**Les firmes françaises dans le commerce de services**

**Guillaume Gaulier[[1]](#footnote-1), Emmanuel Milet[[2]](#footnote-2) et Daniel Mirza[[3]](#footnote-3)**

Les recherches sur le commerce international de services demeurent insuffisantes. Trois raisons peuvent expliquer ce constat. La première tient à la difficulté de conceptualisation théorique du commerce de services. En effet, au-delà de la déclinaison des types de ce commerce en quatre modes, les services échangés demeurent très hétérogènes au sein même de certains modes. Tout comme on ne peut pas avoir de cadre théorique fédérateur qui puisse, par exemple, expliquer à la fois des implantations à l’étranger dans les services (mode 3) et les exportations de services touristiques (mode 2), on ne peut pas non plus imaginer un seul cadre de réflexion pouvant à la fois rendre compte des échanges de services de télécommunication et les services d’un architecte, tous deux appartenant pourtant au mode 1 des services échangés[[4]](#footnote-4).

La deuxième raison souvent avancée dans la littérature tient à l’insuffisance de données statistiques mises à la disposition des chercheurs dans ce domaine. Des efforts ont été entrepris ces dernières années par plusieurs organismes internationaux (notamment l’OMC et l’OCDE) afin de fournir des données de commerce de services de qualité à un niveau bilatéral et sectoriel relativement détaillé. Un certain nombre de travaux ont alors été réalisés, enrichissant la connaissance sur le commerce de services (Bensidoun et Unal-Kesenci, 2008 ; Lennon, Mirza et Nicoletti, 2009, Head, Mayer et Ries, 2009…).

La troisième raison tient à l’émergence d’un champ de recherche concurrent. Au même moment où les données de commerce de services faisaient leur apparition, une toute nouvelle littérature du commerce international a commencé à s’intéresser empiriquement (Roberts et Tybout 1997, Bernard et Jensen, 1999) et théoriquement (Jean, 2002, Melitz, 2003) au rôle de l’hétérogénéité des firmes dans le commerce des biens. Ce nouveau champ a alors accru le coût d’opportunité de l’étude des échanges de services.

Quelle que soit la raison, la méconnaissance du champ du commerce de services est dommageable étant donné le potentiel d’internationalisation de ce secteur et donc son importance pour la politique économique. Les pays développés identifient souvent le secteur des services comme un possible refuge étant donné la vive concurrence à laquelle leurs entreprises ont à faire face dans le secteur industriel de la part des entreprises des pays émergents. Les accords commerciaux internationaux incluent souvent un volet spécifique aux services. Mais les conditions d’accès aux marchés de certains services ne sont pas nécessairement spécifiques. Pour ne prendre qu’un exemple basé sur les données de firmes françaises de la banque de France décrites ci-après, le poste Etudes et Recherche/ Développement occupe près de 25% des échanges de services aux producteurs dans la balance des paiements, aussi bien dans le secteur des services que dans le secteur industriel. Par ailleurs, les firmes industrielles qui exportent de tels services exportent quasi-systématiquement des biens. Ainsi, les coûts et les barrières d’accès au marché pour exporter de tels services seraient étroitement liés aux politiques industriels et aux politiques commerciales concernant les biens, pas nécessairement les services.

Ainsi est-il important de pouvoir identifier la nature des coûts d’accès au marché auxquels font face les entreprises. En particulier, est ce que ces coûts sont les mêmes pour les entreprises du secteur industriel échangeant des services et pour celles du secteur des services lui-même ? Et quel rôle joue le commerce de biens pour expliquer l’accès aux marchés étrangers des services ? Répondre à ces questions permettra de mieux évaluer le potentiel de développement du commerce de services et de définir plus efficacement les politiques commerciales.

Cet article se nourrit de la ‘nouvelle nouvelle’ littérature du commerce international basée sur les firmes hétérogènes pour exploiter pour la première fois dans les détails une base de données de firmes sur les exportations et importations françaises de services. A part notre travail, nous connaissons à ce jour un nombre limité de travaux de recherche exploitant des données individuelles d’échange de services.[[5]](#footnote-5) Irac (2008) étudie les distributions de productivité des entreprises françaises autour de la date de leur entrée à l’exportation dans le but de tester l’existence d’effets d’apprentissage (*learning by exporting*) ou d’effets de sélection (les firmes les plus productives sont seules capables d’exporter). Elle exploite pour se faire aussi bien des données de commerce de biens que de services mais ne propose pas d’analyse détaillée des données utilisées. Notre travail s’apparente plus à celui de Breinlich et Criscuolo (2008) qui examinent en détail le commerce de services sur données individuelles britanniques. Un premier objectif est donc de répliquer certaines statistiques sur données françaises et de voir si elles sont comparables avec les résultats de ces auteurs.

Toutefois, notre travail va plus loin sur un aspect de l’analyse. Nous mettons en exergue pour la première fois à notre connaissance les différences pouvant exister entre les exportations de services issues d’entreprises du secteur industriel et celles du secteur des services. De ce travail descriptif, nous tirons quelques faits que nous examinons plus rigoureusement à l’aide d’un travail micro-économétrique dans la dernière section.

Le reste du papier est organisé de la manière suivante : dans la première section, nous décrivons les bases de données utilisées et en particulier celle de la Banque de France sur le commerce de services des firmes françaises. Dans la section 2, nous dressons un aperçu des entreprises échangeant des services, la nature des services échangés et des principaux partenaires à l’échange. La section 3 compare les caractéristiques des entreprises participant aux échanges de services à celles échangeant des biens. La section 4 va plus loin dans l’analyse en distinguant les entreprises par leur activité principale. La section 5 propose une étude économétrique des déterminants à l’exportation de services. Nous concluons dans la dernière section.

1. **Les bases de données mobilisées**

Les données individuelles de service sont celles collectées par la Direction Générale des Statistiques (Direction de la Balance des Paiement / Direction des Enquêtes et Statistiques Sectorielles) de la Banque de France. Cela concerne, au niveau de la firme, des données d’exportations et d’importations de services – collectées soit directement auprès des firmes en général les plus importantes[[6]](#footnote-6) ou, à défaut, auprès de leur banque, puis agrégées au niveau national pour servir à la construction de la balance des paiements française. Dans la typologie du GATS, il s’agit de fournitures de services entre résidents et non-résidents, relatives au mode 1 (fournitures transfrontalières), ainsi qu’une partie du mode 4 (voir encadré). Dans la suite du texte, nous nous référerons à cette base de données, comme étant la Base de Commerce de Services de la Banque de France (CSBF). Les entreprises sont identifiées par leur code SIREN à neuf chiffres (Système d’Identification du Répertoire des Entreprises), par secteur de services échangés[[7]](#footnote-7) (nomenclature Nef, 21 secteurs de services retenus) et par pays de destination. Notons qu’afin de pouvoir adapter certaines analyses de la nouvelle théorie du commerce avec firmes hétérogènes aux échanges de services, nous conservons tous les services dont le fonctionnement du marché s’approche de celui des biens. Les principaux postes couverts qui nous semblent les mieux adaptés sont ceux des services aux entreprises. Nous excluons ainsi les postes voyages, restauration, hôtellerie, transport, assurance (sauf primes)[[8]](#footnote-8) et négoce.

