produits industriels à haute valeur technologique.

Cette particularité doit encourager les pouvoirs publics dans leurs efforts pour développer les dépenses de R&D et d'innovation des entreprises. La réforme du Crédit Impôt Recherche (CIR), qui vise à soutenir les dépenses des entreprises en R&D en vue de renforcer leur compétitivité, va dans ce sens<sup>11</sup>. Les effets de cette réforme devraient être notables au cours des prochaines années.

#### 3.2 Les PME appartenant à un groupe sont plus performantes à l'exportation.

Parmi les PME exportatrices, toutes ne sont pas indépendantes : 15 000 d'entre elles font partie de groupes français ou étrangers. Elles représentent donc 15 % de l'appareil exportateur mais assurent 28 % du CA total à l'exportation, soit près de deux fois plus que les 80 000 PME indépendantes. Relativement à leurs « homologues » indépendantes, elles sont donc beaucoup plus performantes.

Ces PME exportent également de façon plus régulière que les PME indépendantes. Elles ont deux fois plus de pays clients (huit en moyenne, contre quatre pour les PME indépendantes), seules un tiers d'entre elles n'ayant qu'un seul pays client, contre la moitié pour les PME indépendantes.

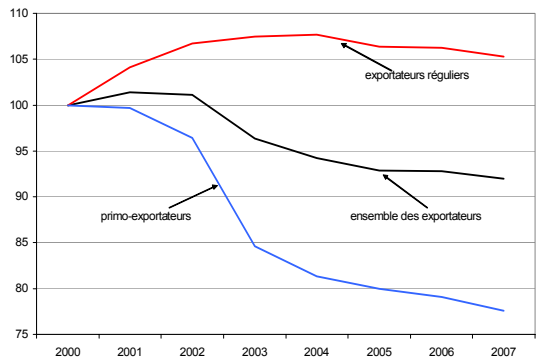
Ces meilleures performances sont compréhensibles. Les PME appartenant à un groupe peuvent bénéficier des structures mutualisées au sein du groupe et du réseau d'appui aux exportations du groupe dont elles dépendent. Elles innover plus que les PME indépendantes<sup>12</sup>, ce qui renforce encore leur capacité à exporter.

Pouvoir s'appuyer sur les puissants leviers à l'exportation mis en place par les groupes doit être accessible pour un maximum de PME. Parmi les mesures d'accompagnement à l'international de nos entreprises, le « portage », qui consiste à faire bénéficier des PME de l'expérience à l'international des grands groupes français, constitue un instrument très utile que le gouvernement souhaite améliorer et développer<sup>13</sup>.

#### 3.3 Les exportateurs réguliers sont le noyau dur de l'appareil exportateur

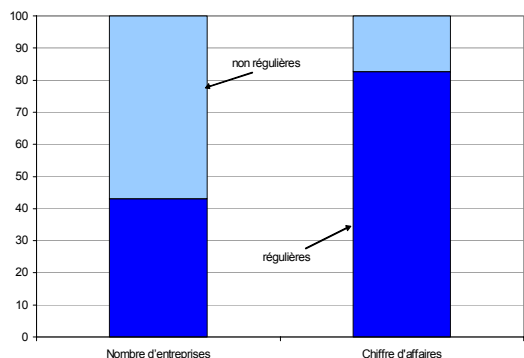
Alors que le nombre d'entreprises exportatrices tend à baisser depuis 2001, le nombre d'exportateurs réguliers, qui exportent tous les ans<sup>14</sup>, est à peu près stable (cf. graphique 8).

Graphique 8 : évolution comparée du nombre d'entreprises exportatrices, des exportateurs réguliers et des primo-exportateurs (base 100 = 2000)



La part des PME indépendantes au sein des entreprises régulières est légèrement plus faible que pour l'ensemble des entreprises (78 % contre 82 %), moins d'une PME indépendante sur deux étant régulière (cf. graphique 9). Mais ces 35 000 PME indépendantes « régulières » assurent l'essentiel (83 %) du CA à l'exportation des PME indépendantes, contribuant à 13 % du CA à l'export global, contre seulement 3 % pour les PME indépendantes non régulières. Les PME indépendantes régulièrement exportatrices constituent donc le « noyau dur » des PME indépendantes exportatrices.

Graphique 9 : répartition des PME indépendantes, régulières ou non



Source : Donames, Insee, calculs DGTPE

Les PME indépendantes régulières exportent vers de nombreux pays : sept en moyenne, contre deux pays pour celles qui ne sont pas exportatrices régulières. Un quart des PME indépendantes régulières exportent vers un seul pays (comme pour les entreprises de groupes français), contre les trois quarts des PME non régulières.

