

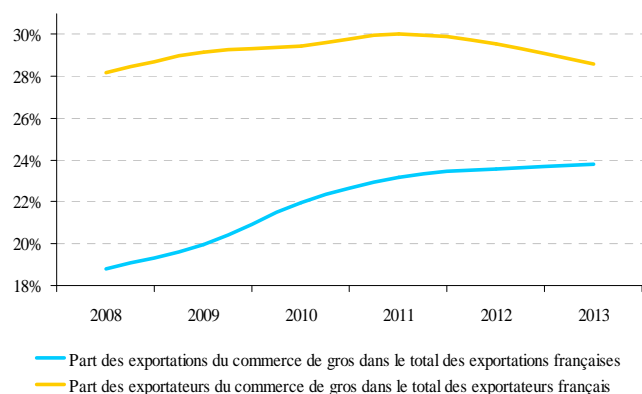
## Le commerce de gros, un acteur de poids à l'international

*Les entreprises du commerce de gros représentent une part croissante des exportations françaises. Ce phénomène reflète la filialisation des grands groupes plus que le recours à des intermédiaires indépendants (exportations indirectes). Les opérateurs relevant du commerce de gros appartenant à un groupe sont aussi nombreux que les opérateurs indépendants, mais représentent l'essentiel des ventes. Sur les cinq dernières années, leurs exportations progressent, notamment vers l'Asie et l'Amérique latine. Les ventes de produits chimiques sont particulièrement dynamiques.*

### Un poids croissant dans les exportations

Les entreprises dont l'activité principale relève du commerce de gros captent une part croissante des échanges internationaux. En 2013, leur chiffre d'affaires à l'exportation s'élève à 103 milliards d'euros. Elles représentent ainsi 24 % des exportations françaises, contre seulement 19 % en 2008, tandis que la part des entreprises industrielles rétrograde de 70 % à 63 %. De fait, au cours des cinq dernières années, les exportations des opérateurs du commerce de gros progressent à un rythme de 5,7 % en moyenne par an, contre seulement 0,7 % pour l'ensemble de la France. En outre, le nombre d'entreprises exportatrices du commerce de gros est globalement stable, autour de 35 000, soit 28 % du nombre total d'exportateurs.

**Graph.1 : Poids du commerce de gros dans les exportations françaises en valeur et dans le nombre total d'exportateurs (en %)**



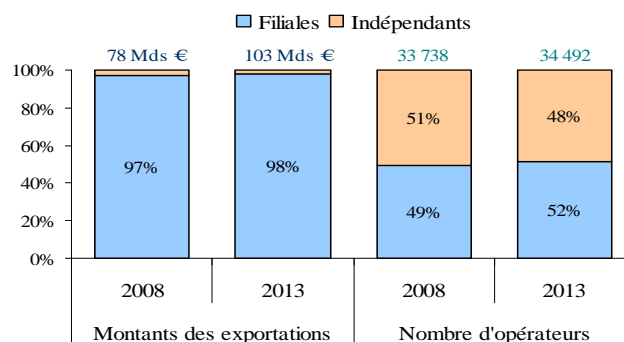
Source : Douanes

Cette expansion des exportations des opérateurs du commerce de gros reflète la complexité des échanges et des circuits de distribution, tout comme la plus grande technicité des produits échangés. Autant de caractéristiques qui conduisent certaines PME ne disposant pas de ressources en propre à externaliser leurs ventes. Ce mouvement traduit aussi une filialisation croissante : plutôt que de recourir à des négociants, certains groupes industriels préfèrent compter sur leurs filiales spécialisées dans le commerce de gros pour assurer la distribution de leurs produits au niveau mondial. Ce recours à des intermédiaires est particulièrement prononcé en France (24 %) comparativement à l'Allemagne (10 % des exportations en 2013, selon Eurostat) ou à l'Italie (12 %).