Les données de commerce de biens sont issues des déclarations douanières des entreprises, recensées par la Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects. Nous appellerons cette base DOUANES ci-après.[[9]](#footnote-9)

Trois autres bases ont été appariées à la base CSBF et à la base DOUANES. Il s’agit d’abord de la base de l’INSEE *Stojan* (ou *Stock Janvier*) qui recense toutes les entreprises enregistrées au 1er janvier de chaque année. Cette base nous permet d’examiner la proportion d’entreprises engagées dans le commerce de services par rapport à celles, soit engagées dans le commerce de biens, soit n’échangeant pas. Nous avons ensuite rattaché nos bases CSBF et DOUANES aux données d’activité et de production issues des Enquêtes Annuelles d’Entreprises (EAE) effectuées dans les services, le secteur manufacturier et le secteur agro-alimentaire (IAA). Les EAE de services recensent de manière exhaustive les entreprises de plus de 30 salariés ou réalisant plus de 5 millions de chiffre d’affaires, auxquelles s’ajoutent des entreprises plus petites enquêtées par sondage une année sur deux (sauf les entreprises naissantes). En revanche, les EAE de l’industrie manufacturière et IAA, rassemblés sous une seule appellation EAE Industrie dans ce qui suit, ne concernent que les entreprises de plus de 20 salariés. Afin de rendre comparable les unités observées dans les différentes EAE, nous n’avons conservé que les entreprises de plus de 30 salariés dans les deux bases. Dans le travail économétrique, toutes les entreprises enquêtées sont conservées, des effets fixes contrôlant pour le biais de sélection[[10]](#footnote-10). Les chiffres du commerce extérieur vont de 1999 à 2007, mais nous devons nous restreindre à la période 1999-2004 pour les données des EAE.

Enfin, dans le travail économétrique mené nous rattachons aux bases CSBF, Douanes et EAE, l’enquête Liaisons Financières (LIFI). Cette dernière fournit des informations sur l’appartenance de chaque entreprise à un groupe de sociétés. Chaque entreprise SIREN y est classée dans une des 6 catégories suivantes : 1/ entreprise indépendante, 2/ tête de groupe, 3/ joint-venture (filiale commune de deux groupes), 4/ entreprise contrôlée majoritairement par une tête de groupe (appartenance au noyau dur d’un groupe), 5/ entreprise contrôlée de manière minoritaire (appartenance au contour élargi d’un groupe), et enfin, 6/ entreprise appartenant à la mouvance d’un groupe. Les entreprises appartenant aux classes 4, 5 et 6 seront confondues dans la suite de notre analyse dans une catégorie mixte qu’on appellera filiale. Notons que les entreprises non recensées dans l’enquête sont considérées comme indépendantes.[[11]](#footnote-11) Nous retenons également l’information sur le contrôle par un groupe étranger.

**Encadré : Collecte des données sur les échanges de services**

Les données de commerce de services sont collectées par la Direction Générale des Statistiques de la Banque de France et couvrent le mode 1 (fourniture transfrontalière) ainsi qu’une partie du mode 4 (relative aux rémunérations du travail acquittées par les firmes françaises à des non résidents ou payés par les non-résidents aux firmes françaises) selon la classification du GATS.

Ces données sont recueillies auprès des entreprises (Déclarants Direct Généraux), ou font l’objet de déclarations par les banques.

Jusqu’en 2003, les DDG étaient les entreprises réalisant avec l’étranger plus de FRF 1 milliard d’opérations sur biens et services durant l’année, ou possédant un compte bancaire à l’étranger avec des opérations mensuelles cumulées supérieures à FRF 100000 par mois (Décrêt n°1989-938 du 29/12/1989 et ses arrêtés d’application). En 2003 la définition a été modifiée, devenant plus restrictive. Suite à un décret définissant les activités de la Banque de France (Décrêt n°2003-196 du 07/03/03), les DDG sont désormais des entreprises ou des groupes d’entreprises dont le montant avec l’étranger, pour au moins une rubrique de services ou de revenus de la balance des paiements (les biens sont exclus) excède 30 millions d’euros par an. Les DDG (environ 500) ont une place croissante dans les échanges mesurés, supérieure à 70%.

Dans le cas des déclarations bancaires les montants sont en général plus faibles car ils ne comprennent que les flux donnant lieu à un paiement bancaire (les échanges intra-groupes sont notamment exclus). Le seuil de déclaration par les banques etait de 12500 euros. En 2008, ce seuil a été relevé à 50000 euros pour l’Union Européenne.

1. **Le commerce de services des entreprises françaises**

**Le commerce de services en quelques chiffres**

Le tableau 1 ci-dessous résume le commerce de services des entreprises françaises entre 1999 et 2007. Les exportations de services ont cru de près de 52%, passant de 23 à 35 milliards d’euros. Le nombre d’entreprises exportatrices a aussi augmenté mais dans une moindre proportion (+29%) passant de près de 10 500 à 13 500 entreprises en 2007. Du côté des importations, les chiffres sont plus élevés puisque le taux de croissance en valeur et en nombre d’entreprises importatrices est de plus de 70% sur la période. Alors que les importations et le nombre d’importateurs étaient tous deux respectivement moins élevés que les exportations et le nombre d’exportateurs en 1999, la balance s’est inversée en 2007 devenant ainsi déficitaire (en valeur et en nombre).

|  |
| --- |
| **Tableau 1 : Commerce de services en valeur et en nombre d'entreprises** |
| Année | Exportations (milliers d'€) | Importations (milliers d'€) | Nombre d'Exportatrices | Nombre d'Importatrices |
| 1999 | 23 230 197 | 21 404 944 | 10 489 | 8 179 |
| 2007 | 35 392 940 | 36 376 815 | 13 507 | 14 369 |
| Taux de Croissance | 0.52 | 0.7 | 0.29 | 0.76 |
| *Source:* base Banque de France (Services échangés de la Balance des Paiements, CSBF) et calculs des auteurs |

Quoi qu’il en soit, il y aurait ainsi relativement peu d’entreprises exportatrices de services en France. En effet, rapporté au nombre total d’entreprises présentes sur le marché français au 1ere janvier de chaque année[[12]](#footnote-12), et comparé avec les données de commerce de biens fournies par les Douanes, nous obtenons que 4 entreprises sur mille seulement exportent des services en 2004 soit 10 fois moins que celles qui exportent des biens (4%).

**Quels sont les services commercialisés ?**

Quels sont les services échangés et en quelle proportion sont-ils commercialisés à l’étranger ?

Les graphiques 1 et 2 reportent la distribution des échanges de services par type de service (en volume et en valeur respectivement). Les 21 postes Nef des services reportés dans la balance des paiements sont agrégés ici en 9 catégories : assurance, audiovisuel, télécommunications, construction, finance, informatique, licences et brevets, locations/bail et ‘autres services aux entreprises’. Ces ‘autres services’ comprennent les études (services d’architectes, services juridiques, etc…), la recherche et développement, les frais de gestion, autres rémunérations du travail et abonnements et publicité. Ce poste agrégé est de loin le plus important, aussi bien à l’exportation qu’à l’importation. Environ 35% des firmes qui participent au commerce dans les services échangent ces ‘autres services aux entreprises’ pour un montant équivalent à 40% de la valeur totale exportée et importée. Le poste licence et brevets vient ensuite en deuxième position dans les exportations, occupant ainsi près de 15% du total, suivi par la construction, les télécommunications et les assurances. Le graphique 2 montre que si dans la construction et les télécommunications, ce chiffre d’affaires à l’exportation est concentré dans les mains d’une faible proportion d’entreprises, il est à partager entre 3 à 4 fois plus d’entreprises dans les métiers de l’assurance.

Les graphiques 3 et 4 détaillent le poste des « autres services aux entreprises ». Le secteur études/recherche se taille la part du lion avec près de 60% des revenus d’exportation qui reviennent à 42% des entreprises. La valeur importée est aussi élevée mais réglée par un nombre d’entreprises légèrement plus faible (moins de 36%). On remarquera enfin que le poste frais de gestion (dont une partie significative est facturée par les ‘sièges sociaux’ d’entreprises résidentes en France) arrive en deuxième position en valeur (plus de 20% du total facturé à l’étranger).

