

# Exportations du BTP français, des majors et des entreprises spécialisées

Benoît Pentinat (SESP)

*Le marché de la construction est essentiellement orienté vers le marché intérieur et l'activité export est faible par rapport à l'ensemble de l'activité du secteur. Elle s'élève à 4,3 milliards d'euros en 2005, soit 2,5 % du chiffre d'affaires du secteur. Elle est faible aussi par rapport à la forte activité à l'étranger des filiales des groupes français. Pour exporter, les entreprises françaises doivent posséder un avantage comparatif. L'essentiel des exportations est le fait de quelques entreprises appartenant à des grands groupes et spécialisées dans la construction d'ouvrages complexes, en grande majorité des travaux de génie civil. Des PME spécialisées exportent également, le plus souvent grâce à des relations privilégiées avec un client ou un donneur d'ordre d'envergure mondiale, ce qui traduit une reconnaissance de leur savoir-faire.*

L'activité export des entreprises de construction implantées en métropole (*source*) est marginale puisqu'elle concerne moins de 1 % des entreprises du secteur (2 400 sur 300 000) et représente 2,5 % de son chiffre d'affaires (*figure 1*).

## 1 Les exportations des entreprises de construction en 2005

en millions d'euros

	Nbre d'entreprises exportatrices	Montant des exportations*	Ratio export / CA métropole (%)
Total	2 362	4 268	2,5
Bâtiment	915	720	0,5
Travaux publics	177	2 975	8,3

\* Dom et Com (ex Tom) inclus

Sources : MEEDDAT/SESP, EAE et enquête sur les exportations 2005, champ : entreprises exportatrices

### Les spécificités du secteur expliquent son taux d'exportation

La faiblesse des exportations par rapport aux autres secteurs de l'économie (*figure 2*) s'explique par les spécificités de la construction.

Les activités de construction nécessitent de déplacer l'outil de production ce qui représente un coût important lorsque les chantiers sont éloignés. Face à la concurrence, les entreprises exportatrices doivent apporter un savoir-faire spécifique. Leurs marges doivent en outre être suffisantes pour justifier les risques liés aux différences de réglementation (droit du travail, fiscalité, etc.), à la logistique, au non-paiement des travaux ou au risque de change.

La bonne santé du bâtiment et des travaux publics en France depuis 1998 n'a pas incité les entreprises à prospecter hors métropole. Elle a contribué à renforcer la part nationale du chiffre d'affaires au détriment de la part des exportations qui a diminué de 20 % entre 1997 et 2005.

Ce faible taux à l'export contraste avec la forte activité à l'étranger des filiales locales créées par les groupes français pour leur activité permanente à l'étranger. L'activité de ces filiales, qui s'élève à 16 milliards d'euros, n'est pas comptabilisée dans les chiffres d'exportation des entreprises implantées en métropole. Son impact sur l'économie nationale est difficile à appréhender. En termes d'emploi national, il paraît limité car ces filiales fonctionnent souvent avec une large autonomie de décision et des salariés

## 2 La place des exportations dans les différents secteurs de l'économie en 2004

en millions d'euros

Données fiscales 2004	Exportations**	Ratio Export / CA France (%)
Industrie (hors IAA, hors Énergie)	258 529	57,8
Transports	34 822	31,2
Industries agricoles et alimentaires (IAA)	23 839	19,5
Services aux entreprises	38 584	12,1
Commerce	104 525	10,6
Services aux particuliers	3 642	3,5
Construction	3 139	1,9
Activités immobilières	864	1,1

\*\* Les exportations déclarées dans les données fiscales n'intègrent pas l'activité des agences et des succursales, ni les montants de certains travaux dont la durée excède douze mois et qui ne sont pas imposables en France contrairement à l'enquête sur les exportations, expliquant la différence de chiffre avec la figure 1.

Source : Insee, Système unifié de statistiques d'entreprises 2004



en grande partie locaux. L'activité générée pour les entreprises françaises n'est toutefois pas négligeable : 8 % de leurs exportations sont réalisés avec des filiales du même groupe situées à l'étranger.

