



### Une dynamique à l'exportation impulsée par les entreprises régulières

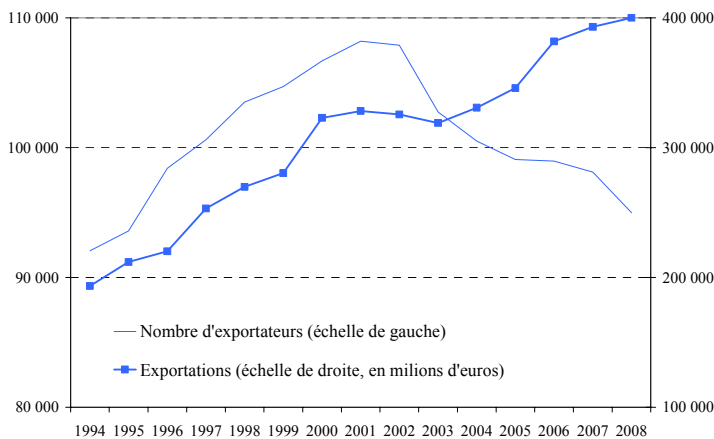
Malgré une diminution sensible du nombre d'exportateurs au cours des sept dernières années, les montants exportés redémarrent dès 2004. De fait, l'ajustement porte surtout sur des entreprises relativement volatiles, dont la participation à la croissance des ventes est réduite. A l'inverse, les entreprises « régulières », présentes à l'international pendant cinq années consécutives, voient leur contribution s'accroître. Pour leur part, les performances des entreprises « historiques », présentes sur l'ensemble de la période, ont tendance à s'essouffler.

#### Baisse du nombre d'entreprises exportatrices depuis 2002

Au cours des quinze dernières années, l'évolution du nombre d'entreprises exportatrices est contrastée. Entre 1994 et 2001, dans un contexte de forte croissance des ventes (+ 7,8 % en moyenne par an), le nombre d'exportateurs augmente continûment : il passe de 92 000 en 1994, à 108 000 en 2001, soit une progression de 2,3 % par an en moyenne.

A partir de 2001, en revanche, les exportations françaises ralentissent. La valeur des échanges stagne jusqu'en 2003 avant de reprendre sa progression. Ce ralentissement s'accompagne d'une baisse du nombre d'exportateurs, qui accuse une diminution rapide entre 2003 et 2005, plus modérée par la suite, pour s'établir à 95 000 en 2008. Au final le nombre d'exportateurs diminue ainsi en moyenne de 1,8 % l'an entre 2001 et 2008, tandis que les ventes progressent de 2,9 % l'an.

Graphique 1 : Nombre d'exportateurs et montants exportés



Avant 2003, il est tentant de rapprocher l'évolution du nombre d'exportateurs de celle des montants exportés. Toutefois, l'essentiel des exportations est le fait d'un faible nombre d'opérateurs. La disparition des plus petits d'entre eux peut être sans effet significatif sur les montants exportés. Les évolutions divergentes de la valeur des ventes et du nombre d'exportateurs à partir de 2004 montrent l'absence de corrélation entre les deux variables.

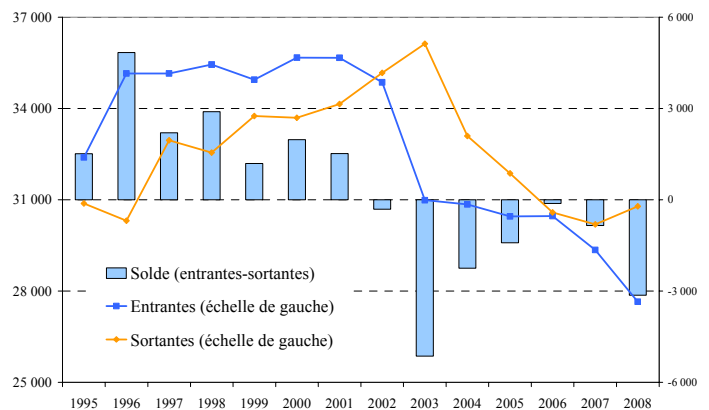
#### Rotation importante des entreprises exportatrices...

Les entreprises travaillant à l'international connaissent une rotation importante d'une année sur l'autre. Environ 30 000

entreprises, soit environ 30 % des exportateurs, commencent chaque année une activité d'exportation, alors qu'un nombre assez proche la cesse.