**Graphique 1 : répartition par type de service (en valeur)**

****

*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**Graphique 2 : répartition par type de service (en pourcentage du total de firmes)**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**Graphique 3 : Services aux entreprises – commerce en valeur**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**Graphique 4 : Services aux entreprises – pourcentage de firmes**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**La distribution géographique du commerce des entreprises françaises**

Le graphique 5 montre que l’essentiel du commerce de services se fait avec les pays de l’union européenne (autour de 50% de la valeur totale exportée et importée), suivi par le marché nord américain (20%). Bien que les importations des trois grandes économies Asiatiques (Chine-Japon et Inde) se maintiennent entre 1999 et 2007 (8%), la part des exportations, en revanche, a fortement baissé vers ces pays (de 9 à près de 5%).

Quand on considère la distribution géographique des firmes exportatrices et importatrices, on observe les mêmes tendances (voir graphique 6).[[13]](#footnote-13)

**Graphique 5 : Répartition du commerce en valeur par zones géographiques**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**Graphique 6 : Répartition des firmes par zone géographique**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

1. **Comparaisons avec le commerce de biens des firmes françaises**

Les entreprises exportatrices et importatrices de services ont-elles des caractéristiques différentes de celles qui commercent des biens ?

Le lien entre le profil de la firme (taille et productivité) et son statut d’exportateur ou d’importateur a été beaucoup étudié sur des données de commerce de biens[[14]](#footnote-14). Nous répliquons ici ce type d’exercice pour les échanges de services. Comme mentionné plus haut, nous apparions les données d’échanges de biens et services avec les données d’activité des entreprises issues des Enquêtes Annuelles d’Entreprises (EAE). Nous choisissons 4 caractéristiques décrivant le profil de la firme : le chiffre d’affaire, l’emploi, la productivité apparente du travail (ratio de la valeur ajoutée à l’emploi) et la rémunération par employé. Les graphiques 7 à 10 décrivent la relation qui existe entre ces caractéristiques et le statut à l’échange des entreprises. Pour chaque type de produit susceptible d’être échangé, service ou bien, nous définissons 4 statuts différents: un statut d’exportateur seulement, un statut d’importateur seulement, un statut d’exportateur et importateur et enfin un statut d’entreprise ne participant pas à l’échange. A l’image des primes de taille, de productivité et de rémunérations associées au statut d’exportatrices de biens (voir l’article de référence de Bernard et Jensen, 1999 ou pour une revue de la littérature Bernard, Jensen, Redding et Schott, 2007), ces graphiques montrent que les entreprises engagées dans le commerce international de services semblent jouir du même type de primes. Elles sont en effet plus grandes, plus productives et paient mieux leur salariés que les entreprises ne participant pas aux échanges de services.[[15]](#footnote-15) Ce fait, déjà décrit par Breinlich et Criscuolo (2008) sur les données anglaises serait *a priori* compatible avec une hypothèse de coûts fixes à l’échange (exportations mais aussi importations) plus élevés pour les entreprises échangeant des services que pour celles échangeant des biens. En effet, l’observation d’entreprises plus performantes ou plus grandes sur le marché des services révèlerait un effet de sélection encore plus sévère à l’entrée sur le marché. Seules les entreprises ayant une taille suffisamment grande et/ou une productivité élevée peuvent couvrir des coûts fixes élevés et démarrer ainsi une activité d’exportation et/ou d’importation. Cette analyse est toutefois à prendre avec précaution car beaucoup d’entreprises qui échangent des services, échangent en même temps des biens, ce qui rend difficile les comparaisons en termes de primes et de coûts d’entrée sur les marchés d’exportation. Nous détaillerons cet aspect dans la section suivante.

Comme mentionnée plus haut, il y aurait donc une différence de caractéristiques entre les entreprises qui échangent et celles qui n’échangent pas de services. Mais les disparités sont aussi visibles au sein d’un même statut. Le graphique 11 représente 3 distributions cumulées :

Celles du chiffre d’affaire, de l’emploi et de la valeur d’exportation, confrontées chacune à la proportion correspondante des exportateurs (axe des abscisses). On remarque ainsi que chez les entreprises exportatrices, le chiffre d’affaire, l’emploi et le les montants exportés sont tous trois extrêmement concentrés. Tandis que 1% des entreprises réalisent plus de 40% du chiffre d’affaires, emploient plus de 40% des personnes et réalisent plus de 60% de la valeur totale des exportations, le premier décile des entreprises exportatrices réalise 80% du chiffre d’affaire et de l’emploi et près de 95% des exportations.

**Graphique 7 : Chiffre d’affaire médian selon le statut des entreprises et leur type de commerce (biens ou services)**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**Graphique 8 : Emploi médian selon le statut des entreprises et leur type de commerce (biens ou services)**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**Graphique 9 : Valeur ajoutée par employé médiane selon le statut des entreprises et leur type de commerce (biens ou services)**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

**Graphique 10 : Salaire médian selon le statut des entreprises et leur type de commerce (biens ou services)**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

Ces distributions sont encore plus concentrées que celles des exportateurs français de biens montrées dans Mayer et Ottaviano (2007). A titre d’illustration, rappelons une observations marquante faite par ces auteurs : dans les biens, 5% des exportateurs réalisent près de 70% des exportations totales tandis qu’ils sont 10% à réaliser un peu moins de 90% du chiffre d’affaire à l’exportation. Dans les services, la concentration est encore plus marquée puisqu’à proportion égale d’exportateurs, les valeurs d’exportation grimpent à 85 et 95% respectivement. Si Mayer et Ottaviano qualifient de ‘superstars’ ou de ‘happy few’ ces entreprises concentrant l’essentiel des exportations des biens, on peut alors parler de ‘super-superstars’ pour les exportatrices de services !

**Grahique 11: Concentration des exportations, du chiffre d’affaire et de l’emploi au sein des firmes exportatrices de services**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

*Note : les classes de pourcentages sur l’axe des abcisses indiquent la proportion cumulée des exportateurs de services. On confronte ainsi pour chaque graphique ci-dessus la distribution cumulée des exportateurs à celle du chiffre d’affaire, celle de l’emploi et celle de l’exportation de services en valeur.*

Le constat est similaire quand on compare la distribution des entreprises exportatrices ou importatrices de biens et de services selon le nombre de partenaires. D’après le graphique 12, on remarque que la distribution des exportatrices de services est plus concentrée que celle des exportateurs de biens. En particulier, alors que près de 42% des entreprises exportent des biens vers un seul pays, elles sont une large majorité (près de 58%) à exporter des services vers une seule destination. Il est enfin utile de noter que nous avions reproduit le même type de graphique pour les importations et avions obtenu, là encore, une concentration plus forte pour les firmes importatrices de services. En particulier, 40% des entreprises importent des biens en provenance d’un seul pays contre 52% pour les services importés[[16]](#footnote-16).

**Graphique 12: Concentration des firmes exportatrices selon le nombre de destinations**



*Source : CSBF, calculs des auteurs*

Nous croisons ensuite la distribution des exportateurs selon les destinations avec celle des exportateurs selon le nombre de services vendus à l’étranger. Nous retenons ici la désagrégation la plus fine possible dans les services observés (21 postes de la balance des paiements). Inspiré du travail de Mayer et Ottaviano, le tableau 2 ci-dessus reproduit la distribution croisée (nombre de destinations x nombre de services) pour les exportateurs de services. On trouve que plus de la moitié des exportateurs de services (52%), exportent un seul service vers une destination. Ce chiffre est plus élevé que pour les biens puisque les exportateurs de biens ne sont que 29% (selon Mayer et Ottaviano) à vendre un produit sur un seul marché étranger. Mais à l’évidence, nous ne pouvons pas faire de comparaisons directes entre notre tableau et celui de ces auteurs car la base douanière d’échanges de biens recense près de 10 000 produits, contre seulement 21 postes de services.

