

Les exportations de services aux entreprises

Statistiques en bref

INDUSTRIE, COMMERCE ET SERVICES

74/2007

Auteur

Pekka ALAJÄÄSKÖ

Parts à l'exportation des services aux entreprises..... 2

Exportations par pays et par classe de taille..... 3

Informations qualitatives sur les exportations 4

Types d'exportation 4

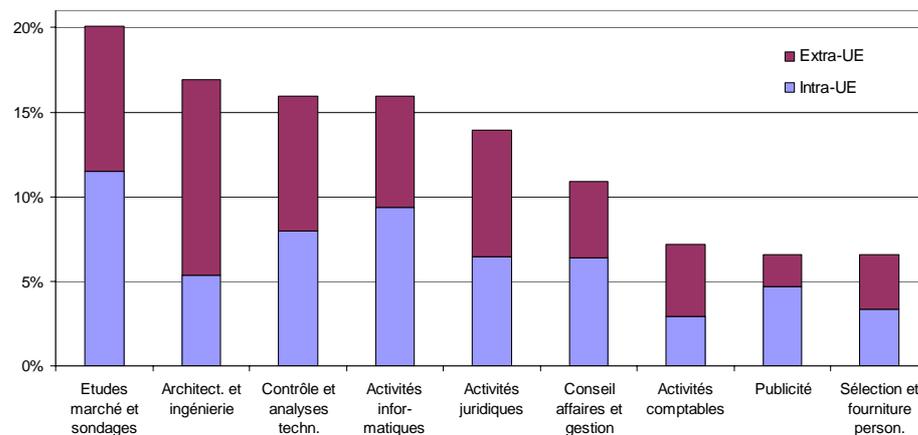
Motivations des exportations .. 5

Obstacles rencontrés à l'exportation..... 6

Les services aux entreprises sont des activités spécialisées et intensives en connaissances qui constituent un marché florissant dans l'UE. Grâce aux progrès en matière de technologie et d'éducation, et à l'augmentation des débouchés pour leurs produits, ils ont connu une demande croissante de la part d'entreprises optant pour l'externalisation (*outsourcing*). La libéralisation du marché international a contribué à cette évolution et la directive du 12 décembre 2007 relative aux services (2006/123/CE) du Parlement européen et du Conseil devrait encourager encore l'exportation des services aux entreprises dans l'UE.

Les statistiques présentées ici résultent d'une enquête volontaire réalisée en 2005 (année de référence 2004) dans le cadre d'un projet de développement visant à collecter des informations plus détaillées sur ce secteur. L'enquête porte sur un certain nombre d'aspects des services aux entreprises dans 15 Etats membres de l'UE-27 ainsi qu'en Norvège. Cette publication se concentre sur l'exportation de services aux entreprises, soit la part du chiffre d'affaires réalisée avec des clients résidant à l'étranger. Pour plus d'informations sur la fourniture de services aux entreprises, voir Statistiques en bref : « Services aux entreprises dans l'UE-27 : prospérité dans la foulée de l'externalisation et de la libéralisation » (76/2007). Pour plus d'informations sur la demande de services, voir Statistiques en bref : « Demande de services : recours à des prestataires externes mais locaux » (26/2006).

Graphique 1: Exportations de services aux entreprises en pourcentage du chiffre d'affaires total, par activité, moyenne des pays disponibles*, 2004 (%)



* DK, DE, EL, ES, LV, LT, RO, SI, SK, FI, SE, UK & NO

Source: Eurostat (SSE - Projet de développement)

Le graphique 1 montre que 20,1% des services d'études de marché et de sondage ont été vendus à l'étranger, 11,5% à l'intérieur et 8,6% à l'extérieur de l'UE. Les autres grands exportateurs ont été les activités d'architecture et d'ingénierie (16,9%), les activités de contrôle et analyses techniques (16,0%) et les activités informatiques (16,0%). Les services aux entreprises les moins vendus à l'étranger sont la sélection et fourniture de personnel (6,6%), la publicité (6,6%) et les activités comptables (7,2%). Ces activités s'exportent sans doute moins facilement parce qu'elles sont plus dépendantes de la présence du fournisseur de services à proximité du marché et d'une connaissance approfondie des réglementations et des préférences locales.

Les services aux entreprises incluent: activités informatiques (K72.00), activités juridiques, comptables et de conseil de gestion (K74.10) (à l'exclusion de l'administration d'entreprises (K74.15)), activités d'architecture et d'ingénierie (K74.20), activités de contrôle et analyses techniques (K74.30), publicité (K74.40) ainsi que sélection et fourniture de personnel (K74.50).

Une vue d'ensemble des subdivisions est disponible dans les notes méthodologiques page 7.



Parts à l'exportation des services aux entreprises

Les pays participant au projet de développement pour lesquels des données sont disponibles ont exporté des services aux entreprises pour une valeur totale de 79,4 milliards d'euros en 2004, soit 13% de leur chiffre d'affaires total de services aux entreprises. Les exportations étaient réparties de façon équilibrée entre les exportations intra-UE et extra-UE. Les parts du chiffre d'affaires exportées sont indiquées par pays et par activité au tableau 1. Une distinction est faite entre les

marchés intra- et extra-UE. 25% du chiffre d'affaires des autres activités rattachées à l'informatique (K72.60) ont été exportés, en particulier à l'intérieur de l'Europe (22%). Les activités de banques de données ont été exportées à hauteur de 21%, à parts plus ou moins égales entre le marché intra- et extra-UE. 20% des services d'études de marché et de sondages (K74.13) ont été exportés, avec une légère préférence pour les marchés intra-UE.