La taille demeure un facteur clé pour assurer une exportation pérenne. On compte d'ailleurs peu de TPE parmi les exportateurs réguliers : 34 %, contre 62 % parmi les entreprises exportatrices non régulières.

Dans le système français d'appui aux entreprises, qui comprend différents outils destinés aux PME, ces PME indépendantes régulières sont importantes. Parmi les PME, ce sont elles qui « comptent » en termes de chiffre d'affaires à

(10) « PME et innovation technologique : pour une relation plus naturelle » : Oseo, *regards sur les PME*, n°10, 2<sup>ème</sup> trimestre 2006. Dans cette étude sont appelées « innovantes », les PME qui ont mené sur la période 1998-2000 des activités d'innovations technologiques sur un bien ou un service ou un procédé. Le champ couvert concerne les PME de plus de 10 salariés (services) ou 20 salariés (industrie).

(11) « Les effets économiques de la réforme du Crédit d'Impôt Recherche de 2008 », Paul Cahu, Lilas Demmou et Emmanuel Massé, *Trésor Eco*, n°50, janvier 2009.

(12) Oseo, *regards sur les PME*, n°10, 2<sup>ème</sup> trimestre 2006.

(13) Pour des informations plus complètes sur les mesures de soutien à l'exportation des entreprises, voir le site [www.exporter.gouv.fr](http://www.exporter.gouv.fr).

(14) Le critère considéré est : au moins cinq années consécutives d'exportation.

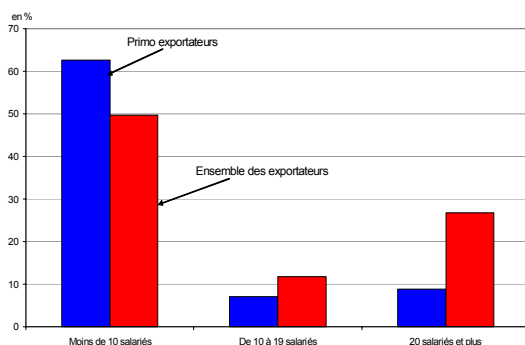
l'exportation et donc en termes de résultats globaux, notamment pour nuancer les tendances qui sont données par les grands groupes. Les identifier, les aider à aller plus loin, en particulier dans des pays émergents moins accessibles mais très porteurs, est, par exemple, prioritaire pour le dispositif français d'appui au commerce intérieur.

### 3.4 Les « primo-exportateurs », exportateurs de demain.

En 2007, on dénombrait 19 000 primo-exportateurs, soit 20 % de l'ensemble des exportateurs, mais représentant seulement 1 % du total du CA à l'export. Leur nombre a chuté depuis 2001 (-6 000) dans des proportions (-22 %) bien plus grandes que celles de l'ensemble des exportateurs (-9 %, cf. graphique 8).

Les primo-exportateurs sont plus petits que les autres exportateurs (63 % sont des micro-entreprises, contre 50 % de l'ensemble des exportateurs ; cf. graphique 10). A l'opposé, la part des autres types d'entreprises (grandes entreprises mais aussi PME moyennes) est inférieure à l'ensemble. Les primo-exportateurs sont donc essentiellement des PME indépendantes (84 %), de petite taille.

Graphique 10 : répartition des primo-exportateurs selon leur effectif en 2007<sup>15</sup>



Sources : Douanes, Insee, calculs DGTPE

## 4. Les politiques horizontales de compétitivité sont déterminantes pour le développement des exportations et doivent être complétées par des politiques d'appui adaptées à la diversité des entreprises exportatrices

Ainsi, l'appareil exportateur français se caractérise par une grande diversité. En résumé, on peut distinguer les entreprises appartenant à un groupe, français ou étranger, qui sont nos champions à l'international (en termes d'exportation mais aussi d'investissement), des PME indépendantes, dont la contribution à l'international est nettement plus limitée. Toutefois, au sein de ces PME, il convient de faire la différence entre les exportatrices régulières, « noyau dur » des PME exportatrices, de celles qui ne le sont pas. La contribution de ces dernières est marginale.