**Tableau 2 : Distributions du nombre d’entreprises et de la valeur d’exportation correspondante, croisées selon le nombre de destinations et le nombre de services**

|  |
| --- |
| **Exportation – Part d'entreprises, en 2004** |
|   | Nombre de destinations |
| Nombre de Services | **1** | **2 à 5** | **5+** | **Total** |
| **1** | **51.62** | 14.29 | 3.03 |  *68.95*  |
| **2-3** | 4.94 | 13.81 | 6.59 |  *25.34*  |
|  **3+**  | 0.21 | 0.92 | **4.59** |  *5.71*  |
|  **Total**  | *56.77* | *29.02* | *14.21* |  *100.00*  |

|  |
| --- |
| **Exportation – Part en valeur exportée, en 2004** |
|   | Nombre de destinations |
| Nombre de Services | **1** | **2 à 5** | **5+** | **Total** |
| **1** | **5.77** | 3.83 | 8.18 |  *17.77*  |
| **2-3** | 2.25 | 3.60 | 20.22 |  *26.07*  |
|  **3+**  | 0.05 | 0.51 | **55.59** |  *56.15*  |
|  **Total**  | *8.07* | *7.94* | *83.99* |  *100.00*  |

*Source : CSBF, calculs des auteurs*

Par ailleurs, et en se gardant encore une fois de faire des comparaisons directes entre notre tableaux de services et le tableau des biens duquel on s’inspire, un autre résultat intéressant est à noter ici. Il s’agit de la relation apparente positive entre le nombre de services exportés et le nombre de destinations à l’exportation. Ainsi, alors que l’essentiel des exportateurs d’un seul service concentrent leur exportation sur une seule destination, les exportateurs de 2 ou 3 services, la concentrent essentiellement sur 2 à 5 destinations. Enfin, la grande majorité des exportateurs de plus de 3 services les exportent vers plus de 5 destinations. En d’autres termes, alors que la distribution dans les biens est *bipolaire[[17]](#footnote-17)* selon l’expression de Mayer et Ottaviano, celle existante dans les services tend à être moins bipolaire (ou plus *linéaire)*. Le taux de corrélation entre le nombre de services exportés par une entreprise et celui du nombre de destinations est de 0,66.

Notons enfin selon le tableau 2, comme le montraient déjà Mayer et Ottaviano pour les biens, que les firmes qui exportent le plus de produits vers le plus de destinations sont aussi celles qui, en valeur, détiennent la plus grande part des exportations.

1. **Nécessité de distinguer entre activité principale des entreprises et types de produits exportés**

Qui sont ces entreprises exportatrices de services ? S’agit-il essentiellement de producteurs issus du secteur des services ou d’entreprises industrielles (manufacturières ou agro-alimentaires) disposant d’une activité secondaire de services ? Pour le savoir, nous avons scindé les entreprises en deux catégories selon la classification APE de l’INSEE : celles dont l’activité de production est essentiellement tournée vers les services et celles dont l’activité principale est industrielle[[18]](#footnote-18).

Nous avons ensuite apparié cette base de l’INSEE à celles de la balance des paiements et des Douanes pour croiser deux informations : le nature du produit exporté (bien ou service) et le secteur d’appartenance pour chaque entreprise (APE industrie ou APE services). Les exemples de croisement ne manquent pas : on peut penser à une entreprise de l’industrie automobile (donc APE industrie) vendant des licences à des entreprises étrangères (i.e exportations de services). Dans un cas symétrique, des entreprises spécialisées dans la recherche et le développement dans le secteur informatique (APE services) peuvent exporter des logiciels en série sur supports CD rom (dans ce cas, l’exportation serait enregistrée comme une exportation de biens et non de services).

On distingue quatre différences majeures selon le type d’activité principale de l’entreprise :

* La première est qu’en 1999 comme en 2004 et en nombre absolu, près de 5 fois plus d’entreprises de services que d’entreprises industrielles exportaient des services. En valeur, le rapport se réduit à un peu moins de 4 puisque 76% de la valeur totale des services exportés est réalisée par les entreprises de services.
* La deuxième différence entre les deux types d’exportateurs concerne la nature du produit exporté. Une réplication des graphiques 2 à 4 par type d’activité (service ou industrie)[[19]](#footnote-19), montre en effet que la répartition des exportations de services effectuées par les entreprises du secteur de services est plus égalitaire que celle du secteur industriel : Même si le poste agrégé ‘autres services aux entreprises’ continue à être le principal poste de facturation par les entreprises de services, elles génèrent ou honorent des factures distribuées de manière plus uniforme dans le reste des postes (communication, construction, licences et brevets). A l’opposé, pour le secteur industriel, 3 postes de services concentrent 95% des entreprises : les ‘autres services’ aux entreprises, les licences/brevets et enfin, les assurances.
* La troisième différence marquante concerne les primes de productivité et d’emploi à l’exportation de services, qui sont très différentes selon que l’entreprise appartient au secteur industriel ou au secteur des services. En effet, nous avons scindé en fonction de ces deux secteurs la distribution de nos entreprises, pour regarder le lien existant entre les caractéristiques et le statut de l’entreprise (exportatrice, importatrice, exportatrice et importatrice) selon son type d’activité principale. Il en ressort que les entreprises de services sont presque aussi grandes que les entreprises industrielles quand elles échangent des biens[[20]](#footnote-20)*,*  mais sont en moyenne deux fois plus petites quand elles exportent des services, trois fois plus petites quand elles importent des services et plus de cinq fois plus petites quand elles ont un double statut d’exportateur et importateur de services. Ainsi, contrairement à ce que la section 2 précédente pouvant laisser penser, la taille de l’entreprise ne semble pas être un frein aussi élevé à l’exportation de services, du moins dans le secteur des services. En revanche, les entreprises exportatrices et/ou importatrices de services du secteur des services sont systématiquement plus productives et rémunèrent mieux leurs salariés que les entreprises comparables dans le secteur industriel. Ce fait est comparable à celui obtenu sur données anglaises, où Breinlich et Criscuolo trouvent que les entreprises ayant uniquement une activité d’exportation de services (et qui sont souvent des entreprises appartenant au secteur de services) sont en moyenne plus petites mais plus productives que celles qui exportent des biens ou que celles qui exportent les deux types de produits (biens et services).
* La quatrième différence importante nous renseigne sur la relation existante entre le statut à l’exportation de service et celui à l’exportation de biens Cette relation dépend fortement de la nature du secteur à laquelle l’entreprise appartient (industrie ou service). Les tableaux 3 et 4, relatifs respectivement au commerce des firmes du secteur industriel et de celui des services, éclaircissent cette relation. On aperçoit d’abord que l’essentiel des exportations du secteur industriel (tableau 3) se fait dans les biens : 96% des entreprises exportent seulement des biens, ces derniers comptant pour près des 2/3 des exportations totales en valeur. Par ailleurs, *il apparaît que les entreprises industrielles (manufacturières et agro-alimentaire) n’exportent des services que si elles sont exportatrices de biens* : en effet, seulement 0.18% d’entre elles exportent seulement des services tandis que plus de 3.6% exportent les deux. D’ailleurs, ce faible pourcentage d’entreprises qui réalisent les deux types d’exportations comptent pour près du quart en valeur dans les exportations totales de biens et services dans le secteur industriel.

Le tableau 4, montre à son tour, la distribution des exportations entre biens et services dans le secteur des services. Ici, les comportements d’exportations s’avèrent différents : d’abord, près de 28% des entreprises de services exportent seulement des services, et cette exportation, en valeur, compte pour à peine 1/6 des exportations totales. Elles sont deux fois plus nombreuses à exporter des biens seulement, même si la valeur correspondante reste plus faible (12%). Enfin, l’essentiel de la valeur du commerce (plus de 70%) est réalisée par 13% d’entreprises qui exportent des produits des deux types (biens et services).

Cette différence de liens entre biens et services exportés dans les deux secteurs, n’ayant pas été mis en exergue jusque là dans la littérature, est suffisamment importante pour qu’on s’y attarde un peu : ainsi, tandis que dans le secteur industriel, le service ne s’exporte généralement qu’en étant accompagné d’un bien. Dans le secteur des services,, on n’observe pas de lien évident entre exportation de bien et exportation de services : 28% des entreprises exportent uniquement des services, 58% exportent uniquement des biens, et 14% exportent les deux.