Tableau 1: Exportations de services aux entreprises en part du chiffre d'affaires, moyenne des pays disponibles, par activité, 2004 (%)

Activité (NACE)	Part	TOTAL	DK	DE	EL	ES	LV	LT	RO*	SI	SK	FI	SE	UK	NO
Activités informatiques (K72.00)	du total	16	15	9	11	19	32	27	24	15	17	17	18	20	13
	intra-UE	9	11	6	4	12	15	13	16	10	15	12	8	11	9
	extra-UE	7	4	3	6	7	17	14	9	5	2	4	10	9	4
Conseil en système informatique (K72.10)	du total	6	3	3	14	2	c	c	14	26	5	37	3	7	1
	intra-UE	3	2	2	c	1	c	c	12	17	5	0	2	4	1
	extra-UE	2	1	1	c	1	c	c	2	8	0	36	1	3	0
Réalisation de logiciels (K72.20)	du total	17	19	10	12	22	36	33	37	17	17	24	20	20	15
	intra-UE	9	15	6	4	14	18	15	23	11	15	18	8	9	10
	extra-UE	8	5	4	8	8	18	18	14	5	3	6	12	11	5
Traitement de données (K72.30)	du total	5	7	3	10	8	c	17	26	1	27	1	11	7	3
	intra-UE	3	2	2	c	5	0	8	21	0	23	0	10	4	3
	extra-UE	2	5	1	c	3	c	9	6	1	4	1	1	3	0
Activités de banques de données (K72.40)	du total	21	4	13	0	c	2	c	38	15	0	11	12	38	15
	intra-UE	10	3	4	0	c	c	c	37	6	0	4	9	19	14
	extra-UE	10	1	9	0	c	c	8	1	8	0	8	3	19	2
Entretien et réparation de machines de bureau et de matériel informatique (K72.50)	du total	5	0	5	5	3	20	3	0	9	21	12	2	9	1
	intra-UE	4	0	2	5	2	c	3	0	8	21	12	1	8	1
	extra-UE	1	0	2	0	0	c	0	0	2	0	1	0	1	0
Autres activités rattachées à l'informatique (K72.60)	du total	25	7	12	1	c	c	7	10	7	1	5	45	31	0
	intra-UE	22	6	11	1	c	0	7	5	7	1	3	40	26	0
	extra-UE	3	2	0	0	c	c	0	5	1	0	2	5	4	0
Activités juridiques, comptables et de conseil de gestion (K74.10)	du total	11	6	11	c	5	27	15	10	9	34	12	9	14	6
	intra-UE	6	5	6	c	3	22	11	7	6	30	8	7	6	4
	extra-UE	6	2	5	1	1	5	4	2	3	4	4	2	8	2
Activités juridiques (K74.11)	du total	14	6	12	6	3	38	12	4	12	5	25	12	19	8
	intra-UE	6	4	5	6	2	28	5	2	9	3	15	8	8	6
	extra-UE	7	2	7	0	1	10	6	2	3	2	10	3	11	2
Activités comptables (K74.12)	du total	7	3	3	1	4	7	11	15	3	22	3	3	14	3
	intra-UE	3	2	1	1	3	6	9	8	2	20	1	2	5	2
	extra-UE	4	1	1	1	1	2	2	6	1	2	2	1	9	1
Etudes de marché et sondage (K74.13)	du total	20	13	23	c	9	34	49	24	32	32	12	19	23	10
	intra-UE	12	12	16	c	8	30	40	22	21	32	9	16	10	10
	extra-UE	9	1	7	1	2	4	9	3	11	0	2	3	13	0
Conseil pour les affaires et la gestion (K74.14)	du total	11	10	18	12	9	26	12	7	10	56	12	11	7	8
	intra-UE	6	7	11	8	5	24	8	6	6	47	8	9	3	5
	extra-UE	5	3	7	4	4	3	3	1	4	9	4	3	3	3
Activités d'architecture et d'ingénierie (K74.20)	du total	17	34	13	2	7	3	4	11	13	18	14	12	23	19
	intra-UE	5	10	6	2	2	c	2	8	7	4	5	6	6	5
	extra-UE	12	24	7	1	5	c	2	2	6	13	9	6	17	13
Activités de contrôle et analyses techniques (K74.30)	du total	16	18	17	16	7	23	8	9	9	5	13	13	18	39
	intra-UE	8	15	8	10	5	9	6	6	c	5	1	8	9	18
	extra-UE	8	3	9	6	2	14	2	3	c	0	12	5	10	21
Publicité (K74.40)	du total	7	9	3	2	3	24	16	5	11	7	4	5	11	8
	intra-UE	5	7	2	2	2	20	15	4	8	6	2	4	8	7
	extra-UE	2	1	1	0	1	4	1	1	4	1	1	1	3	1
Sélection et fourniture de personnel (K74.50)	du total	1	na	2	c	0	43	34	29	1	22	0	1	1	2
	intra-UE	1	na	2	c	0	c	18	19	c	22	0	1	1	1
	extra-UE	0	na	0	0	0	c	16	10	c	0	0	0	1	1
TOTAL	du total	13	31	10	5	8	23	16	13	12	19	13	12	15	13
	intra-UE	6	15	5	4	5	16	10	9	7	14	8	6	7	7
	extra-UE	6	16	4	1	3	7	5	4	4	6	5	6	8	6

* Extra-UE concerne les pays ne faisant pas partie de l'UE-25 (2004); la Roumanie est donc considérée comme un pays extra-UE tout au long de la publication.

