

## LE CLUB "ULTRA-SELECT" DES FIRMES EXPORTATRICES DE SERVICES

*En 2007, La Lettre du CEPII soulignait à quel point il est difficile pour des entreprises industrielles de se lancer sur les marchés d'exportations<sup>1</sup>. Cette lettre montrait que le nombre d'entreprises françaises déclarant exporter des biens était étonnamment faible, et que seules les entreprises particulièrement performantes avaient les capacités requises pour placer leurs produits sur les marchés étrangers. Nous poursuivons ce travail en nous penchant maintenant sur le cas des échanges internationaux de services. Le constat est encore plus sévère : moins de 2% des entreprises de services exportent ; c'est dix fois moins que le secteur des biens manufacturés. Nous montrons aussi que les difficultés auxquelles les entreprises de services font face pour entrer sur les marchés d'exportations tiennent, pour une part significative, à l'importance des réglementations encadrant ces activités dans chaque pays. Les politiques d'ouverture et de libéralisation des marchés de services constituent dès lors un enjeu majeur pour le commerce extérieur français, et un défi d'importance pour les entreprises de services.*

1

### ■ Moins de 2% des entreprises de services exportent

Les services, sous toutes leurs formes, occupent une place centrale dans nos économies, les entreprises de services réalisant en moyenne les deux tiers du PIB des pays de l'OCDE. Pourtant, le commerce international reste avant tout une affaire de marchandises : les échanges transfrontaliers de services ne représentent que 20% du commerce mondial. Bien sûr, cela s'explique en bonne partie par le caractère inéchangeable de nombreux services. C'est donc sur l'évolution des échanges de service qu'il faut se pencher plutôt que sur leur niveau absolu. La part des services dans le commerce mondial est assez stable, mais cette stabilité agrégée masque des bouleversements profonds. La baisse relative des prix du transport (de biens et de passagers) a fait chuter rapidement la part des postes "transport" et "voyages" dans les échanges mondiaux, pour laisser plus de place aux "autres services" : assurance, audiovisuel, communication, construction, finance, informatique, licences et brevets, services aux entreprises (comptabilité, conseil, services d'architectes, etc.).

Compte tenu de l'importance que revêtent ces services (de par leur poids dans les économies développées, mais aussi par les effets d'entraînement sur l'industrie), la question de l'ouverture de ces secteurs à la concurrence internationale est un enjeu majeur. Les pays développés ne s'y trompent pas : face aux puissants mouvements de désindustrialisation qui les affectent, ils poussent à la libéralisation des échanges internationaux de services. Mais négocier et mettre en œuvre l'ouverture commerciale des secteurs de services n'est pas simple. Les outils traditionnels du protectionnisme ne s'appliquent pas ici. Il n'y a pas, dans ce domaine, de droits de douane que l'on pourrait rogner, ni de quota qu'il suffirait d'élargir. Les barrières contraignant le commerce de services sont, pour la plupart, diffuses et profondément ancrées dans l'écheveau des réglementations que chaque pays a progressivement mis en place pour réguler ces marchés, souvent d'ailleurs sans arrière-pensée protectionniste. Il n'en demeure pas moins que les marchés de services sont encore aujourd'hui bien

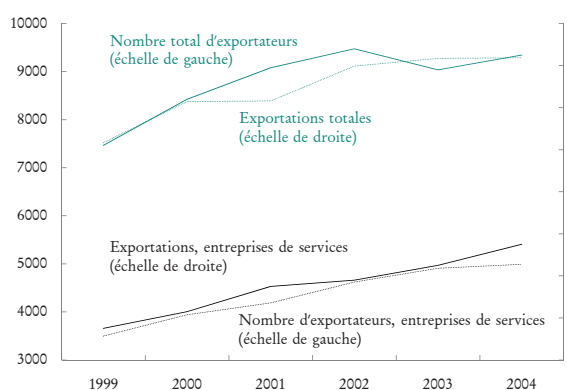
1. M. Crozet, & T. Mayer (2007), "Le club très select des firmes exportatrices", *La Lettre du CEPII*, n° 271, octobre.

peu ouverts aux échanges, ce que montre de façon étonnante les chiffres détaillés du commerce français d'« autres services ».