A titre d’exemples, et pour avoir une meilleure intuition des données dans le secteur des services tout particulièrement, nous montrons dans l’annexe A2, la distribution des entreprises exportatrices selon leurs exportations de biens, de services ou des deux au sein de *quelques* secteurs NAF de l’EAE services. Conformément à nos attentes, dans les branches type cabinets juridiques, administrations d’immeubles, agences immobilières ou encore instituts de sondages, et d’études de marché, toutes les exportatrices ou presque facturent à l’étranger des services. En revanche, dans les branches d’activité type cabinets de secrétariat et de traduction ou éditions de logiciels, une grande majorité exporte des supports (K7, CD, DVD), dénombrés par les services des douanes comme des biens passant la frontière. Par ailleurs, dans le secteur de la distribution des films cinématographiques, près de 40% exporteraient des supports (*a priori* des bandes de films) tout en facturant en même temps dans l’année des services à l’étranger. *En somme, les biens exportés par les branches de services seraient souvent liés à l’activité de* ***production*** *de services* (ex : exportation de supports CD liés aux logiciels fabriqués). *Tout se passerait comme si la production de services est un coût fixe en soit, disséminé et rentabilisé à travers l’exportation de biens (supports). En revanche,* ***l’exportation de services*** *dans certains secteurs de services peut être exclusive ou alors tout à fait indépendante de l’exportation de biens.*

|  |
| --- |
| **Tableau 3 : Type de produit exporté dans le secteur industriel, en 2004** |
| *Exportations* | *Fréquence (en %)* | *Valeur* |
| Biens seulement | 96.2 | 73.2 |
| Services seulement | 0.18 | 0.05 |
| Biens et services | 3.62 | 26.75 |
| Total | 100 | 100 |

 *Calcul des auteurs à partir des données CSBF, Douanes et EAE*

|  |
| --- |
| **Tableau 4 : Type de produit exporté dans le secteur des services, en 2004** |
| *Exportations* | *Fréquence (en %)* | *Valeur* |
| Biens seulement | 58.76 | 12.24 |
| Services seulement | 28.43 | 15.76 |
| Biens et services | 13.8 | 72.99 |
| Total | 100 | 100 |

*Calcul des auteurs à partir des données CSBF, Douanes et EAE*

1. **Étude économétrique**

Certains faits montrés plus haut suggèrent ainsi que : 1/ puisque seules les plus grandes et les plus productives exportent des services, des coûts fixes significatifs à l’exportation de services devraient exister ; 2/ Les exportations de services seraient étroitement liées aux exportations de biens dans le secteur industriel mais que la relation est moins évidente dans le secteur des services ; 3/ enfin, il y aurait des différences structurelles entres exportateurs de services du secteur des services et ceux du secteur industriel. Nous tentons dans cette section de voir si l’économétrie peut nous aider à mieux cerner ces faits.

*Méthode économétrique et mesure des coûts fixes à l’exportation de services*

Nous présentons dans ce qui suit la méthode et les résultats économétriques d’une équation de décision d’exportation de services. Pour estimer les coûts irrécupérables à l’exportation de services, nous nous inspirons de l’analyse économétrique appliquée sur les biens par Bernard et Jensen (2004) et Bernard et Wagner (2001). En effet, nous étudions d’abord une équation de probabilité linéaire de la forme :

$Y\_{i,t}=θ^{1}Y\_{i,t-1}+θ^{2}Y\_{i,t-2}\left(1-Y\_{i,t-1}\right)+ γZ\_{i,t-1}+βX\_{i}+ε\_{i,t}$ (1)

Avec $Y\_{i,t}$ représentant le statut d’exportation de services de l’entreprise *i* observée à la date *t*. Cette variable prend la valeur 1 quand on observe une exportation positive et 0 sinon. Comme chez Bernard et Jensen et Bernard et Wagner, ici appliqué aux services, le statut d’exportateur à *t-1* ou *t-2* doit accroître d’autant plus la probabilité d’exportation de services à la date *t* que les coûts irrécupérables sont élevés. Si en revanche, il n’y a aucun lien entre le statut durant les années précédentes et celui à l’année *t*, les coûts irrécupérables d’entrée doivent être faibles. Le vecteur $Z\_{i,t-1}$ représente les caractéristiques de l’entreprise *i* (taille, productivité, etc…) à la date *t-1.* Nous approchons ici la taille par l’emploi de l’entreprise, la productivité par une mesure estimée du résidu de Solow[[21]](#footnote-21). Des variables indicatrices caractérisent l’indépendance, la position dans un groupe d’entreprises et la nationalité étrangère du groupe sont aussi introduites. Les variables de caractéristiques de l’entreprise sont retardées pour enlever ou du moins, limiter le risque d’endogéneité avec le statut d’exportateur de services. Enfin, $X\_{i,t}$ est un vecteur d’effets croisés industrie x temps, contrôlant pour les chocs relatifs à l’industrie à laquelle appartient la firme *i,* à la date *t*. $ε\_{i,t}$ est le terme d’erreur de l’équation.

Les modèles de probabilités linéaires ont des limites qui sont bien connues, en particulier le fait que les probabilités prédites peuvent sortir de l’intervalle [0,1]. Par ailleurs, la littérature suggère que ce type de régressions risque de surestimer les coefficients en présence de caractéristiques inobservables comme par exemple, certains attributs du service exporté, la qualité du management ou encore la technologie. En effet, si ces dernières sont positivement corrélées avec les variables explicatives, la valeur estimée des coefficients seraient biaisée à la hausse. Pour traiter ce problème, nous suivons la littérature en supposant d’abord que l’hétérogénéité induite par ces caractéristiques inobservables n’est pas persistante dans le temps (transitoire). Nous proposons ainsi, à la suite des spécifications linéaires MCO traditionnelles, des spécifications alternatives de panels et de probits à effets aléatoires.

Cependant, il est probable que certaines des caractéristiques non observables soient persistantes (et non transitoires) dans le temps. La littérature traite généralement ce problème en appliquant des modèles à effets fixes, la méthode des moments généralisés ou des différences premières tout en instrumentant les variables de statut d’exportateur du modèle à t-1 et t-2 par les mêmes variables mais retardées jusqu’à t-3 ou t-4. Or, notre échantillon n’est pas adapté à ce type d’estimateurs car il couvre trop peu d’années (5 ans). Pour limiter le biais d’estimation des coefficients révélant les coûts irrécupérables à l’exportation nous proposons de remplacer dans l’équation (1) la variable du *statut passé* d’exportation par une variable de *changement de statut* dans le passé. En effet, le *changement de statut d’une entreprise devrait* moins dépendre des caractéristiques individuelles inobservables que *le statut lui-même.*  Plus précisément, nous examinons le lien entre l’entrée sur le marché d’exportation l’année précédente *(date t-1)* et le statut présent *(date t)*. Un lien fort entre les deux variables suggèrerait alors un coût d’entrée payé l’année précédente et devant être rentabilisé par la continuation de l’exportation au moins l’année suivante. Ainsi, en notant $E\_{t}=1$, le statut d’entrant sur le marché à l’année *t* et 0 sinon, nous estimons la relation *alternative* suivante :

$Y\_{i,t}=θ^{3}E\_{i,t-1}+ γZ\_{i,t-1}+βX\_{i}+ε\_{i,t}$ (2)

*Etude des liens entre exportations de services et exportations de biens*

A priori, les liens entre exportations de services et exportations de biens peuvent provenir de caractéristiques liées à la demande ou de spécificités liées à l’offre[[22]](#footnote-22). Par exemple, en cas de biens et services complémentaires, la demande étrangère de services adressée à une entreprise donnée peut accompagner celle des biens adressée à la même entreprise. Malheureusement, nous ne disposons pas de données pouvant identifier la nature de la relation au niveau de la firme liant les services aux biens par le biais de la demande.