"nd" non disponible - "c" confidentiel. Le calcul des parts totales exclut les pays déclarant des données confidentielles.

Source: Eurostat (SSE - projet de développement)

Plusieurs pays ayant rejoint l'UE récemment affichent une forte capacité d'exportation en partie à cause de leur avantage comparatif dû aux salaires moyens plus bas. En Lettonie, sept activités ont exporté plus d'un quart de leur chiffre d'affaires, en Lituanie, quatre activités, en Roumanie et en Slovaquie, trois et en Slovénie, deux. Ces pays ont eu une plus forte tendance à vendre leurs

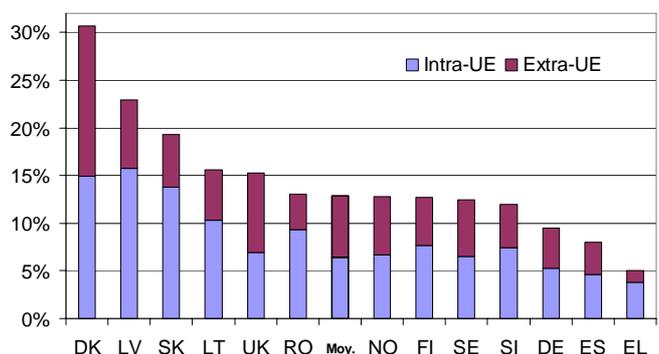
services à des clients intra-UE qu'extra-UE. Un taux particulièrement élevé d'exportations a, en outre, été constaté en Suède dans les autres activités rattachées à l'informatique (45%), en Norvège dans les activités de contrôle et analyses techniques (39%) et au Royaume-Uni dans les activités de banques de données (38%).

Exportations par pays et par classe de taille

Le graphique 2 présente les parts du chiffre d'affaires en services aux entreprises exportées par les pays participants en 2004. Les entreprises danoises affichent la plus forte tendance à l'exportation et commercialisent 31% de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Elles sont suivies des entreprises lettones (23%) et slovaques (19%). En revanche, les entreprises grecques, espagnoles et allemandes se sont concentrées davantage sur l'approvisionnement des marchés domestiques avec des taux respectifs de 5%, 8% et 10%. Le Royaume-Uni et le Danemark ont approvisionné les marchés extra-UE dans de plus fortes proportions, y écoulant respectivement 54% et 51% de leurs exportations.

Au niveau agrégé, la tendance à exporter semble augmenter avec la taille de l'entreprise (tableau 2). Au niveau national cependant, cela n'est pas toujours vrai. Les micro-entreprises lettones, les petites et moyennes entreprises danoises ainsi que les grandes entreprises slovènes étaient proportionnellement les plus actives dans l'exportation de leurs services aux entreprises.

Graphique 2: Exportations de services aux entreprises, pays disponibles, part du chiffre d'affaires total, 2004 (%)



Source: Eurostat (SSE – projet de développement)

Les micro-, petites et moyennes entreprises ont exporté des parts de chiffre d'affaires plus élevées au niveau intra-UE qu'au niveau extra-UE, alors que la situation inverse est observée pour les grandes entreprises, en particulier au Danemark, au Royaume-Uni et en Finlande.

Tableau 2: Exportations de services aux entreprises, en part du chiffre d'affaires, moyenne des pays disponibles, par classe de taille, 2004 (%)

Classe de taille	Part	TOTAL	DK	DE	EL	ES	LV	LT	RO*	SI	SK	FI	SE	UK	NO
Micro (1-9 personnes occupées)	du total	5	8	4	4	2	21	15	7	8	13	3	13	7	8
	intra-UE	3	5	2	3	1	16	11	6	5	10	1	5	4	5
	extra-UE	2	3	2	0	1	5	4	1	3	3	2	8	3	4
Petite (10-49 personnes occupées)	du total	12	57	8	7	7	c	19	11	15	26	15	12	18	11
	intra-UE	7	29	5	5	4	c	12	7	9	12	7	7	11	8
	extra-UE	5	28	3	2	3	c	7	4	6	14	7	5	7	3
Moyenne (50-249 personnes occupées)	du total	14	33	13	8	6	22	13	18	13	23	24	10	16	22
	intra-UE	8	18	7	c	4	13	8	12	8	21	19	6	11	8
	extra-UE	5	15	5	c	2	10	6	6	5	1	5	4	5	14
Grande (250+ personnes occupées)	du total	15	32	14	6	19	c	0	25	35	4	8	14	15	13
	intra-UE	7	13	7	c	10	c	0	20	30	4	2	9	7	7
	extra-UE	8	19	6	c	8	c	0	5	5	0	6	5	9	6