### Principales exportatrices, les grandes entreprises de génie civil

La capacité à prospecter et à remporter des marchés à l'international dépend de la taille de l'entreprise et de son appartenance à un groupe. 96 % du chiffre d'affaires export est réalisé par des entreprises de vingt salariés et plus (contre 52 % pour l'activité en métropole). Les exportations sont concentrées sur quelques grandes entreprises appartenant à des groupes au rayonnement international : les trente principales entreprises exportatrices appartiennent à un groupe et concentrent 80 % des exportations. Les exportations représentent toutefois le plus souvent une faible part dans l'activité des entreprises (moins de 10 % de leur chiffre d'affaires) et relèvent dans bien des cas de simples opportunités commerciales.

Six entreprises exportatrices sur dix déclarent posséder un savoir-faire spécifique qui constitue leur principal atout pour conquérir des marchés à l'étranger. Cette compétence est particulièrement marquée dans les travaux de génie civil qui représentent 70 % des exportations (figure 3). Il s'agit principalement de travaux offshore, de construction ou d'entretien de routes, de voies ferrées, d'ouvrages d'art ou d'équipements industriels, notamment de centrales électriques. La réalisation de ces opérations complexes requiert une technicité importante, la capacité d'offrir une prestation globale et une solidité financière.

### 3 Les exportations des entreprises de construction par nature d'activité en 2005

en %

Activité	Entreprises de moins de 20 salariés	Entreprises de 20 salariés et plus	Ensemble des entreprises
Travaux publics (génie civil)	19,2	71,7	69,7
Travaux de bâtiment	32,5	16,3	16,9
Vente de marchandises	22,6	4,8	5,5
Ingénierie, études	3,3	4,0	4,0
Autres activités non liées au BTP	si	si	2,9
Autres activités liées au BTP	sd	sd	1,0
Total	100,0	100,0	100,0

Source : MEEDDAT/SESP, enquête sur les exportations 2005

sd ou si : confidentialité due à un problème de secret statistique direct (sd) ou induit (si)

La part des travaux de bâtiment dans les exportations est quatre fois moindre que celle des travaux publics. Elle est constituée en majorité par la construction de bâtiments (gros œuvre ou réalisation globale d'ouvrages). Quelques grandes entreprises réalisent la construction de bâtiments spécifiques (complexes hôteliers, bâtiments publics, usines) alors que les PME sont spécialisées dans des travaux techniques tels que les travaux de finition ou d'agencement.

Les ventes de marchandises (matériaux de construction) représentent 5 % des exportations. Elles sont le fait d'entreprises, souvent de petite taille, qui exportent sans intervenir à l'étranger. Pour une entreprise exportatrice sur trois, l'export se limite à la vente de marchandises ; cette proportion est d'une sur deux pour les entreprises de moins de vingt salariés.

### L'importance des réseaux

La plupart des entreprises exportent sans mener de politique commerciale volontariste (figure 4). Seule une entreprise sur six prospecte activement les marchés internationaux alors qu'une sur deux exporte dans le cadre de relations privilégiées avec un client ou un donneur d'ordre.

Ces relations profitent aux petites entreprises : 49 % d'entre elles ont bénéficié de relations de partenariats, parfois en collaboration avec de grandes entreprises de construction. Mais ces relations privilégiées servent encore davantage les entreprises de vingt salariés et plus puisqu'elles ont permis à 64 % d'entre elles d'intervenir à l'étranger. C'est notamment le cas lorsqu'elles sont sollicitées pour construire des usines ou des complexes hôteliers pour des groupes industriels ou de services français. La notoriété, le savoir-faire et l'expérience de ces entreprises françaises sont des garanties pour les clients. Le prix n'est pas le déterminant unique dans le choix d'une entreprise de construction pour le donneur d'ordre. Les qualités de l'entreprise, sa capacité à réaliser des prestations dans les délais et la qualité souhaités comptent tout autant (*En savoir plus, enquête sur les relations interentreprises*).

Les modalités d'intervention à l'étranger ne sont pas les mêmes selon la taille des entreprises. Seules 5 % des entreprises exportatrices ont créé des établissements (agence, succursale), des filiales ou se sont associées à d'autres entreprises. Il s'agit surtout de grandes entreprises. Parmi les trente principales exportatrices, vingt sept ont créé au moins une filiale, dix huit au moins une agence ou succursale et huit se sont associées par l'intermédiaire d'un groupement momentané ou une société en participation. Le plus souvent, la réglementation du pays d'accueil dicte le type de structure à créer. Les entités créées peuvent perdurer au-delà de la durée du chantier qui a conduit à leur création.