L'intérêt d'une politique de soutien des entreprises à l'exportation a déjà été mis en évidence par plusieurs travaux, notamment sur la base de modèles en concurrence imparfaite<sup>16</sup>. Dans ses conclusions, le rapport du CAE (2008) encourage plutôt les décideurs publics à se concentrer sur les politiques permettant de rendre les PME plus productives, plus innovantes, plus grandes et plus performantes. L'intérêt d'un soutien direct à l'exportation est reconnu mais les politiques horizontales de compétitivité doivent demeurer prédominantes. Concernant l'appui aux entreprises, le rapport propose de mettre de côté les politiques d'appui au premier

Le taux de réussite des PME indépendantes primo-exportatrices de 2006 est faible car, en 2007, seulement 36 % de ces entreprises exportaient encore. Parmi celles qui se sont maintenues, la part des TPE demeure importante (77 %), mais elle se replie : ce sont davantage des entreprises de taille plus élevée qui ont poursuivi leur activité à l'exportation. La taille des entreprises constitue un facteur décisif dans la réussite de ces primo-exportateurs.

Les PME indépendantes primo-exportatrices exportent en moyenne vers 2 pays, soit deux fois moins que l'ensemble des PME indépendantes, et la quasi-totalité d'entre elles (84 %) n'exportent que vers un seul pays, contre la moitié des PME indépendantes. Cela suggère que les entreprises nouvellement exportatrices commencent à vendre leurs produits à un seul pays client, généralement proche (Europe, Maghreb), avant d'étendre leurs exportations vers d'autres pays. Parmi elles, les entreprises qui se maintiennent l'année suivante ont toujours deux pays de destination en moyenne mais la part des exportateurs mono pays diminue sensiblement (69 %, au lieu de 84 %).

Compte tenu du caractère très progressif de la démarche à l'exportation des entreprises, cette population des primo-exportateurs est à prendre en considération de manière spécifique par les pouvoirs publics : c'est de cette population d'entreprises que viendront les exportateurs plus gros, plus réguliers de demain. La priorité est donc d'abord de favoriser la pérennisation de leur présence à l'export et de consolider leur engagement à l'international. Encore plus en amont, il importe également d'amener vers l'exportation davantage d'entreprises, qui ne sont actuellement présentes que sur le marché domestique mais qui présentent un potentiel à l'international.

marché d'exportation des entreprises (le plus souvent européen). Considéré comme un simple élargissement du marché local français, le marché européen ne permettrait pas aux entreprises de gagner en productivité et ne constituerait donc pas un tremplin vers d'autres marchés plus éloignés et plus porteurs. Les auteurs préconisent plutôt d'aider les exportateurs moyens ou moyens grands, notamment pour les aider à pénétrer les marchés extra-européens.

Pourtant, les données empiriques confirment les difficultés rencontrées par les PME à l'exportation, y compris sur des marchés très proches. En France, moins d'une PME sur vingt exporte et, lorsqu'elle exporte, une sur deux n'exporte que vers un seul marché et près d'une sur trois ne parvient pas à conserver son marché l'année suivante. Même pour exporter vers des pays proches, les obstacles restent donc importants. Il existe encore, en effet, des « effets frontières », résultant notamment de coûts fixes à l'exportation, liés aux imperfections des marchés, y compris au sein d'une zone intégrée comme l'Union européenne<sup>17</sup>. Pour une petite PME indépendante française, vendre ses produits à un client d'une autre région française est beaucoup plus « facile » que de les

(15) Les entreprises dont l'effectif n'est pas connu ne sont pas représentées sur le graphique.

(16) Par exemple : « La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange », Paul Krugman, *La Découverte*, 1998 et « Export subsidies and international market share rivalry », James Brandier et Barbara Spencer, *Journal of International Economics*, 1985, Vol. 18.

vendre à un client étranger. S'il était simple d'exporter vers les pays proches, ouest-européens, les entreprises concernées devraient d'ailleurs être présentes dans plusieurs de ces marchés et ne pas avoir de mal à les conserver. Or, ce n'est pas le cas. L'intervention des pouvoirs publics pour appuyer les entreprises dans leurs démarches à l'exportation, de manière à enclencher une dynamique et pérenniser cette activité, paraît ainsi particulièrement justifiée pour les PME.

Pour une PME qui débute à l'exportation, il est important, dans une première phase de son développement à l'international, de tester son produit sur un puis des marchés proches, « faciles » d'accès, avant d'aller plus loin. Pour ces entreprises, l'appui sur des marchés proches (voisins de la

France, Maghreb) a tout son sens, de façon à lui permettre de multiplier ses clients et de les pérenniser.