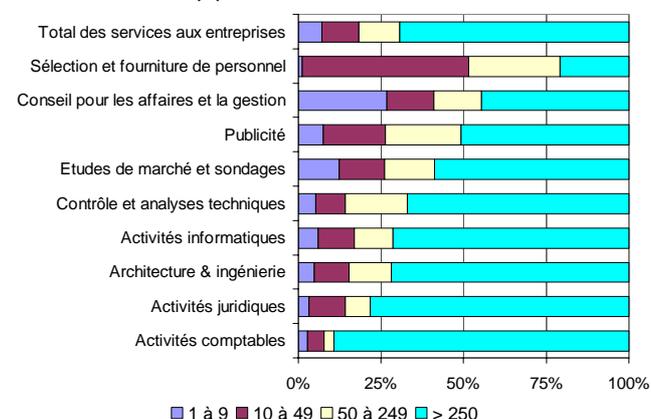
* Extra-UE se réfère aux pays ne faisant pas partie de l'UE-25 (2004); la Roumanie est donc considérée comme pays extra-UE tout au long de la publication.

"c" confidentiel. Le calcul des parts totales exclut les pays déclarant des valeurs confidentielles.

Source: Eurostat (SSE - projet de développement)

Une forte proportion de services exportés par les activités comptables (89%), par les activités juridiques (78%) et par les activités d'architecture et d'ingénierie (72%) revient aux grandes entreprises (graphique 3). Les

Graphique 3: Exportations de services aux entreprises, moyenne des pays disponibles*, par classe de taille de l'entreprise, 2004 (%)



* DK, DE, ES, LT, RO, SK, FI, SE, UK & NO

Source: Eurostat (projet de développement)

activités informatiques sont considérées ici dans leur ensemble et, à hauteur de 71%, les exportations de ce secteur ont également en grande partie été réalisées par des grandes entreprises. Le marché international pour ces services aux entreprises semble être dominé par un petit nombre de grands acteurs.

Les petites et moyennes entreprises (PME – entreprises ayant entre 1 et 249 salariés) semblent être plus actives dans les marchés de niche. Les exportations de conseils pour les affaires et la gestion ont été produites pour 27% par des micro-entreprises, ce qui a placé cette activité au deuxième rang pour ce qui est de la contribution des PME aux les exportations (55%), après la sélection et fourniture de personnel mais avant la publicité (49%).

Les petites entreprises ont réalisé plus de la moitié (50%) des exportations de la sélection et la fourniture de personnel et, au total, 79% des exportations ont été fournies par des PME. Il est intéressant de noter qu'une forte proportion d'entreprises actives dans la fourniture de services de sélection et de fourniture de personnel a indiqué que leurs exportations étaient motivées par la demande d'externalisation (voir p. 5).

Informations qualitatives sur les exportations

La suite de la présente publication est consacrée aux résultats de la partie qualitative de l'enquête réalisée dans le cadre du projet de développement. Son objectif a été d'examiner les raisons motivant l'exportation de services aux entreprises.

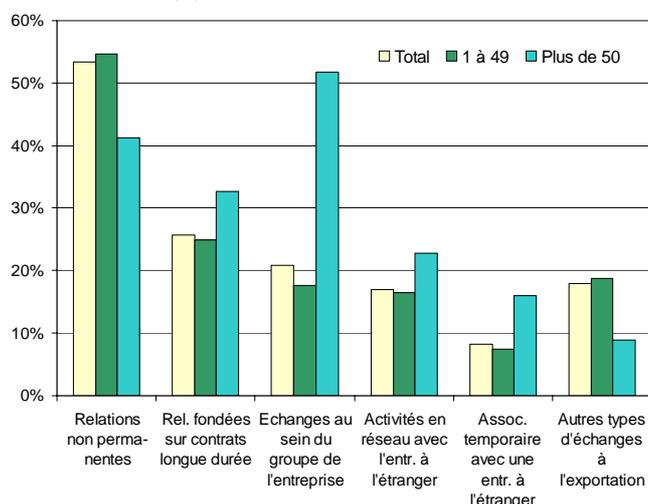
En premier, il a été demandé aux entreprises représentant la population totale de 1 335 075 entreprises actives dans les 14 Etats membres de l'UE-27 et en Norvège si elles exportaient. 12,8% ont répondu par l'affirmative et 87,2% par la négative. La part d'entreprises déclarant exporter des services aux entreprises était la plus élevée en Slovaquie (30%), au Danemark (25%), en Allemagne (21%) et en Lettonie (20%). Elle était en revanche très faible en Grèce (2%), en Espagne (2%), à Malte (4%) et en Roumanie (5%).

Les entreprises ont ensuite été invitées à spécifier leurs types d'exportation, leurs motivations pour exporter et les obstacles rencontrés à l'exportation. Les résultats sont présentés ci-dessous, exprimés, dans les deux premières parties, en parts du total d'entreprises réalisant des exportations et en parts du total de répondants (y compris les entreprises non exportatrices), dans la partie portant sur les obstacles rencontrés. À noter que des réponses multiples étaient possibles dans les sections concernant les types d'exportation et les motivations alors qu'une seule réponse ne pouvait être donnée s'agissant des obstacles rencontrés. À noter également que la réponse de la Pologne ne couvre qu'une série limitée d'activités (activités juridiques, études de marché et sondages, activités de contrôle et analyses techniques, ainsi que sélection et fourniture de personnel).