### 4 Stratégies des entreprises de BTP à l'exportation

en %

Démarche à l'exportation (plusieurs réponses possibles)	Entreprises de moins de 20 salariés	Entreprises de 20 salariés et plus	Ensemble des entreprises
Relations privilégiées avec clients	49,1	63,7	53,6
Autres démarches (opportunités commerciales,...)	34,3	12,9	27,7
Politique commerciale volontariste	12,3	24,5	16,1
Histoire de l'entreprise	14,9	15,1	15,0
Marché de niche	3,2	12,0	5,9
Projets financés par org. internationaux	0,7	2,7	1,3
Utilisation de dispositifs publics	0,4	1,8	0,8

Source : MEEDDAT/SESP, enquête sur les exportations 2005, champ : entreprises exportatrices

Vingt deux des trente principales exportatrices ont ainsi créé des structures qui sont devenues pérennes. Pénétrer un nouveau marché donne l'occasion de s'y installer durablement.

### Des marchés traditionnels et des marchés de proximité

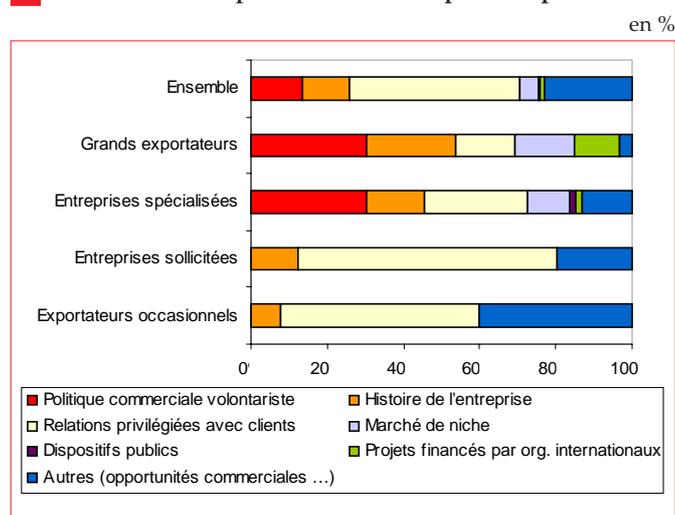
Deux régions concentrent la quasi-totalité des exportations : la zone Afrique-Moyen-Orient et la zone Europe (figure 5). Les grandes entreprises spécialisées dans les travaux offshore sont très présentes dans la première ; beaucoup de pays africains développent leurs infrastructures, constituant pour des entreprises implantées de longue date autant de marchés potentiels même si la concurrence internationale y est de plus en plus forte. La proximité et la facilité des échanges font naturellement de l'Europe une zone d'intervention privilégiée, notamment les pays frontaliers. Dans sa recherche de nouveaux marchés, la localisation des chantiers demeure un critère déterminant pour l'entreprise, quelle que soit sa taille. Une entreprise exportatrice sur deux se limite à une activité transfrontalière, c'est-à-dire dans des pays limitrophes.

En revanche, les difficultés que les entreprises déclarent rencontrer à l'export varient en fonction de leur taille. Celles de moins de vingt salariés estiment que c'est avant tout leur taille, insuffisante, qui est leur principal handicap (37 %). Celles de vingt salariés et plus déclarent surtout souffrir de la concurrence locale et de la complexité des réglementations. Elles prospectent davantage et subissent donc plus souvent la concurrence locale (24 %). Intervenant davantage à l'étranger, elles rencontrent plus fréquemment des difficultés liées aux réglementations locales (30 %) : choix du statut des salariés (détachement, expatriation ou mise à disposition), création obligatoire de structures juridiques, solutions pour la logistique et l'hébergement, etc. Les difficultés sont moindres pour celles qui exportent uniquement des marchandises.