### Les filiales tirent la croissance des exportations

La population des opérateurs du commerce de gros est loin d'être homogène. Les filiales qui ont une activité de distribution côtoient ainsi différentes sortes d'intermédiaires qui prennent en charge la totalité ou une partie de la commercialisation du produit (sociétés du commerce international, sociétés de gestion export, distributeurs, commissionnaires, etc.). Beaucoup d'acteurs dépassent le rôle de simples intermédiaires et intègrent en leur sein des fonctions d'ingénieries commerciales et financières. Si la statistique peine à distinguer l'ensemble des métiers, elle permet toutefois de différencier les opérateurs indépendants de ceux qui relèvent d'un groupe. Les filiales et têtes de groupes représentent environ la moitié des exportateurs du commerce de gros et réalisent la quasi-totalité des exportations en valeur. En effet, les indépendants n'assurent que 2 % seulement des ventes à l'international.

**Graph.2 : Répartition des opérateurs du commerce de gros entre filiales/têtes de groupe et indépendants (en %)**



Source : Douanes

Sur les cinq dernières années, la dynamique est clairement du côté des opérateurs relevant d'un groupe. Elles sont non seulement plus nombreuses (1 230 exportateurs supplémentaires entre 2008 et 2013), mais leur chiffre d'affaires moyen à l'exportation par opérateur progresse aussi de 4,4 % par an (contre -1,7 % pour les opérateurs indépendants), soit un rythme plus soutenu que celui de l'ensemble des exportateurs français (+0,7 % par an).

Au sein des filiales relevant du commerce de gros, on peut distinguer celles adossées à des têtes de groupes ayant comme activité principale la production (industrie, agriculture ou construction).

Ces filiales relevant de la

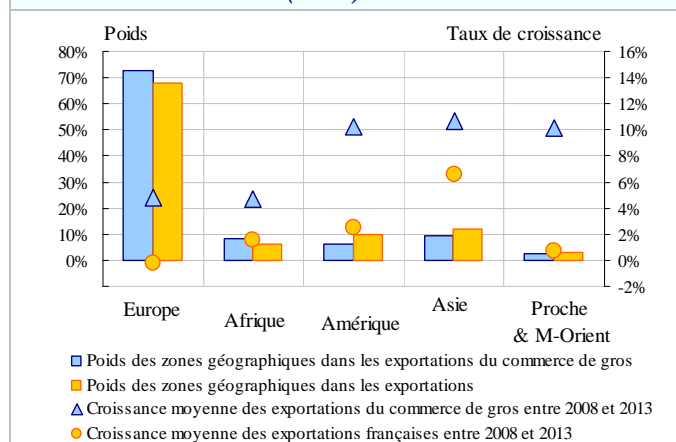


production représentent une part importante des exportations des opérateurs du commerce de gros.

## Cap sur les pays émergents

La structure géographique des exportations des opérateurs du commerce de gros n'est pas très différente de celle de l'ensemble des exportations françaises. Les exportations du commerce de gros sont en effet fortement polarisées sur l'Europe (73 % des ventes totales du commerce de gros), bien que son poids tende à diminuer au profit des zones émergentes dynamiques.

**Graph.3 : Poids des zones géographiques dans les exportations du commerce de gros comparé à la France entière et croissance moyenne entre 2008 et 2013 (en %)**



Source : Douanes

Guide de lecture : en 2013, 73 % des ventes du commerce de gros s'effectuent vers l'Europe (contre 68 % pour l'ensemble des exportations). Elles augmentent de 4,8 % par an en moyenne entre 2008 et 2013 (contre -0,3 % pour l'ensemble des exportations vers l'Europe).

Sur les cinq dernières années, les ventes vers l'Asie, l'Amérique, ainsi que le Proche et le Moyen-Orient ont été particulièrement dynamiques, (+ 10 % en moyenne annuelle, contre 5% vers le marché européen). On peut penser qu'une telle dynamique correspond notamment à l'essor d'échanges intra-groupes qui accompagne le développement des implantations françaises à l'étranger.