Types d'exportation

Le graphique 4 présente les types d'exportation dans lesquels les entreprises étaient actives. Plus de la moitié des entreprises exportatrices (53%) ont déclaré que leurs relations commerciales étaient non permanentes. La proportion était plus élevée parmi les micro- et petites entreprises (55%) et plus faible parmi les moyennes et grandes entreprises (41%). Près de deux tiers des entreprises exportatrices situées en Allemagne, en Suède, au Danemark et en Slovaquie ont déclaré avoir des relations non permanentes.

Graphique 4: Types d'exportation, par classe de taille, moyenne des pays disponibles*, part des entreprises exportatrices, 2004 (%)



* DK, DE, EL, ES, LV, LT, MT, PL, RO, SI, SK, FI, SE, UK & NO

Source: Eurostat (SSE – projet de développement)

Les contrats de longue durée réduisent l'incertitude pesant sur les entreprises. 26% des entreprises exportatrices ont déclaré être liées par ce type d'accord. Des contrats de longue durée avaient été conclus par un tiers des moyennes et grandes entreprises comparé à un quart des micro- et moyennes entreprises. Ce type de contrat a surtout été signalé en Slovaquie (45% des entreprises), en Lituanie (42%) et en Finlande (35%). En Lettonie, Roumanie et Slovaquie, respectivement 62%, 44% et 42% des moyennes et grandes entreprises

exportant des services aux entreprises ont déclaré avoir des contrats de longue durée. Dans le SiF26/2006, tableau 1, p. 2, les grandes entreprises indiquent également une plus forte demande pour les services fondée sur ce type de contrat. La proportion d'entreprises liées par des contrats de longue durée était apparemment plus forte chez les entreprises acquérant des services que chez les entreprises fournissant ces services.

Les échanges au sein du groupe auquel appartient l'entreprise ont été cités comme qualificatif par 21% des entreprises exportatrices. Plus de la moitié (52%) des entreprises occupant plus de 50 personnes ont rapporté cet attribut. Près de la moitié (50%) des exportations des entreprises polonaises ont été réalisées au sein de leur groupe. En revanche, seulement 8% des entreprises lituaniennes ont déclaré cette caractéristique. Parmi les moyennes et grandes entreprises, 72% des entreprises danoises ont déclaré avoir exporté au sein de leur groupe, contre seulement 29% des entreprises roumaines.

Les activités en réseau avec une entreprise à l'étranger ont été citées comme critère par 17% des entreprises exportatrices. Ce type de relation commerciale est plus répandu au Danemark (58%), en Grèce (45%) et en Pologne (23%). Dans les deux premiers pays, les activités en réseau étaient particulièrement appréciées des micro- et petites entreprises et, en Pologne, principalement des moyennes et grandes entreprises.

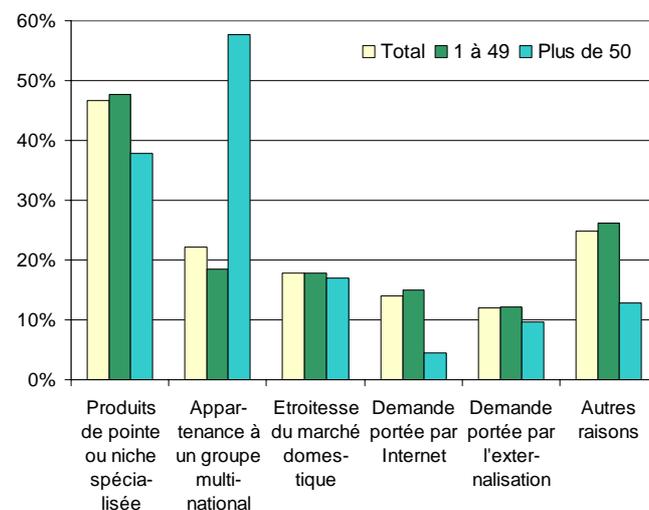
La participation à une entreprise commune (*joint venture*) a été déclarée par 8% des entreprises exportatrices. Ce type de structure d'entreprise était le plus courant en Pologne (58% des exportateurs actifs) ainsi qu'au Danemark (33%). Les *joint venture* étaient le moins présentes en Suède (près de 0%), en Espagne (1%) et à Malte (1%). Les moyennes et grandes entreprises étaient plus enclines à participer à une *joint venture*, 16% d'entre elles déclarant ce type de structure commerciale contre 7% des micro- et petites entreprises. Enfin, d'autres types de relations commerciales en matière d'exportation ont été indiqués par 18% des exportateurs.

Motivations des exportations

Il a été demandé aux entreprises de préciser leurs motivations pour exporter (graphique 5). L'aspect le plus décisif, déclaré par 47% des entreprises, était le fait d'avoir des produits de pointe ou de se situer dans une niche spécialisée. La deuxième raison, l'appartenance à un groupe multinational, a été avancée par 22% des entreprises. 18% des entreprises ont cité l'étroitesse du marché domestique, 14% la demande portée par Internet et 12% la demande portée par l'externalisation. Près d'un quart des entreprises avaient d'autres motivations.