### Quatre profils d'entreprises exportatrices

La population des 2 400 entreprises exportatrices est très hétérogène. Elle peut être segmentée en quatre catégories (figure 6 et encadré 1) selon la démarche à l'exportation suivie.

#### 6 Démarches à l'exportation des entreprises exportatrices



Source : MEEDDAT/SESP, enquête sur les exportations 2005

#### Encadré 1

##### Une segmentation à partir d'une classification ascendante hiérarchique

Les entreprises exportatrices ont été segmentées selon une classification ascendante hiérarchique. Les variables utilisées pour établir cette segmentation sont les suivantes : taille de l'entreprise (PME ou grande entreprise), taux d'exportation (supérieur ou inférieur à 50 % du chiffre d'affaires), nature des activités réalisées, démarches de l'entreprise à l'exportation, montant d'exportations (supérieur ou inférieur à 10 millions d'euros), appartenance à un groupe, zone d'intervention (Europe, reste du monde).

#### Les dix principaux chantiers réalisés hors métropole par les entreprises françaises en 2005

Chantiers	Pays
Construction de plate-formes pétrolières	Nigéria
Construction de bâtiments publics	Turkmenistan
Construction d'autoroutes	Hongrie
Fondations spéciales	Dubaï
Construction de routes	Réunion

Chantiers	Pays
Construction d'une station de compression	Nigéria
Travaux routiers	Madagascar
Construction de routes	Kenya
Construction de voies ferrées	Angleterre
Construction d'hôtels	Cuba

Source : MEEDDAT/SESP, enquête sur les exportations 2005

#### 5 Localisation des exportations en 2005

en %

Zone géographique	Entreprises de moins de 20 salariés	Entreprises de 20 salariés et plus	Ensemble des entreprises
Afrique-Moyen-Orient	29,1	49,1	48,4
UE 25	44,8	24,6	25,4
Autres pays d'Europe	6,3	15,0	14,7
Asie Océanie	12,7	5,7	5,9
Amérique du Sud	0	2,6	2,5
Amérique du Nord et Centrale	2,6	2,4	2,4
Dom-Com	4,5	0,6	0,8
Total	100,0	100,0	100,0

Source : MEEDDAT/SESP, enquête sur les exportations 2005

## - Les grands exportateurs

Trente deux entreprises réalisent les plus grands chantiers à l'étranger et donc les plus gros chiffres d'affaires à l'export. Elles représentent les trois quarts des exportations du secteur. Elles appartiennent en général à un groupe. Une quinzaine d'entre elles réalise la majorité de leur activité à l'étranger et parfois, sont même exclusivement orientées vers l'international. Parce qu'elles réalisent des opérations complexes, vingt neuf d'entre elles ont été amenées à créer des structures (établissement ou filiale) sur place ou à s'associer à d'autres entités (cette proportion est de 5 % dans l'ensemble des entreprises exportatrices). Ces entreprises se distinguent des autres exportatrices par leur politique commerciale volontariste, une présence de longue date à l'étranger et des marchés très spécifiques. Une dizaine d'entre elles sont intervenues sur des projets financés par des organismes internationaux. Aucune ne recourt aux dispositifs publics d'aide à l'export.

Leurs atouts sont un savoir-faire spécifique, la capacité à offrir une prestation globale, de la conception à la réalisation en passant par le financement, ainsi qu'une forte capacité à innover.

Ces entreprises rencontrent deux difficultés : les risques politiques et financiers liés à la situation des pays (notamment dans la zone Afrique-Moyen-Orient) ainsi qu'une concurrence locale et internationale de plus en plus vive.

## - Les entreprises spécialisées

Cette population est constituée de 800 entreprises environ, dont 90 % de PME, qui réalisent 22 % des exportations du secteur. Une entreprise sur quatre appartient à un groupe. La moitié est spécialisée dans certains travaux de construction (activités de génie civil, travaux de finition ou d'agencement de bâtiment), une sur quatre en travaux d'études ou d'ingénierie, une sur trois loue du matériel ou vend des marchandises. Ces entreprises interviennent à l'étranger grâce à une politique commerciale volontariste (43 %) et parce qu'elles ont pu bénéficier de relations privilégiées avec un client ou donneur d'ordre (38 %), mais aussi parce que leur présence à l'étranger est ancienne (21 %). Certaines utilisent parfois des dispositifs publics d'aide à l'export. Les principaux obstacles dans leur démarche à l'export sont la complexité des réglementations (33 %) et la concurrence locale (29 %). Le taux d'exportation médian en part du chiffre d'affaires est de 11 %. Toutefois, une centaine d'entreprises réalise plus de la moitié de l'activité à l'étranger.

