

14ème législature

Question N° : 47826	De Mme Monique Rabin (Socialiste, républicain et citoyen - Loire-Atlantique)	Question écrite
Ministère interrogé > Commerce extérieur		Ministère attributaire > Commerce extérieur, tourisme et Français de l'étranger
Rubrique >commerce extérieur	Tête d'analyse >exportations	Analyse > PME. perspectives.
Question publiée au JO le : 21/01/2014 Réponse publiée au JO le : 31/03/2015 page : 2484 Date de changement d'attribution : 05/09/2014		

Texte de la question

Mme Monique Rabin attire l'attention de Mme la ministre du commerce extérieur sur la promotion de l'exportation indirecte. Cette forme d'exportation, qui consiste, pour les entreprises, à fabriquer en France mais vendre par l'intermédiaire de sociétés spécialisées dans les pays étrangers, peut être une bonne solution pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent démarrer dans un pays ou bien lorsque celles-ci ciblent des marchés difficiles. En France, on estime à 100 milliards d'euros par an les exportations indirectes sur un total de près de 450 milliards. Trop méconnu, ce type de commerce mérite pourtant d'être mieux valorisé. Cela permettrait ainsi de contribuer à consolider la nette tendance d'amélioration de la balance commerciale française en ouvrant certains marchés à des primo-exportateurs. Aussi, elle lui demande de bien vouloir lui indiquer ce qu'elle entend faire pour promouvoir l'exportation indirecte auprès des acteurs concernés : chefs d'entreprise et représentants d'organismes de soutien aux exportateurs notamment.

Texte de la réponse

L'exportation indirecte consiste pour une entreprise productrice à confier à une société spécialisée dans le commerce international la vente de ses produits sur un marché étranger. La fédération des opérateurs spécialisés du commerce international (OSCI) et la confédération française du commerce de gros et international (CGI) ont recensé de plus de 2000 sociétés françaises de commerce international. Le recours à des sociétés de commerce international peut permettre de réduire les coûts de prospection, dépasser les barrières culturelles, notamment pour les entreprises primo-exportatrices qui souhaitent se lancer dans la conquête de nouveaux marchés étrangers. Le risque d'échec commercial se trouve ainsi limité. A noter par ailleurs que la sous-traitance pourrait également être considérée comme une forme d'exportation indirecte. Ainsi, les sous-traitants de la filière aéronautique, en particulier d'Airbus, voient leur production in fine largement destinée à l'export bien qu'ils la vendent à une grande entreprise française assemblière. Les exportations indirectes via ces opérateurs ont un poids important dans le commerce extérieur français, estimé en 2013 à 123 Mds d'euros, soit près de 29 % des exportations de la France. Ce poids est en augmentation au cours des dernières années (il s'élevait à 19 % en 2008, avec 78 Md€). Il apparaît en outre plus développé en France que chez nos principaux voisins européens : le chiffre ne s'élève qu'à 11 % en Allemagne, 19 % au Royaume-Uni, 12 % en Italie, 19 % en Espagne. Cependant, près des trois-quarts de ce montant (soit 87 Md€) sont réalisés par des filiales de grands groupes industriels ou de distribution. Le montant en apparence élevé de l'exportation indirecte reflète donc pour partie un choix, au sein de grands groupes, de faire porter les exportations par une filiale dédiée. Et ce sont ces acteurs qui expliquent la forte croissance observée au

cours des dernières années. Le poids des opérateurs de négoce indépendants ou faisant partie d'un groupe de négoce (sociétés de commerce international, sociétés de gestion export, distributeurs, commissionnaires...) est plus limité, à 36 Md€ soit 8 % des exportations françaises de biens. Les pouvoirs publics ont décidé de donner de la visibilité à l'action des sociétés spécialisées dans le commerce international en organisant en avril 2014 une conférence sur l'exportation indirecte. Cette conférence, placée sous le haut patronage de la Secrétaire d'Etat au Commerce extérieur et co-organisée notamment par la CGI et l'OSCI, a rassemblé près de 200 participants, parmi lesquels de grands groupes ainsi que de nombreuses PME et TPE. Cette conférence a permis d'échanger sur les avantages que peuvent représenter les services d'une société spécialisée, notamment pour les entreprises exportatrices qui souhaitent aborder certains marchés étrangers réputés difficiles. Par ailleurs, l'OSCI a participé au Forum des PME à l'international, organisé par le Secrétariat au commerce extérieur, le 11 mars 2015. Cet événement a donné l'occasion à l'OSCI de mieux faire connaître le rôle que peuvent jouer les sociétés de commerce international auprès des PME exportatrices.