Le tableau 3 indique les motivations des exportations dans différents pays. En Lettonie, la majorité des exportateurs (59%) a considéré que le fait d'avoir des produits de pointe et de se situer dans une niche spécialisée est un moteur de l'exportation. L'appartenance à un groupe multinational était le plus souvent citée en Lettonie (29%). 52% des entreprises polonaises ont avancé l'étroitesse du marché domestique. En Norvège, 52% ont considéré que la demande portée par Internet était une raison importante pour exporter. L'externalisation était considérée comme étant la principale raison en Pologne (88%).

Graphique 5: Motivations des exportations, par classe de taille, moyenne des pays disponibles, part des entreprises exportatrices, 2004 (%)



Source: Eurostat (SSE - projet de développement)

Tableau 3: Motivations des exportations, par pays, part des entreprises exportatrices, 2004 (%)

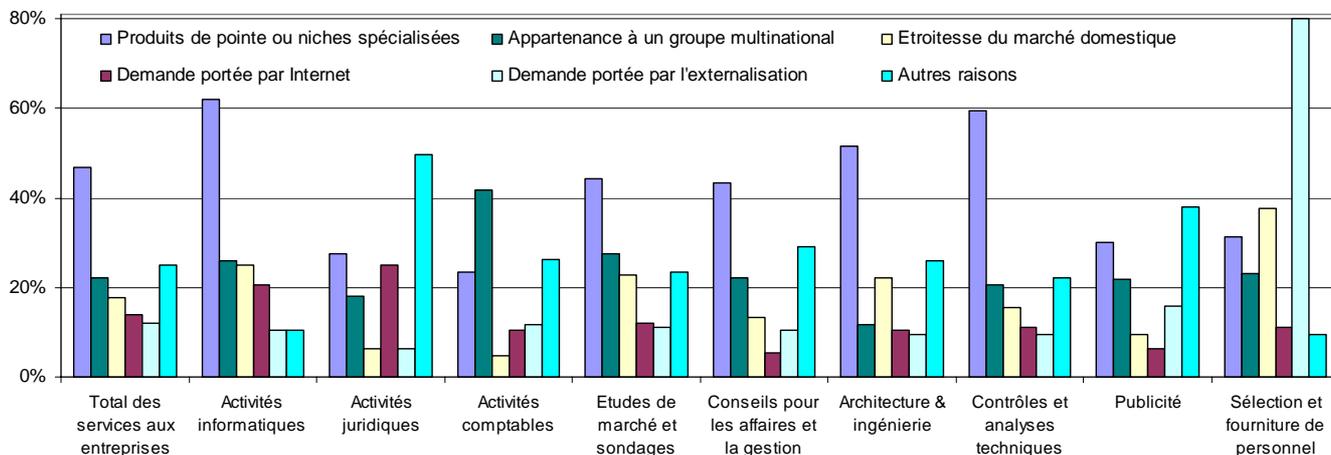
	TOTAL	DK	DE	EL	ES	LV	LT	MT	PL	RO	SI	SK	FI	SE	UK	NO
Produits de pointe ou niches spécialisées	47	58	47	22	38	59	33	26	14	13	35	32	57	34	56	9
Appartenance à un groupe multinational	22	25	24	15	13	29	15	14	18	10	8	19	14	8	25	26
Etroitesse du marché domestique	18	32	12	45	13	43	33	9	52	16	39	18	30	20	16	25
Demande portée par Internet	14	22	17	3	9	18	7	4	14	4	12	5	3	14	9	52
Demande portée par l'externalisation	12	19	8	56	10	4	9	8	88	52	16	42	18	9	9	8
Autres raisons	25	54	35	3	31	13	11	44	9	9	13	7	25	35	12	22

Source: Eurostat (SSE - projet de développement)

Les réponses par activité individuelle sont présentées au graphique 6. Reflétant la nature hautement spécialisée des services aux entreprises, la part des exportateurs précisant que les produits de pointe sont la principale raison pour exporter était particulièrement élevée dans les services informatiques (61%), dans les activités de contrôle et analyses techniques (60%) et dans l'archi-

tecture et l'ingénierie (52%). La demande portée par Internet était le critère le plus important auprès des exportateurs d'activités juridiques et informatiques. Parmi les entreprises de sélection et de fourniture de personnel, 80% ont déclaré que leurs exportations étaient portées par l'externalisation, le deuxième motif avancé étant l'étroitesse du marché.

Graphique 6: Motivations des exportations, par activité, part des entreprises exportatrices, 2004 (%)



Source: Eurostat (SSE - projet de développement)

Obstacles rencontrés à l'exportation

Les établissements ont spécifié les obstacles rencontrés à l'exportation des services aux entreprises. Ceux-ci peuvent être regroupés en trois catégories: difficultés au niveau de la commercialisation, difficultés à pénétrer un marché étranger et obstacles d'ordre plus général. Trois niveaux d'importance (tableau 4), ainsi que "non important" et "non applicable", ont été utilisés comme qualificatifs.

La difficulté commerciale d'identifier des clients potentiels à l'étranger a été le moins estimée "très importante" par les entreprises danoises (4%), norvégiennes (7%) et espagnoles (8%), et le plus par les entreprises grecques (37%) et roumaines (26%).