La Banque de France collecte les déclarations d'exportations de services, directes ou transitant par les agences bancaires, de toutes les entreprises françaises. Cette base de données décrit les transactions internationales de chaque entreprise, par pays de destination et par type de service. On observe qu'environ 50% de la valeur des exportations et près de 70% des entreprises exportatrices répertoriées dans cette base concernent les services aux entreprises. Viennent ensuite les brevets et licences (un peu moins de 20% des montants exportés) et la construction.

La base de données que nous retenons recense une moyenne annuelle de 23 milliards d'euros d'exportations d'« autres services », réalisées par environ 8 650 entreprises. Les évolutions annuelles de 1999 à 2004 sont présentées sur le graphique 1. La valeur des exportations est passée de 20 à 24,5 milliards d'euros sur l'ensemble de la période 1999-2004, soit une augmentation de 21%. Le nombre d'exportateurs s'est lui aussi accru, d'environ 23%, en passant de 7 500 exportateurs en 1999 à 9 300 en 2004. Dans tous les cas, le nombre d'exportateurs de services n'est guère impressionnant. Et encore, il faut noter que bon nombre d'exportateurs de services sont en réalité des entreprises manufacturières qui facturent des services à leurs filiales ou leurs clients à l'étranger. Un peu plus de la moitié seulement des exportateurs déclarent une activité principale dans un secteur de service. On dénombre ainsi dans notre base moins de 5 000 entreprises de services exportatrices en 2004, ce qui est extrêmement faible. Au final, nous estimons que seulement 0,5% de la population totale des entreprises de services, et moins de 1,7% des firmes ayant pour activité principale une production de services *a priori* échangeables à l'international (conseil, recherche et développement, finance...) ont une activité d'exportation. Cette proportion est environ dix fois plus faible que pour le commerce de biens manufacturés.

Graphique 1 – Nombres d'exportateurs et exportations françaises de services (toutes entreprises et entreprises de services uniquement)



Source : Bases d'échanges de services (Banque de France) ; calculs CEPII.

## ■ Près de 70% des exportations réalisées par 1% des exportateurs

L'immense majorité des entreprises de services n'exporte pas. Mais les exportateurs ne sont pas tous des champions pour autant : très peu ont une activité réellement importante à l'étranger, si bien que les exportations de services sont très concentrées sur une poignée de sociétés.

La centaine d'entreprises constituant le premier pourcent des plus gros exportateurs de services réalisent à elles seules plus de 68% des exportations ; les 5% meilleurs exportateurs sont responsables de plus de 80% des flux, et le top 10% (soit environ un millier d'entreprises) représente près de 95% des exportations nationales. Ces proportions sont quasiment les mêmes lorsque l'on exclut de l'échantillon les entreprises industrielles. Elles sont aussi étonnamment proches de celles que l'on peut observer pour les exportations de biens<sup>2</sup>.

Le tableau 1 nous donne plus de détail sur l'hétérogénéité des exportateurs. Il décrit la distribution des entreprises exportatrices et des exportations de services selon le nombre de services exportés et le nombre de destinations servies. Il apparaît, dans le haut du tableau, que 58,6% des entreprises n'exportent qu'une seule catégorie de services (sur un maximum de huit), vers une seule destination. Et les montants de leurs flux (bas du tableau) sont minimes : ces petits exportateurs ne représentent au total que 6,6% des exportations françaises de services. À l'inverse, les entreprises capables de fournir plus de trois types de services vers plus de cinq destinations réalisent près de la moitié des flux (45,7%), mais ne représentent que 3,7% de la population des exportateurs.