Jusqu'en 2001, le nombre d'entreprises « entrantes » (1), n'ayant pas exporté l'année précédente, est supérieur à celui des entreprises « sortantes » (2). Ce surplus vient donc alimenter le vivier des entreprises déjà en place (3). En revanche, à partir de 2002, les entreprises entrantes deviennent moins nombreuses que les sortantes. En 2003, les entrées diminuent d'environ 11 % alors que le nombre de sorties augmente encore, si bien que le nombre d'entreprises exportatrices recule de 5000 par rapport à 2002. Par la suite, la différence entre entrantes et sortantes est toujours négative, mais tend à s'amenuiser, à l'exception de 2008, où l'écart se creuse à nouveau du fait du rebond des sortantes et de la tendance à la baisse des entrantes.

Graphique 2 : Nombre d'entreprises exportatrices «entrantes» et «sortantes»



Guide de lecture : en 2003, le nombre d'entrants passe de 35 000 à 31 000 alors que le nombre de sorties progresse ; la baisse du nombre d'exportateurs est alors de 5 000.

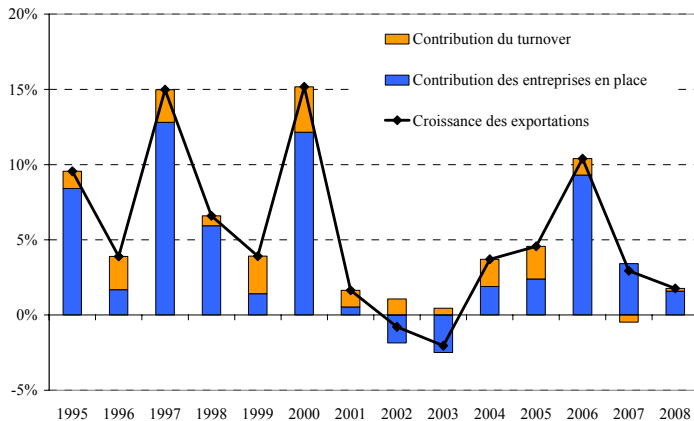
#### ...mais faible influence du renouvellement des opérateurs sur les exportations

Si, depuis 2002, le nombre d'entreprises entrantes est constamment inférieur au nombre de sortantes, le solde des montants exportés entre les entrantes et les sortantes reste presque toujours positif. La diminution du nombre d'opérateurs ne s'accompagne donc pas d'une diminution des ventes en 2003. La stagnation des montants exportés cette année là n'est donc pas le fait du net repli du nombre d'entrantes mais d'une



faible contribution des entreprises en place. De façon générale, le poids des ventes des entreprises entrantes est réduit ; l'évolution des exportations est donc largement dictée par les entreprises déjà présentes l'année précédente.

**Graphique 3 : Contribution des entreprises en place et contribution de la rotation à la croissance des exportations**

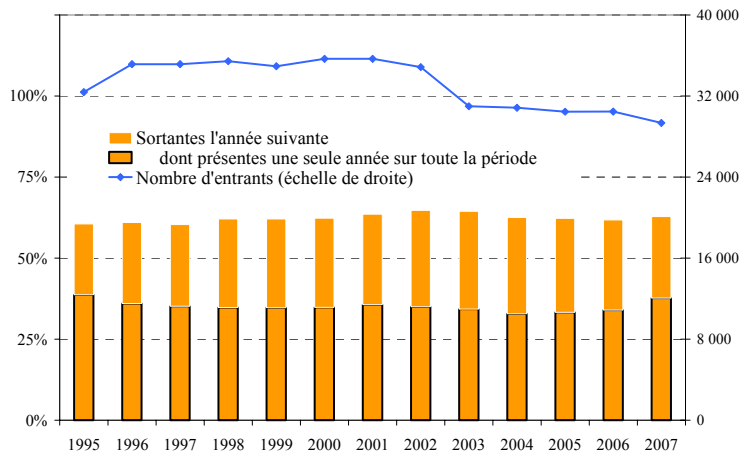


**Guide de lecture :** En 1997, les exportations de la France ont augmenté de 15 % ; les ventes des entreprises déjà présentes en 1996 contribuent à hauteur de 12,8 % à cette évolution et la rotation des entreprises (différence entre les ventes des entreprises entrantes et les ventes des entreprises sortantes) pour 2,2 %.