L'implantation d'une présence commerciale à l'étranger a été considérée comme très importante uniquement par respectivement 4%, 6% et 6% des entreprises en

Lituanie, en Slovaquie et au Danemark, pays fortement tournés vers l'exportation (voir graphique 2). En Grèce, en Allemagne et en Finlande, cette part a atteint respectivement 32%, 24% et 24%. Dans le secteur fortement exportateur des activités de contrôle et analyses techniques, cet obstacle était très important pour 21% des entreprises alors qu'en contraste ce taux n'a atteint que 11% pour le recrutement de personnel.

Pour ce qui est des obstacles rencontrés à pénétrer un marché étranger, l'absence de normes internationales pour les services a été considérée comme très importante par 2% des entreprises en Slovaquie contre 22% en Allemagne et 21% en Suède. Au niveau sectoriel, cet obstacle était ressenti en particulier dans les services de traitement de données (24%) et les activités comptables (20%). L'obstacle était plus important pour les moyennes et grandes entreprises (voir ci-après).

Tableau 4: Obstacles à l'exportation, par degré d'importance, moyenne des pays disponibles*, part du total de répondants, 2004 (%)

Type d'obstacle	Assez important	Important	Très important
Difficultés à identifier les clients potentiels à l'étranger	8%	11%	14%
Implantation d'une présence commerciale à l'étranger	7%	9%	16%
Absence de normes internationales pour les services	8%	10%	14%
Questions liées à la fiscalité	8%	8%	10%
Assurances, système de garantie, etc.	9%	8%	9%
Barrières linguistiques et culturelles	11%	10%	12%
Non envisageable pour l'entreprise (p.e. produit non exportable)	6%	7%	19%
Mouvement de personnel sur une base temporaire	8%	7%	12%
Autres obstacles	1%	1%	7%

* DK, DE, EL, ES, LV, LT, RO, SI, SK, FI, SE, UK & NO. – UK: pas de réponse à la question "Absence de normes"; EL: réponse non significative à la question "Autres".

Source: Eurostat (SSE – projet de développement)

Le Danemark (4%) et la Slovaquie (4%) ont attribué moins d'importance aux questions liées à la fiscalité. La Roumanie (29%) et la Suède (26%) les ont considérées comme plus étant importantes. La fiscalité jouait un plus grand rôle pour les activités comptables (17%) et pour les études de marché et sondages, activité forte en exportations (16%).

Les questions d'assurance et de systèmes de garantie ont été considérées comme très importantes le moins par le Danemark (2%), la Norvège (3%) et le Royaume-Uni (4%) et le plus par la Suède (22%). Elles étaient moins importantes pour les activités juridiques (4%) et le fort exportateur « études de marché et sondages » (6%) et davantage pour les activités comptables (12%).

Parmi les obstacles d'ordre plus général, les barrières linguistiques et culturelles avaient le moins d'importance en Slovénie (3%), en Slovaquie (3%) et en Norvège (4%) et le plus au Danemark (27%) et en Suède (25%). Ce facteur semble peser moins dans les activités informatiques, excepté dans le traitement des données (18%).

L'obstacle "Non envisageable pour l'entreprise" a été jugé le plus souvent comme très important (19%). Il avait le moins de poids en Lituanie (6%) et le plus en Allemagne (26%) et en Suède (24%). Il importait le plus aux activités comptables (27%), aux activités de contrôle et analyses

techniques (25%) et aux services de recrutement de personnel (24%). Cet obstacle était nettement moins important que les autres pour les entreprises exportatrices (voir ci-après).

Le mouvement de personnel sur une base temporaire était le moins important au Danemark (3%), en Slovaquie (3%) et en Lituanie (4%). Il comptait le plus en Allemagne (22%) et en Grèce (20%). Les activités de banque de données (5%) (nécessitant généralement peu de présence physique, puisque les produits peuvent être envoyés à moindres coûts) et l'entretien et la réparation de machines (24%) (nécessitant la présence physique du fournisseur) ont affiché les écarts les plus importants par rapport à la moyenne.

Enfin, il convient de noter que tous les obstacles ont été plus souvent considérés comme étant non applicables par les entreprises non exportatrices et les petites entreprises, qui se concentrent davantage sur le marché domestique. Cependant, il semble que ces obstacles posent généralement un plus grand problème aux petites entreprises car une plus forte proportion d'entre elles, entre 1 et 6 points de pourcentage de plus que les grandes entreprises, considèrent ces aspects comme très importants, sauf dans le cas de l'absence de normes internationales, où l'opposé se vérifie (4 points de pourcentage de moins).

➤ CE QU'IL FAUT SAVOIR — NOTES MÉTHODOLOGIQUES

SOURCES DES DONNÉES

Statistiques structurelles sur les entreprises (SSE): Le projet de développement « services aux entreprises » est la principale source de données pour cette publication. La troisième collecte de données couvre l'année de référence 2004. Il s'agissait d'une enquête volontaire réalisée du printemps à l'automne/hiver 2005 dans 16 pays:

Danemark (DK), Allemagne (DE), Grèce (EL), Espagne (ES), Lettonie (LV), Lituanie (LT), Malte (MT), Pologne (PL), Portugal (PT), Roumanie (RO), Slovénie (SI), Slovaquie (SK), Finlande (FI), Suède (SE) et le Royaume-Uni (UK), ainsi qu'en Norvège (NO), membre de l'AELE. L'échantillonnage a été réalisé par les différents pays, certains desquels ont utilisé un échantillon stratifié. La taille totale de l'échantillon (à l'exclusion de Malte) était de 79 307 entreprises et le taux de réponse totale était de 40%.