Tableau 1 – Poids respectifs des petits et grands exportateurs

Répartition des exportateurs français de services en 2007 (%)				
Nombre de services	Nombre de destinations			Total
	1	2-5	+5	
1	58,6	15,1	3,7	77,4
2-3	3,3	10,9	5,1	19,3
+3	0,1	0,6	2,6	3,3
Total	62,0	26,6	11,4	100,0

Répartition des exportations français de services en 2007 (%)				
Nombre de services	Nombre de destinations			Total
	1	2-5	+5	
1	6,6	3,2	16,1	26,0
2-3	1,2	3,5	23,4	28,0
+3	0,03	0,3	45,7	46,0
Total	7,8	7,0	85,2	100,0

Lecture : 58,6% des entreprises exportatrices n'exportent qu'un seul type de service, vers un seul pays. Ces entreprises réalisent au total 6,6% des exportations françaises de services.

Source : Bases d'échanges de services (Banque de France) ; calculs CEPII.

Une différence importante avec les observations menées sur les échanges de biens ressort du tableau 1. Elle concerne la capacité des exportateurs à desservir un grand nombre de pays étrangers.

Le tableau montre que 62% des entreprises n'exportent que vers un seul marché, et seulement 11% sont présentes dans plus de

2. M. Thierry & G. Ottaviano (2008), *The happy few: The internationalization of European firms*, Bruegel blueprint.

5 pays. C'est nettement moins que pour le commerce de biens, où la proportion d'exportateurs ne servant qu'une seule destination n'est « que » de 43% et où plus de 15% des exportateurs sont positionnés sur plus de 10 pays étrangers. Ce constat laisse entendre que les barrières à l'entrée sont particulièrement restrictives dans le domaine des services, ce que confirment nos analyses économétriques.

## ■ L'influence des réglementations dans les pays de destination

L'OCDE propose des indicateurs synthétiques du niveau des réglementations encadrant les activités économiques dans les différents pays membres de l'organisation. En particulier, l'indicateur NMR (pour "non-manufacturing regulation") s'intéresse à l'ensemble des secteurs de services où la concurrence est viable et qui ne sont pas principalement dominés par les administrations publiques. Cet indicateur mesure l'ampleur des barrières à l'entrée, l'importance du contrôle public sur les prix, l'utilisation d'organes de régulation et de contrôle... La note finale, disponible pour les années 1998, 2003, 2008, varie de 0 (absence de réglementation) à 6 (très forte réglementation). L'indicateur ne concerne que les pays de l'OCDE, vers lesquels sont orientés plus de 83% des exports français de services.

Les graphiques 2 met en relation le niveau des réglementations des secteurs de services dans chaque pays de l'OCDE (hormis la France) et les marges des exportations de services français : le nombre d'exportateurs vers le pays considéré (marge extensive, à gauche) et le montant moyen exporté par chaque firme (marge intensive, à droite). Ils confirment que les réglementations constituent des barrières aux échanges : il y a clairement moins de firmes exportatrices sur les marchés les plus réglementés. Pour la marge intensive du commerce, l'effet est moins net : même s'il semble se dessiner une relation négative entre les réglementations et la valeur moyenne exportée par chaque firme, celle-ci est peu marquée.

Une analyse économétrique détaillée confirme sans ambiguïté que les réglementations constituent des barrières à l'entrée qui freinent significativement les échanges internationaux. Les déterminants traditionnels de l'intensité du commerce bilatéral (tels que la taille du marché étranger, son revenu moyen, la distance qui le sépare de la France...) influencent de façon très semblable à la fois le montant des services exportés par chaque firme et leur décision d'exporter ou non : on observe à la fois plus d'exportateurs et des flux moyens par firme plus importants vers les marchés relativement grands et proches de la France. Les réglementations affectant des marchés de services n'ont cependant que très peu d'influence sur les ventes enregistrées par les exportateurs présents dans un pays étranger, alors qu'elles réduisent sensiblement la probabilité qu'une firme donnée puisse être en mesure d'exporter. Cela explique en partie le très petit nombre d'entreprises exportatrices dans le domaine des services, et leur difficulté à se positionner simultanément sur de multiples marchés.