### Des périodes d'activité à l'exportation souvent courtes

Le taux de sortie des entrantes est relativement élevé : plus de 60 % des entreprises « entrantes » une année déterminée ne sont plus présentes à l'exportation l'année suivante.

**Graphique 4 : Nombre d'entreprises exportatrices entrantes entre 1995 et 2007 et proportion de celles disparaissant de la scène internationale l'année suivante**



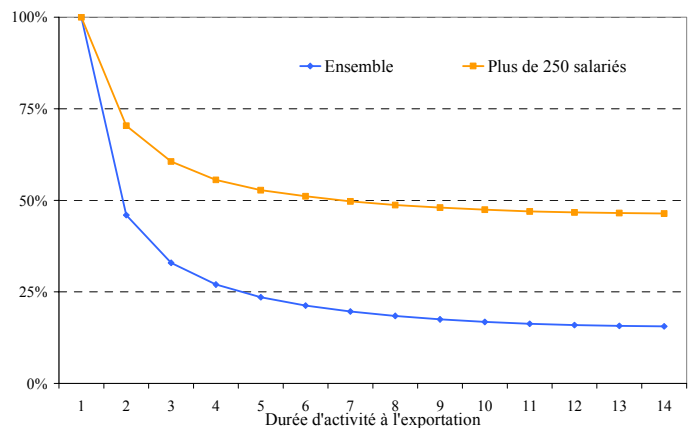
**Guide de lecture :** sur les 35 000 entreprises entrantes en 2002, environ 60% étaient sortantes dès l'année suivante et 35 % n'ont exporté qu'au cours de cette année.

Parmi les entreprises entrantes, un peu plus d'un tiers peuvent être qualifiées d'« étoiles filantes » dans la mesure où elles n'apparaissent qu'une fois entre 1994 et 2008.

Les périodes d'activité à l'exportation sont souvent assez courtes. Une modélisation des durées d'activité indique qu'environ la moitié des entreprises survit, à l'international, à l'issue d'une année d'activité et que seulement un quart d'entre elles seraient encore présentes au-delà de 6 ans d'activité. Les entreprises de plus de 250 salariés auraient un taux de survie plus important : un quart seulement d'entre elles cesseraient

d'exporter au bout d'un an. Après six années de présence à l'international, le risque de défaillance serait largement réduit.

**Graphique 5 : Modélisation des durées d'activité à l'exportation - Estimation de la fonction de survie**

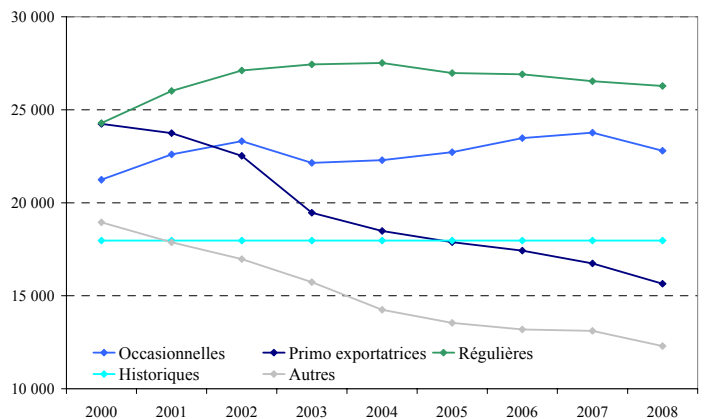


**Guide de lecture :** La probabilité de survie est la probabilité que la durée d'activité d'une entreprise soit supérieure à une certaine valeur. Les entreprises exportatrices auraient ainsi 21 % de chance d'avoir une durée d'activité de 6 ans ou plus, cette probabilité montant à 51 % pour les grandes entreprises.

### Une contribution des exportateurs « historiques » qui s'essouffle

La variété des opérateurs du commerce extérieur peut être résumée à l'aide d'une typologie construite sur la durée de présence à l'exportation. On distingue : les primo exportateurs, entrant pour la première fois sur la scène internationale ; les entreprises occasionnelles, qui effectuent des exportations de façon discontinue ; les entreprises régulières, qui exportent au moins 5 années consécutives ; enfin, les entreprises « historiques », présentes chaque année à l'international sur la période 1994-2008.