Du côté de l’offre en revanche, les coûts ou les variables pouvant les représenter peuvent nous aider à inférer certaines relations entre biens et services exportés. En particulier, les coûts d’entrée sur un marché étranger peuvent être spécifiques aux services exportés, ils peuvent être *communs* aux biens ou services exportés et enfin, ils peuvent être *joints*. On détaillera les différences entre ces trois types de coûts dans ce qui suit.

Nous avions implicitement supposé plus haut que les coûts d’accès des services au marché étranger sont spécifiques aux services : nous avons en effet lié la décision d’exporter des services $Y\_{i,t}$ au statut passé d’exportateur de services seulement ($Y\_{i,t-1} ou Y\_{i,t-2}$).

Cependant, on peut imaginer que la décision d’exporter un service puisse être liée à un coût fixe, spécifique au marché étranger, et déjà réglé par le passé lors de l’exportation de biens. Par exemple, on peut investir pour avoir accès à un réseau de distribution étranger, qui est susceptible de favoriser à la fois les biens et les services que l’on souhaite exporter sans pour autant que les deux produits soient nécessairement liés. Dans ce cas là on parlera de coûts d’entrée *communs*. Pour tester ce cas de figure, on peut intégrer dans les équations d’exportation de services (1) et (2) une nouvelle variable. Nous introduisons donc une indicatrice du statut passé d’exportateur de biens dans l’équation (1) et une indicatrice du changement de statut passé en tant qu’exportateur de biens dans (2). Si la nouvelle variable accroît la probabilité d’exporter des services alors on en conclura que les coûts d’entrée sur le marché étranger sont plutôt *communs*.

Enfin, il existe aussi des coûts d’entrée associés à la vente d’un seul produit *joint* (formé par un ensemble de biens *et* services liés). En effet, si comme le suggère la section précédente, des services ne sont exportés par une entreprise que parce que des biens le sont, les coûts d’entrée liés aux services seraient en fait liés au produit joint qui permet de vendre à l’étranger le bien et le service ensemble. Une façon de tester cette conjecture est d’augmenter les équations (1) et (2) en intégrant une indicatrice du statut passé d’une entreprise en tant qu’exportatrice de biens et services conjointement, quand on a tenu compte du statut passé en tant qu’exportateur de biens seulement ou en tant qu’exportateur de services seulement.

*Différence des comportements d’exportation de services entre firmes industrielles et firmes de services.*

Deux séries de résultats sont présentées et comparées : la première concerne les déterminants de la décision d’exportation de services par la firme dans le secteur *industriel* ; la seconde série montre les résultats relatifs à la décision d’exporter ces produits dans le secteur des *services*. Dans ce cas, les modèles de probabilités linéaires peuvent avoir un avantage : à travers le coefficient d’ajustement (R²), la qualité de l’ajustement obtenu dans les deux grands secteurs (industriel, services) peut être comparée. Par ailleurs, on veut savoir si les différentes variables renseignant sur la nature des coûts d’entrée sur le marché des services ont une force de prédiction différente quand on étudie les deux secteurs industriels et de services séparément. Plus généralement, nous souhaitons voir dans quelle mesure les comportements des firmes industrielles diffèrent de celles des firmes de services.

Nous présentons d’abord les résultats économétriques pour le secteur industriel avant de passer aux résultats relatifs au secteur des services.

*Les Résultats de la spécification dans le secteur industriel*

Le tableau 5 présente les résultats pour le secteur de l’industrie. Dans la colonne (1), et à l’image des effets déjà obtenus chez Bernard et Jensen ou Bernard et Wagner, basées sur des décisions d’exportation de biens, la probabilité d’exporter un service est d’autant plus élevée que l’entreprise est de grande taille et qu’elle est productive. En revanche, l’appartenance à un groupe (comme tête de groupe ou filiale) ou à une joint venture ne procurerait pas un avantage par rapport au groupe de référence (les entreprises indépendantes). En revanche, les entreprises contrôlées (majoritairement) par un groupe étranger ou les têtes de groupes étrangères ont une probabilité d’exporter légèrement plus élevée (+0,8%) que le reste des entreprises.

Par ailleurs, si par le passé (*t-1, t-2*) l’entreprise était exportatrice, sa probabilité d’exporter devrait augmenter respectivement de près de 50% et de 13% à la date *t*. Dans la colonne (2), les résultats d’une spécification en panel avec effets aléatoires montrent des résultats qualitativement et quantitativement très similaires.

La colonne (3) présente une spécification probit avec effets aléatoires, plus adaptée aux données de panels à variable dépendante qualitative comme suggéré plus haut. Les coefficients du statut d’exportateur retardé diminuent par rapport aux spécifications testées précédemment. Toujours significatifs ils demeurent cependant cohérents avec l’existence de coûts fixes à l’exportation. Les coefficients des autres variables sont globalement atténuées tout en restant de même signe et significatifs. Pour ne prendre qu’un exemple, la probabilité d’exporter supplémentaire associée au contrôle par un groupe étranger n’est plus que de 0,5%. On note cependant que l’appartenance à un groupe (comme filiale ou comme tête de groupe) apparaît comme favorable à l’exportation dans la spécification probit.



Jusqu’à la colonne (3), nous avions supposé que seul le fait d’avoir exporté des services dans le passé pouvait affecter l’exportation à la date *t*. Mais comme mentionné plus haut, les coûts fixes d’entrée sur un marché des services peuvent ne pas être spécifiques aux services seulement. Ils peuvent avoir une nature plus générale en étant *communs* aux services et aux biens. Alternativement, ils peuvent aussi avoir une nature encore plus spécifique en étant des *coûts joints*, et donc associés à un produit-joint.

Dans les colonnes (4) et (5), nous essayons de discriminer entre ces trois types de coûts d’entrée. Nous incluons d’abord, dans la colonne (4), la variable de statut passé d’exportateur *de biens*. En effet, avoir été exportateur de biens dans le passé (*t-1*, *t-2*) aide à exporter des services à la période suivante. Mais cet effet est très faible voire inexistant (+0.8%) par rapport à celui associé au statut d’exportateur de services (+12.9%). Avoir été exportateur deux ans auparavant n’affecte pas significativement cette probabilité.

Dans la section précédente, les faits suggèrent une corrélation très forte dans le secteur manufacturier entre le statut d’exportateur de services et celui d’exportateur de biens et services. En effet, un calcul simple montre une corrélation de 0,98 entre les deux variables. Pour cette raison, nous ne pouvons pas introduire ensemble dans la même équation des variables de statut passé d’exportateur de services et de celui d’exportateur de biens et services. La colonne (5) remplace ainsi le statut d’exportateur de services en et *t-2* par celui des biens et services en *t-1* dans l’équation[[23]](#footnote-23). Avoir été conjointement exportateur de biens et services en *t-1* produit le même impact que d’avoir été exportateur de services seulement, ce qui nous conduit à ne pas pouvoir discriminer entre ces deux facteurs.

Les colonnes (6) et (7) remplacent les variables explicatives de statut à l’exportation par des variables d’entrée sur le marché l’année précédente. Ici, la corrélation entre les deux variables d’entrée sur le marché des services et d’entrée jointe sur les deux marchés de biens et de services ne sont plus corrélés qu’à près de 0.50, ce qui justifie pourquoi dans la colonne (7) nous introduisons les deux variables conjointement. En particulier, dès lors que la variable d’entrée *jointe* est introduite, comparé à la régression de la colonne (6), le coefficient sur variable d’entrée dans les services devient statistiquement non significatif.

Ainsi, on peut tirer des résultats précédents que, a priori, la décision d’exporter des services dans le secteur industriel, dépend des coûts joints payés par le passé pour entrer sur le marché. Le statut d’exportateur de services ne semble pas pouvoir être dissocié de celui d’exportateur de biens.