En conclusion, les politiques d'appui à l'exportation peuvent se révéler efficaces pour toutes les catégories d'entreprises. En revanche, les outils de soutien doivent être adaptés aux différentes populations d'entreprises et à leurs problématiques propres. Comme l'a montré cette étude, la population des exportateurs est hétérogène et complexe. Le système des aides proposées par les pouvoirs publics vise à répondre à la diversité des « publics » concernés.

**Raphaël CANCE**

## Annexe méthodologique

### 1. Champ de l'appareil exportateur

Les entreprises exportatrices sont ici les entreprises qui déclarent des exportations auprès des services des Douanes. Ces déclarations sont obligatoires au-delà d'un seuil qui diffère selon le pays de destination :

- Si le pays de destination n'est pas dans l'UE, toute exportation de plus de 1 000 € ou 1 000 kg doit être déclarée.
- Dans le cadre du commerce intracommunautaire, les entreprises ne sont tenues de déclarer leurs exportations que si le total annuel de leurs exportations intra-UE dépasse un seuil qui a sensiblement progressé ces dernières années. Il est de 150 000 € depuis 2006, après 100 000 € par an entre 2002 et 2005, 99 100 € en 2001, et 38 100 € entre 1993 et 2000.

Par souci de cohérence des données dans le temps, nous avons choisi de filtrer les exportations d'entreprises dont le total annuel avec les pays de l'UE tombe sous le même seuil des 150 000 € par an pour toute la période d'étude. Ce filtre, élevé, n'est pas appliqué pour les résultats géographiques, afin de limiter le biais entre les données intra et extra communautaires, sans pour autant l'éliminer.

Parmi les entreprises déclarantes, seules les entreprises présentes dans le fichier « Palmares » publié chaque année par les Douanes sont comptabilisées. On ne retient ainsi que les entreprises recensées par l'Insee dans le fichier « Sirene », et en excluant donc les entreprises ayant déclaré un « Siren » aberrant ou inconnu de l'Insee.

### 2. La distinction entre PME indépendantes, grandes entreprises françaises et entreprises étrangères

Les « PME indépendantes » sont isolées des PME filiales de groupes français ou d'entreprises étrangères. En effet, l'appartenance à un groupe permet de disposer de moyens et de soutiens à l'exportation que n'ont pas les entreprises indépendantes de taille équivalente. Seules les entreprises détenues à plus de 50 % par un groupe (français ou étranger) sont isolées. Les PME organisées en micro-groupes (ie. groupes totalisant moins de 500 salariés) sont ici assimilées à des PME indépendantes.

Par convention, Les entreprises dont les effectifs ne sont pas connus ont donc été classées parmi les PME (indépendantes ou non). Autrement dit, les effectifs inconnus ont été considérés inférieurs à 250. On peut en effet raisonnablement supposer que les exportateurs dont l'effectif est inconnu sont plutôt des petites structures. Leur CA à l'export est d'ailleurs inférieur à celui des PME indépendantes.

Les « groupes français » sont les entreprises françaises de plus de 250 salariés, y compris les groupes publics et privés français, ainsi que les filiales de toutes tailles de groupes français totalisant plus de 500 salariés (selon le critère de contrôle majoritaire, ie. contrôlés à plus de 50 %). Les « entreprises étrangères » sont les entreprises françaises contrôlées à plus de 50 % par des entreprises étrangères (critère de contrôle majoritaire).

(17) « Effet frontière, intégration économique et forteresse Europe », Keith Head et Thierry Mayer, *Économie et Prévision*, n°152-153, 2002.

#### Éditeur :

Ministère de l'Économie,  
de l'Industrie et de l'Emploi  
  
Direction générale du Trésor  
et de la Politique économique

139, rue de Bercy  
75575 Paris CEDEX 12

#### Directeur de la Publication :

Philippe Bouyoux

#### Rédacteur en chef :

Jean-Paul DEPECKER  
  
(01 44 87 18 51)  
  
tresor-eco@dgtp.e.fr

#### Mise en page :

Maryse Dos Santos  
  
ISSN 1777-8050

Derniers numéros parus

#### Mars 2009

n°53. Les marges dans la filière agro-alimentaire  
Étienne CHANTREL, Pierre-Emmanuel LECOCQ

#### Février 2009

n°52. Le marché des *Credit Default Swap* (CDS)  
Antoine BOUVERET

n°51. Concurrence et gains de productivité : analyse sectorielle dans les pays de l'OCDE  
Romain BOUIS, Caroline KLEIN

#### Janvier 2009

n°50. Les effets économiques de la réforme du Crédit d'Impôt Recherche de 2008  
Paul CAHU, Lilas DEMMOU, Emmanuel MASSÉ