**Graphique 6 : Nombre d'entreprises exportatrices selon leur durée de présence.**



**Guide de lecture :** sur les 95 000 exportateurs présents en 2008, 18 000 sont des entreprises historiques, 26 000 ont effectué des ventes depuis au moins 5 ans, 16 000 exportent pour la première fois ; et 23 000 avaient déjà effectué des échanges avant 2007.

De fait, la baisse du nombre d'opérateurs est surtout sensible pour les primo exportateurs et la catégorie « Autres ».

Au cours des quinze dernières années, la contribution des entreprises « historiques » à la croissance des exportations est

variable : relativement élevée entre 1994 et 2001, puisque ces entreprises expliquent à elles seules plus de la moitié de la hausse des ventes, elle se réduit par la suite, pour n'en expliquer plus qu'un tiers.

**Tableau 1 : Croissances comparées de l'ensemble des entreprises et des entreprises « historiques »**

	1994-2001		2001-2008	
	Croissance annuelle moyenne	Croissance sur la période	Croissance annuelle moyenne	Croissance sur la période
Ensemble des exportateurs	7,8%	69,7%	2,9%	21,9%
Entreprises historiques	7,0%	60,9%	1,7%	12,9%
Part des entreprises historiques dans la croissance des ventes	58,0%		37,1%	

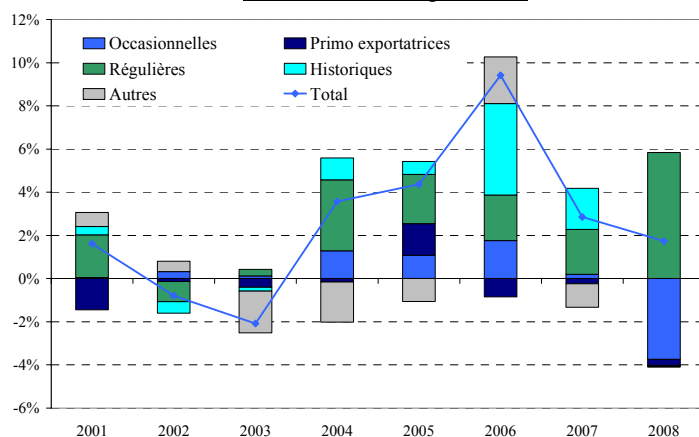
**La dynamique récente des exportations est insufflée par de nouvelles entreprises régulières**

Les entreprises historiques ne suffisent donc plus à expliquer la croissance récente des exportations. Le relais est assuré par les entreprises régulières : malgré un effectif en légère baisse, les ventes de ces entreprises progressent de 8,5 % en moyenne par an depuis 2001, contre 2,9 % pour l'ensemble des exportateurs. Elles expliquent ainsi une part de plus en plus importante des exportations.

Les primo exportateurs (qui effectuent leur premier échange sur la période) sont, en moyenne, moins performantes sur la

période récente que dans le passé. Elles pèsent, la plupart du temps, de façon négative sur la croissance des ventes.