*Les Résultats de la spécification dans le secteur des services*

Si comme on l’a vu l’exportation de services n’est pas l’apanage des firmes du secteur des services, on ne sera pas surpris pour autant de constater une permanence plus grande du statut d’exportateur de service pour les entreprises de ce secteur. Dans le tableau 6 la somme des coefficients ou des effets marginaux relatifs au statut d’exportateur (de services) en *t* et en *t-1* est proche de 1 quelque soit la spécification (MCO, panel effets aléatoires ou des probit avec effets aléatoires). L’appartenance à un groupe d’entreprises augmente nettement la probabilité d’exporter, notamment pour les têtes de groupes. L’impact positif de la nationalité étrangère du groupe apparaît nettement supérieur à celui trouvé pour les firmes du secteur industriel (entre +1,1% et +7,2% contre +0,4% à +1%). L’impact de la productivité est lui aussi plus fort que dans le secteur industriel.

Avec la spécification (4) on constate que l’exportation passée de biens accroît la probabilité d’exporter des services plus nettement que dans le secteur industriel : +3,6% pour la date *t-1* et +0,2% pour la date *t-2* contre seulement +0,8%  pour *t-1* (voir tableau 5, colonne (4) correspondante). Il semblerait donc que la présence dans le commerce de biens favorise l’accès au statut d’exportateur de services pour les entreprises de services. Si on considère l’impact de l’exportation jointe de biens et de services (colonne 5 du tableau 6) on obtient un coefficient très élevé (0,718) et plus de deux fois supérieure à celui dans le secteur industriel (0,281). De manière surprenante le coefficient pour l’exportation de biens retardée d’une année devient négatif mais cela est très largement compensé par un fort accroissement de coefficient pour l’exportation de biens retardée en *t-2* qui atteint presque +10%. Les deux dernières colonnes du tableau 6, qui exploitent l’information donnée par le changement de statut (entrée à l’exportation), confirment une persistance plus grande du statut d’exportateur de services pour les entreprises de services, autrement dit l’existence de coûts d’accès à l’exportation spécifiques à l’exportation de services relativement importants (coefficient de 0,29 dans la colonne 6 contre 0,13 dans le même colonne du tableau 5). L’introduction de l’indicatrice d’entrée simultanée sur le marché des biens et des services en *t-1* (colonne 7) fait



disparaître l’impact positif de l’entrée spécifique aux biens (le coefficient devient même significativement négatif) mais l’entrée spécifique aux services conserve un impact positif (0,14), impact qui disparaissait dans le cas des entreprises du secteur industriel. L’indicatrice d’entrée simultanée sur les deux marchés ressort quant à elle avec un coefficient largement positif (+0,399). Ainsi, si l’exportation de services dans le secteur des services est en partie autonome, dans le sens où il existe des coûts spécifiques à cette activité, il semble que l’exportation de services et de biens puisse être « jointe » comme on l’a vu dans le secteur industriel.

Les résultats obtenus à partir des données individuelles de firmes vont dans le sens d’une forme de complémentarité entre échanges de biens et de services, à la fois dans le secteur industriel et dans le secteur des services.

**Conclusion**

Cet article examine pour la première fois les caractéristiques du commerce de services français (hors voyages, transports et négoce) au niveau des firmes. Les données individuelles fournies par la Banque de France permettent de mettre en évidence un certain nombre de faits stylisées. En particulier :

-les entreprises exportant des services sont environ dix fois moins nombreuses que celles exportant des biens ;

-les exportations de services sont encore plus concentrées que celles de biens : les cinq pourcents plus grosses entreprises exportatrices réalisent 85% du chiffre d’affaire total à l’exportation, contre 70% pour les exportateurs de biens ;

-les entreprises exportatrices ou importatrices de services sont à la fois plus grandes, plus productives et rémunèrent mieux leurs salariés que les entreprises uniquement présentes sur le marché français mais aussi que les entreprises active dans le commerce internationale de biens;

Une deuxième série de faits montrés, plus élaborés, affine les résultats précédents. Ils mettent ainsi en évidence les différences, au sein des entreprises exportatrices de services, entre celles dont l’activité principale est industrielle et celles appartenant au secteur des services. On observe que :

-les entreprises qui exportent et/ou importent des services dans le secteur des services sont deux à cinq fois moins grandes que celles ayant le même statut mais appartenant au secteur industriel ;

-dans le secteur industriel l’exportation de services accompagne généralement l’exportation de biens tandis que dans le secteur des services les entreprises exportent plus souvent exclusivement des services.

-la moins grande persistance du statut d’exportateur de services pour les entreprises industrielles que pour celles du secteur des services ainsi que l’importance, surtout dans le secteur industriel, du statut passé d’exportateur de services et de biens laisse penser que les entreprises industrielles exportent des services en accompagnement de leurs exportations de biens.

A la suite de cette première analyse des données individuelles d’échanges de services, de nombreuses pistes restent à explorer. La persistance du statut d’exportateur (ou d’importateur) a une interprétation en termes de coûts fixes et/ou irrécupérables associés à l’accès aux marchés étrangers. La connaissance de ces coûts associés au commerce de services et de biens est cruciale notamment pour l’appréciation des obstacles à l’internationalisation des PME et, par exemple, l’évaluation des effets des programmes de soutien à l’exportation. Par ailleurs, la dimension géographique (destination des exportations, origine des importations) n’a pas été exploitée ici. A l’aide de modèles de type gravitationnels on peut penser obtenir des informations précieuses sur les obstacles au commerce international de services, tenant compte de la grande hétérogénéité des firmes participant au commerce. Enfin, nos résultats montrent bien la nécessité d’une prise en compte conjointe de l’exportation de biens et de services, notamment pour le secteur industriel, dans les théories et les études économétriques. Des travaux sont en cours dans ces trois directions : coûts comparés de la participation au commerce international, exploitation de la dimension géographique et traitement de la simultanéité dans la décision d’exporter des biens et des services.

**Bibliographie**

Bensidoun, I. et D. Ünal-Kesenci (2008), “Globalisation in Services: From Measurement to Analysis”, *OECD Statistics Working Papers 2008/3*, OECD, Statistics Directorate

Bernard A. B et J.B Jensen (2001), “Entry, Expansion, and Intensity in the U.S. Export Boom, 1987-1992”, *Working Papers 01-09, Center for Economic Studies*, U.S. Census Bureau.

Bernard, A., J.B. Jensen, S. Redding et P. Schott (2007), “Firms in International Trade”, *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105-130.

Bernard, A.B et J.B. Jensen (1999), “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?”, *Journal of International Economics*, 47, 1, 1.25

Bernard A et J. Wagner (2001), “Export Entry and Exit by German Firms”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 137(1)

Breinlich, H. et C. Criscuolo (2009), “International Trade in Services a portrait of importers and exporters”, *CEP Discussion Papers dp0901*, Centre for Economic Performance,

Bussière, M. et C. Schwelnuss (2009), “Exports of Goods and Services: Complement or Substitutes?” *miméo*

Cligny, L. et B. Usciati (2010), “Les évolutions du commerce extérieur de services de la France : une analyse par secteurs et par pays” *Bulletin de la Banque de France*, à paraître.

Fontagné L. et G. Gaulier (2009), “Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne”, *rapport du CAE*, la documentation française

Head, K., T. Mayer, and J. Ries, (2009), “How Remote is the Offshoring Threat”,  *European Economic Review,* 53(4):429--444

Irac D. (2008), “Total Factor Productivity and the decision to serve foreign markets: Firm level evidence from France” NER *Banque de France n°205*, avril.

Jean, S. (2002), “International Trade and Firms' Heterogeneity Under Monopolistic Competition”, *Open Economies Review*, Vol. 13, n° 3, pp.291–311.