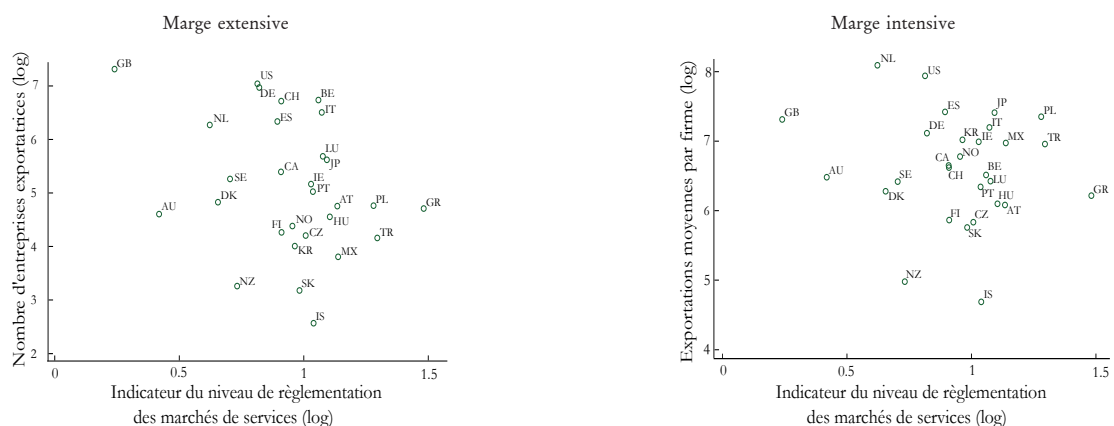
Les réglementations n'ont en outre pas le même effet sur tous les secteurs de services. Le tableau 2 montre, pour chacun d'entre eux, l'effet des niveaux de réglementation dans les pays importateurs sur les deux marges du commerce extérieur français. Le degré de réglementation n'a d'incidence sur la valeur moyenne exportée dans aucun secteur. En revanche, les réglementations limitent très fortement et significativement les possibilités d'entrée sur les marchés étrangers, en particulier dans les sous-secteurs services aux entreprises, communication et informatique.

3

## ■ Se préparer à l'ouverture

La comparaison des indicateurs de l'OCDE pour différentes années fait apparaître clairement que tous les pays mettent en place des réformes réduisant progressivement les contraintes pesant sur leurs secteurs de services. Non seulement le niveau des NMR diminue, mais les écarts entre les pays se réduisent : les pays de l'OCDE ayant les réglementations les plus fortes affichent un rythme d'ouverture plus rapide et rattrapent

Graphique 2 – Marge extensive et intensive et niveau des réglementations dans les secteurs de services



Source : Bases d'échanges de services (Banque de France) et NMR (OCDE) ; calculs CEPIL.

Tableau 2 – Effets du niveau de réglementation des secteurs de services sur le nombre d'entreprises exportatrices françaises et leur exportation moyenne

Type de service	Nombre d'entreprises	Exportation par entreprise
Tous services	-0,57 <sup>a</sup>	-0,05
Communication	-0,97 <sup>a</sup>	-0,60
Construction	-0,30	1,87
Finance	-0,45	-0,82
Information et informatique	-1,44 <sup>a</sup>	-0,26
Licence et brevets	-0,54 <sup>b</sup>	-0,21
Service aux entreprises	-0,71 <sup>a</sup>	-0,42
Audiovisuel	-0,50	0,15
Assurance	-0,35	-0,06

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, une baisse de 10% des NRM dans un pays partenaire de la France accroît le nombre d'entreprises exportant des services vers ce pays de 5,7% en moyenne pour tous les secteurs, et 9,7% dans le secteur des communications. Aucun effet significatif n'est à attendre sur la valeur moyenne exportée par chaque firme.

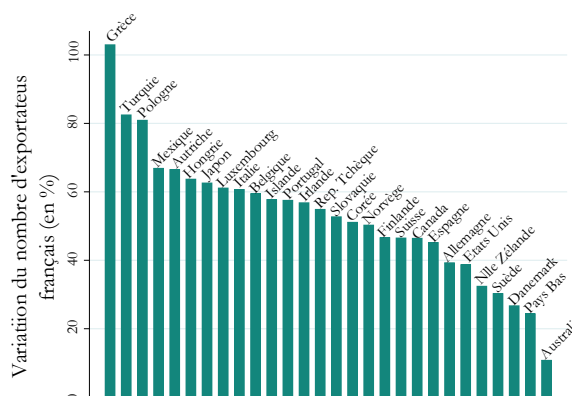
Source : Estimations des auteurs. Seuils de significativité : a = 1%, b = 5%.

progressivement les pays les plus ouverts. Ce rattrapage est encore loin d'être complet, mais c'est une évolution persistante, sur laquelle on peut s'appuyer pour dessiner quelques tendances prospectives.