**Graphique 7 : Contribution à la croissance des exportations selon la durée de présence**

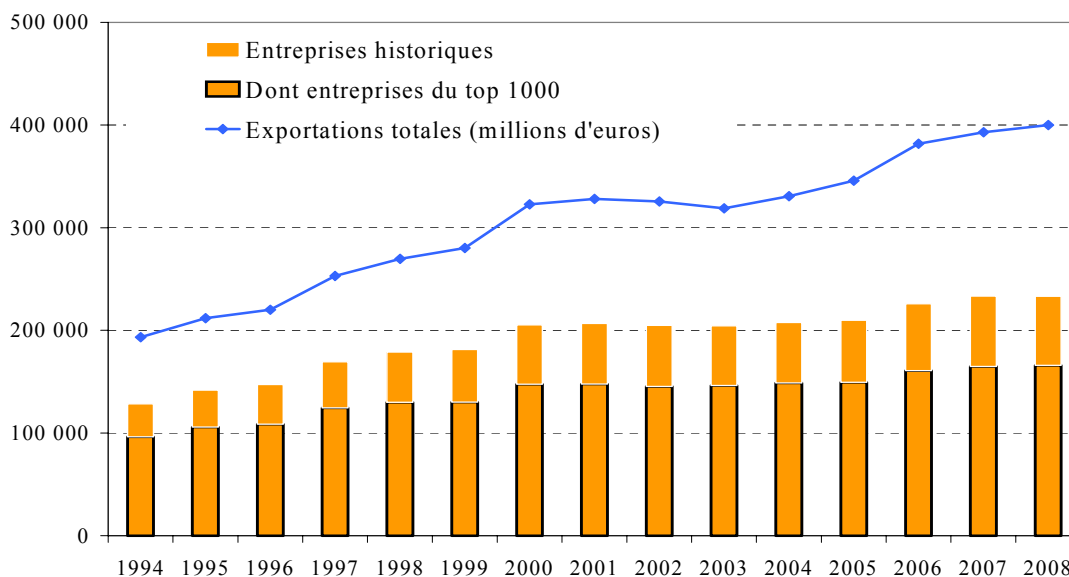


Guide de lecture : les exportations croissent de 2 % en 2008 ; cette croissance est due aux entreprises effectuant des échanges depuis plus de 5 ans à hauteur de 5,8 % alors que la baisse des ventes des entreprises occasionnelles grève les ventes françaises de 3,7 %.

Les entreprises occasionnelles contribuent, pour leur part, toujours positivement à la croissance jusqu'en 2007. En 2008, elles contribuent négativement à la croissance des ventes du fait du passage d'une fraction importante d'entre elles à la catégorie des régulières.

**Zoom : les entreprises historiques**

On qualifie d'entreprises historiques les exportateurs ayant effectué des échanges sur l'ensemble de la période d'étude (de 1994 à 2008). Si elles ne représentent que 19 % du nombre d'exportateurs en 2008, leur poids dans les échanges est prépondérant puisqu'elles réalisent 58,3 % des ventes. Elles occupent les premiers rangs des exportateurs : en 2008, elles sont 8 à figurer dans les dix premières places du palmarès. D'une façon plus générale, elles concentrent la moitié des 1000 plus importants exportateurs, qui à eux seuls réalisent 40 % des ventes de la France. Compte tenu de ce poids très important dans les échanges, le profil des montants exportés par les entreprises historiques détermine largement l'évolution globale des exportations françaises. La stagnation des exportations totales entre 2001 et 2003 reflète ainsi celle des ventes des entreprises historiques.



Guide de lecture : En 1994, sur les 200 milliards d'euros exportés, environ 128 l'ont été par les entreprises historiques, dont 100 milliards par des entreprises historiques classées dans les 1000 premiers exportateurs.

## Méthodologie

### Champ du commerce extérieur

Dans le dispositif actuel, seules les entreprises redevables de l'information statistique auprès des Douanes sont comptabilisées dans cette étude. Il s'agit des entreprises ayant :

- effectué avec un pays tiers (hors UE) au moins une exportation (ou importation) d'une valeur supérieure à 1 000 euros ou d'une quantité supérieure à 1 000 kgs,
- ou,
- réalisé avec l'ensemble des pays de l'UE des expéditions annuelles (ou introductions) supérieures à 150 000 euros (seuil d'exemption de déclaration statistique).

### Définitions

- (1) Entreprise « entrante » : entreprise ayant échangé l'année N et pas l'année N-1.
- (2) Entreprise « sortante » : entreprise ayant échangé l'année N-1 et pas l'année N.
- (3) Entreprise « en place » : entreprise ayant échangé l'année N et l'année N-1.
- (4) Entreprise « régulière » : entreprise ayant exporté durant au moins 5 années consécutives (hors entreprise historique).
- (5) Entreprise « historique » : entreprise ayant exporté chaque année sur toute la période considérée (1994 à 2008).

Contribution : indicateur permettant d'évaluer la part de la croissance imputable à un sous-ensemble d'entreprises ; il tient compte à la fois de l'évolution des exportations de ce sous-ensemble et de son poids.

Pour repérer les durées d'activité des entreprises, cette étude s'appuie sur les unités légales (numéro SIREN). Les limites de cette méthode tiennent à son incapacité de prendre en compte les changements d'identifiants d'une entreprise ou les disparitions pour cause de fusion par exemple.