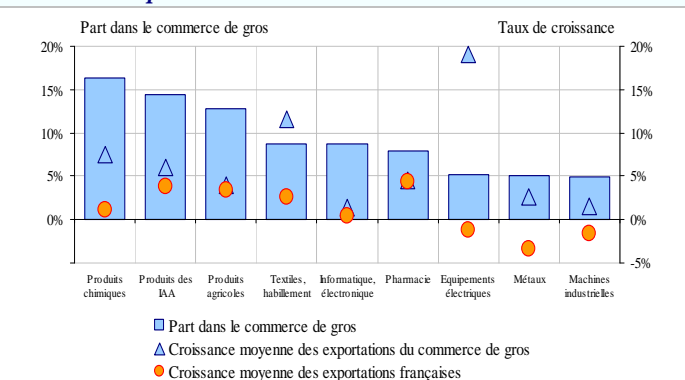
## Dynamisme des exportations de produits chimiques, textiles-habillement et produits agroalimentaires

Quel que soit le produit exporté, la croissance des ventes des opérateurs du commerce de gros est plus dynamique que celle des autres opérateurs. La structure par produit des exportations des opérateurs du commerce de gros se caractérise par un

poids conséquent des produits chimiques (y compris parfums et cosmétiques), agricoles et agroalimentaires. Ces produits représentent près de la moitié des ventes des opérateurs du commerce de gros. Les articles de textiles-habillement, les produits informatiques et électroniques, ainsi que les produits pharmaceutiques représentent aussi une part significative dans les exportations des opérateurs du commerce de gros (respectivement 8 % à 9 % chacun). Entre 2008 et 2013, la croissance des ventes à l'international des opérateurs du commerce de gros est surtout tirée par les produits chimiques, qui augmentent de +7,6 % par an en moyenne (+20 % vers l'Amérique et +13 % vers l'Asie), alors que les exportations totales de ces produits ne progressent que de 1,1 %.

Ces ventes effectuées par l'intermédiaire d'un opérateur du commerce de gros représentent un tiers des exportations françaises de produits chimiques. Les textiles-habillement et les produits agroalimentaires contribuent également à la croissance des exportations des opérateurs du commerce de gros. Les ventes réalisées par les opérateurs du commerce de gros représentent près de la moitié des exportations françaises de textiles-habillement, et un tiers pour les IAA.

**Graph.4 : Structure par produit des exportations du commerce de gros en 2013 et croissance annuelle moyenne des exportations entre 2008 et 2013**



Source : Douanes

Guide de lecture : en 2013, les produits chimiques représentent 16 % des ventes du commerce de gros, avec une croissance moyenne de 7,6 % par an entre 2008 et 2013 (contre 1,1 % pour l'ensemble des exportations de produits chimiques, quel que soit le secteur d'activité de l'opérateur).

Les exportations d'équipements électriques réalisées par des opérateurs du commerce de gros s'avèrent également dynamiques (+19 % par an, dont +56 % vers l'Amérique et +49 % vers l'Asie), alors qu'elles diminuent pour l'ensemble de la France (-1,3 %).

### Méthodologie de l'étude

Les opérateurs du commerce de gros sont repérés ici par leur activité principale, telle que définie par l'Insee dans sa nomenclature d'activité, la NAF rév.2 de 2008 en position 46. L'activité principale exercée (APE, qui détermine le secteur d'activité) est déterminée en fonction de la ventilation des différentes activités de l'entreprise.

Le contour de chaque groupe et la caractérisation de l'unité légale en « indépendant » ou « filiale d'un groupe » sont définis selon les informations fournies par l'Insee pour l'année 2013, mais appliquées aussi à l'année 2008. En outre, le service statistique de la Douane applique un traitement particulier aux opérateurs non immatriculés au RCS (Registre du commerce et des services).