Le graphique 4 présente les conséquences attendues, sur le nombre d'exportateurs français, d'un alignement généralisé des niveaux de réglementation dans les services sur celui du Royaume Uni qui était en 2007 le pays le plus ouvert selon l'OCDE. Cet exercice de simulation est très schématique et le choc de politique économique que nous supposons est particulièrement brutal. Néanmoins, les conclusions soulignent à quel point le choc de l'ouverture peut être massif, et profitable pour les producteurs français. Toutes choses égales par ailleurs, le nombre d'exportateurs augmenterait de plus de 50% dans la plupart des pays de l'OCDE ; il doublerait même vers la Grèce, qui est le pays en 2007 affichant le niveau de réglementation le plus élevé.

Enfin, il faut tirer une dernière conclusion de ces estimations, concernant cette fois le marché intérieur français. En effet, au-delà de la mesure des entraves pesant sur les exportations françaises de services, notre étude fait ressortir en creux un

Graphique 4 – Effet d'un alignement des niveaux de réglementation dans les services sur celui du Royaume Uni



Lecture : si la Grèce libéralisait subitement ses secteurs de services de sorte à atteindre le même niveau de NMR que le Royaume Uni, on devrait s'attendre à une augmentation d'un peu plus de 100% du nombre d'exportateurs français de services vers ce pays.

Source : Estimations des auteurs.

enjeu important pour l'économie nationale. D'après les données de l'OCDE, la France affiche un niveau de réglementation des secteurs de services parmi les plus élevés des pays membres de l'organisation, ce qui en fait sans doute un pays difficilement accessible pour les producteurs étrangers. L'ouverture progressive du marché français devrait alors conduire à une progression rapide du nombre de concurrents étrangers actifs sur le territoire national. Ce peut être une très bonne chose pour le bien-être des consommateurs et la compétitivité des entreprises faisant appel à des fournisseurs de services. Mais cette concurrence accrue constitue assurément un enjeu majeur auquel devront faire face les entreprises hexagonales dans les prochaines années.

Matthieu Crozet, Daniel Mirza & Emmanuel Millet\*  
matthieu.crozet@cepii.fr

\* M. Crozet est conseiller scientifique au CEPII et Professeur à l'Université Paris 1. D. Mirza est Professeur à l'Université de Tours et chercheur associé au CEPII et à la Banque de France. E. Millet est doctorant à l'Université Paris 1 et chercheur associé au CEPII.

## LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2009

### RÉDACTION

Centre d'études prospectives  
et d'informations internationales,  
9, rue Georges-Pitard  
75015 Paris.  
Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14  
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA  
PUBLICATION :  
Agnès Bénassy-Quéré

RÉDACTION EN CHEF :  
Gunther Capelle-Blancard

GRAPHIQUES :  
Didier Boivin

RÉALISATION :  
Laure Boivin

DIFFUSION :  
La Documentation française.

ABONNEMENT (11 numéros)  
France 49,50 € TTC  
Europe 51,30 € TTC  
DOM-TOM (HT, avion éco.)  
50,20 € HT  
Autres pays (HT, avion éco.)  
51,20 € HT  
Supl. avion rapide 0,90 €

Adresser votre commande à :

**La Documentation française,**  
124, rue Henri Barbusse  
93308 Aubervilliers Cedex  
Tél. : 01 40 15 70 00

Le CEPII est sur le WEB  
son adresse : [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr)  
ISSN 0243-1947  
CCP n° 1462 AD

12 novembre 2010  
Imp. La Documentation Française  
Imprimé en France  
par les Journaux officiels

Cette lettre est publiée sous la  
responsabilité de la direction  
du CEPII. Les opinions qui y sont  
exprimées sont celles des auteurs.