## - Des PME sollicitées pour le second oeuvre

Cette population rassemble 650 PME environ dont 80 % ont moins de vingt salariés. Ces entreprises réalisent à l'étranger des travaux de bâtiment, pour l'essentiel des travaux de second oeuvre. Ces travaux sont occasionnels et ne dépendent pas d'une démarche commerciale particulière contrairement aux entreprises spécialisées : sept entreprises sur dix sont intervenues dans le cadre d'une relation privilégiée avec un client ou un donneur d'ordre. Leur taille insuffisante (37 %) et la complexité des réglementations (36 %) sont leurs principaux freins pour prospecter à l'étranger.

Les travaux réalisés par ces entreprises représentent à peine plus de 1 % des exportations. Le taux d'exportation médian est de 6 %. Une centaine d'entreprises ont réalisé néanmoins en 2005 plus d'un quart de leur activité à l'étranger. Ce sont avant tout des marchés de proximité : 90 % des travaux sont concentrés en Europe.

## - Des exportateurs occasionnels pour des activités annexes

Cette population compte 800 PME environ. Elle se caractérise par la nature des activités réalisées à l'export d'une part (vente de marchandises, location de matériel ou autres activités non liées à la construction) et par l'absence de démarche commerciale à l'étranger d'autre part. Ces petites entreprises ont exporté par opportunité commerciale et n'ont pas réalisé de chantier à l'étranger. Dans un cas sur deux, une relation privilégiée avec un client ou un donneur d'ordre est à l'origine de l'opération. Ces ventes représentent moins de 1 % du total des exportations. Leur taux d'exportation médian est particulièrement faible, de l'ordre de 1 %.

## ■ Source

### L'enquête sur les exportations des entreprises de construction en 2005

Cette enquête réalisée en 2007 a concerné un échantillon de 1 142 entreprises parmi les 7 000 entreprises de droit français du secteur de la construction (bâtiment et travaux publics) implantées en métropole ayant déclaré des exportations dans leurs liasses fiscales 2005 ou dans l'enquête annuelle d'entreprise. Les activités réalisées outre-mer sont incluses dans les exportations.

Le taux de réponse à cette enquête obligatoire (visa n° 2007A057EQ) est de 86 %. Toutefois, un nombre important d'entreprises interrogées s'est révélé être hors champ car une entreprise répondante sur deux environ a indiqué ne pas exporter alors qu'elle avait renseigné la rubrique « exportations » de la liasse fiscale de manière erronée. Avant la réalisation de l'enquête, une étude qualitative avait été réalisée auprès d'une quinzaine d'entreprises sous la forme d'entretiens en face à face.

L'objectif principal de cette enquête est de mieux connaître la nature des activités des entreprises de construction réalisées à l'international, aussi bien dans le bâtiment que dans les travaux publics. Elle vise également une meilleure connaissance des modalités d'intervention des entreprises à l'étranger et des difficultés qu'elles rencontrent. Les informations comptables demandées se rapportent aux comptes sociaux des unités juridiques enquêtées (y compris agences, succursales, groupements d'entreprises et sociétés en participation si les données comptables les concernant sont intégrées à leurs comptes sociaux). Les filiales étrangères ne sont pas comptabilisées. L'activité à l'international des groupes et des entreprises françaises représente 20,5 milliards d'euros en 2005 selon le BASP (*Pour en savoir plus*).

## ■ Pour en savoir plus

*Activité internationale des entreprises françaises de BTP et de leurs filiales en 2005, plaquette, MEEDDAT/SG/DAEI/BASP* disponible sur [www.btp.equipement.gouv.fr](http://www.btp.equipement.gouv.fr)

*Les relations entre entreprises dans la construction, SES Infos rapides n° 274, novembre 2004, [www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr](http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr)*