Lennon, C., D. Mirza et G. Nicoletti (2009), “Complementarity of Inputs in Services Trade”, à paraître dans *Annales d’Economie et de Statistiques*

Melitz, M (2003), “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, Vol. 71, November 2003, pp. 1695-1725.

Mayer T. et G. Ottaviano, (2007), “[The happy few: new facts on the internationalisation of European firms](http://team.univ-paris1.fr/teamperso/mayer/EFIM_blueprint.pdf)”, *Bruegel-CEPR  EFIM2007 Report*, Bruegel Blueprint Series

Roberts, M. J. et J.R. Tybout (1997), “[The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs](http://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v87y1997i4p545-64.html)”, [*American Economic Review*](http://ideas.repec.org/s/aea/aecrev.html), vol. 87(4), pages 545-64, September

Sicsic P. (2006), “Are there more and more missing imports of services in the French Balance of Payments?” *Paper for the NBER/CRIW conference* on “International Service Flows”, Bethesda, April 28.

Wagner J. (2007), “Exports and Productivity: A survey of the evidence from firm level data” *The World Economy*, vol. 30 (1), pages 60-82, 01

**Annexe A1 : Les 21 Secteurs de la nomenclature NEF**



**Annexe A2 : Proportions de biens et services exportés. Exemples de secteurs NAF dans les Services, 2004**



1. Economiste à la Banque de France (DGEI-DEMS-SEC2E). [↑](#footnote-ref-1)
2. Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Emmanuel Milet a participé à ce travail lors de son passage au CIREM en 2009. [↑](#footnote-ref-2)
3. GERCIE-Université de Tours, chercheur associé au CEPII et consultant à la Banque de France.

 Les commentaires et suggestions de Matthieu Crozet (éditeur) ainsi que d’un rapporteur anonyme ont grandement contribué à améliorer ce travail. Les auteurs tiennent également à remercier la Direction Générale des Statistiques (Direction de la Balance des Paiements et Direction des Enquêtes et Statistiques Sectorielles) de la Banque de France pour avoir mis à leur disposition et aider à la compréhension des données d’échanges de services des entreprises françaises. Les auteurs restent entièrement responsables des erreurs qui pourraient subsister. Les vues exprimées dans cet article sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de la Banque de France. [↑](#footnote-ref-3)
4. Il est utile de rappeler que le GATS prévoit 4 modes d’échanges de services : Le mode 1 concerne la fourniture transfrontalière de services, le Mode 2 relate les services consommés par le mouvement international de personnes  (i.e. tourisme) ; le Mode 3 est relatif à l’activité des firmes de services présentes à l’étranger, tandis que le mode 4 renseigne sur le mouvement du facteur travail pour servir l’étranger. [↑](#footnote-ref-4)
5. Dans une contribution non publiée Sicsic (2006) présente les données individuelles d’échanges de service françaises. Il traite essentiellement de la question des conséquences possibles des modifications dans la collecte des données (cf. encadré). Fontagné et Gaulier (2009), à partir des mêmes données, examinent principalement la contribution à la croissance des exports des entrées et sorties de firmes. Ils ne mettent pas en évidence de contribution nette significative, les flux bruts d’entrées et sorties d’exportateurs, très importants, se compensant en moyenne. [↑](#footnote-ref-5)
6. Voir Encadré. [↑](#footnote-ref-6)
7. Les différents services sont détaillés dans le tableau de l’annexe A1 [↑](#footnote-ref-7)
8. Nous suivons la pratique de la Direction Générale des Statistiques de la Banque des France qui évalue les primes à 25% des crédits et des débits totaux d’assurance. [↑](#footnote-ref-8)
9. Le travail à façon (travaux de transformation, de traitement et d’ouvraison : raffinage du pétrole, traitement des métaux et autres produits, montage de véhicules, emballages, etc.) et les réparations font partie du commerce de biens dans la balance des paiements mais ne font pas partie de la base DOUANES. [↑](#footnote-ref-9)
10. Nous n’avons pas trouvé des différences notables entre les coefficients estimés quand on considère tout l’échantillon ou lorsqu’on ne retient que les entreprises employant plus de 30 salariés. [↑](#footnote-ref-10)
11. L’INSEE indique que sont interrogées dans LIFI toutes les entreprises françaises du secteur privé dont le portefeuille de titres de participation est supérieur à 1,2 millions d’euros ou ayant un chiffre d’affaires supérieur à 60 millions d’euros, ou dont l’effectif salarié est supérieur à 500 personnes. De plus, sont interrogées en dehors des seuils énoncés ci-dessus les têtes de groupe de l’année précédente ou les entreprises détenues directement par une entreprise étrangère. Par conséquent les entreprises de petite taille qui ne sont pas liées à une tête de groupe interrogé apparaîtront comme indépendantes. [↑](#footnote-ref-11)
12. Voir Base Stock Janvier (ou *Stojan)* de l’INSEE [↑](#footnote-ref-12)
13. Voir Cligny et Usciati (2010) pour une analyse sectorielle et géographique du commerce de services français. [↑](#footnote-ref-13)
14. Pour un survey de la littérature voir Wagner (2007) [↑](#footnote-ref-14)
15. Les primes en productivité apparente supérieures à celles en salaires par tête laissent penser que les firmes exportatrices de services sont aussi plus profitables que les firmes domestiques. [↑](#footnote-ref-15)
16. Non montré ici par économie de place, disponible sur demande auprès des auteurs. [↑](#footnote-ref-16)
17. Mayer et Ottaviano désignent par « bipolaire » la situation où la majorité des firmes exportatrices est concentrée soit sur un produit et un marché, soit sur au moins 10 produits et 10 marchés. [↑](#footnote-ref-17)
18. Dans les fichiers de l’INSEE, il est apparu qu’un bon nombre d’entreprises étaient classées selon la fonction principale de leurs sièges sociaux (poste 741, services juridique, analytique et de comptabilité) et non selon leur activité principale de production. Une part de ces entreprises a été tout de même classée selon l’activité principale de services ou de biens, en comparant le type d’exportation qu’elles font : dans le cas d’exportation de services supérieure à celle des biens, ces entreprises ont été rajoutées à la catégorie des entreprises de services. Dans le cas contraire, elles ont été classées dans les biens. Les entreprises restantes (non exportatrices) dont l’activité principale est restée inconnue ont été sorties de la base dans l’attente d’un traitement plus satisfaisant. [↑](#footnote-ref-18)
19. Graphiques non reportés ici par manque de place. [↑](#footnote-ref-19)
20. Quel que soit leur statut à l’échange : exportateurs de biens, importateurs de biens ou les deux. [↑](#footnote-ref-20)
21. Nous avons appliqué plusieurs mesures alternatives de la productivité : la valeur ajoutée par employé et deux mesures alternative du résidu de Solow, l’une issue de l’estimation d’une fonction de production Cobb-Douglas avec une contrainte de rendements constants (coefficients sommant à 1), et l’autre issue de l’estimation d’une même fonction sans contraindre les coefficients. Les résultats obtenus par les différentes estimations sont très similaires, et nous retenons comme mesure de la productivité dans ce papier le résidu de Solow tiré de l’estimation de la fonction Cobb-Douglas à rendement constants. [↑](#footnote-ref-21)
22. Sur un échantillon de pays et de secteurs Bussière et Schwellnuss (2009) mettent en évidence une complémentarité entre échanges de biens et de services (particulièrement dans les transports mais aussi les télécommunications et les « autres services aux entreprises ». Ils concluent notamment sur l’importance d’une base industrielle forte pour développer la capacité d’exportation de services. [↑](#footnote-ref-22)
23. Le nombre d’observations d’exportation couplée de bien et services en t-2 (sans avoir exporté en t-1) est seulement de 9 sur un panels de 107 000 observations dans notre échantillon, ce qui conduit dans nos régressions économétriques à l’exclusion de cette variable par STATA. [↑](#footnote-ref-23)