Ces données ainsi que d'autres ensembles de données SSE sont disponibles sous le thème « Industrie, commerce et services » sur le site Web d'Eurostat :

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> (sélectionner « Données » / « Industrie, commerce et services » / « Vue horizontale » / « Statistiques structurelles sur les entreprises »). Une sélection de publications, de données et d'informations contextuelles sont disponibles dans la section Entreprises européennes, située directement sous le thème « Industrie, commerce et services » sur le site web d'Eurostat, voir en particulier, sous le sujet spécial: « Services aux entreprises »:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=2173.6147.4735&_dad=portal&_schema=PORTAL

UNITÉ D'OBSERVATION

L'unité d'observation est l'entreprise. Une entreprise mène une ou plusieurs activités à un ou plusieurs endroits. Les entreprises sont classées par secteurs (nomenclature NACE) en fonction de leur activité principale. Il importe de ne pas confondre entreprise et unité locale, qui correspond à une entreprise ou une partie d'entreprise sise en un lieu topographiquement identifié.

CLASSES DE TAILLE DE L'EMPLOI

La ventilation en classes de taille de l'emploi était la suivante:

SECTEURS COUVERTS

Les statistiques sont présentées par secteur d'activité conformément au système de classification de la NACE rév. 1.1. Les services aux entreprises comprennent les activités suivantes:

72.00	Activités informatiques
72.10	Conseil en systèmes informatiques
72.20	Réalisation de logiciels
72.21	Édition de logiciels
72.22	Autres activités de réalisation de logiciels
72.30	Traitement de données
72.40	Activités de banques de données
72.50	Entretien et réparation de machines de bureau et de matériel informatique
72.60	Autres activités rattachées à l'informatique
74.10	Activités juridiques, comptables et de conseil de gestion
	74.11 Activités juridiques
	74.12 Activités comptables
	74.13 Études de marché et sondages
	74.14 Conseil pour les affaires et la gestion
(à l'exclusion de :	74.15 Administration d'entreprises)
	74.20 Activités d'architecture et d'ingénierie
	74.30 Activités de contrôle et analyses techniques
	74.40 Publicité
	74.50 Sélection et fourniture de personnel

Données quantitatives

1 à 9 personnes occupées; 10 à 49 personnes occupées; 50 à 249 personnes occupées et plus de 250 personnes occupées.

Données qualitatives

1 à 49 personnes occupées et plus de 50 personnes occupées.

VARIABLES DES STATISTIQUES STRUCTURELLES SUR LES ENTREPRISES

Les variables sont définies conformément au règlement N° 2700/98 de la Commission:

Nombre d'entreprises

Nombre d'entreprises actives pendant au moins une partie de la période de référence.

Nombre de personnes occupées

Nombre total de personnes travaillant dans l'unité considérée et de personnes travaillant à l'extérieur de cette unité tout en faisant partie de celle-ci et en étant rémunérées par elle. Il inclut les propriétaires exploitants, les aides familiales non rémunérées, les travailleurs à temps partiel, les travailleurs saisonniers, etc.

Chiffre d'affaires

Montants facturés par l'unité d'observation au cours de la période de référence, à savoir les ventes sur le marché de biens ou les services fournis à des tiers.

Exportations

Dans l'enquête, le chiffre d'affaires a été ventilé en "résident" (domestique) ou "non résident" (exporté). Cette dernière catégorie est subdivisée en "intra-UE-25" ou "extra-UE-25".

UE-25

L'agrégat UE-25 comprend les 25 Etats membres de l'Union européenne:

Belgique (BE), République tchèque (CZ), Danemark (DK), Allemagne (DE), Estonie (EE), Grèce (EL), Espagne (ES), France (FR), Irlande (IE), Italie (IT), Chypre (CY), Lettonie (LV), Lituanie (LT), Luxembourg (LU), Hongrie (HU), Malte (MT), Pays-Bas (NL), Autriche (AT), Pologne (PL), Portugal (PT), Slovénie (SI), Slovaquie (SK), Finlande (FI), Suède (SE) et Royaume-Uni (UK).

Pour en savoir plus :

Données :

[Site web EUROSTAT/Page d'accueil/Industrie, commerce et services/Entreprises européennes/Sujets spéciaux/Services aux entreprises](#)

Les journalistes peuvent contacter le service média support :

Bâtiment BECH, Bureau A4/125
L - 2920 Luxembourg

Tel. (352) 4301 33408
Fax (352) 4301 35349

E-mail: eurostat-mediasupport@ec.europa.eu

European Statistical Data Support :

Eurostat a mis en place, conjointement avec les membres du "Système statistique européen", un réseau de centres d'appui, qui couvrira presque tous les États membres et certains pays de l'AELE.

La mission de ces centres sera d'aider et d'orienter les utilisateurs qui se procureront des données statistiques européennes sur l'internet.

Vous trouverez sur notre site internet des informations sur ce réseau de centres d'appui :
<http://ec.europa.eu/eurostat/>

Une liste des bureaux de vente dans le monde est disponible à :

l'Office des publications officielles des Communautés européennes.

2, rue Mercier
L - 2985 Luxembourg

URL: <http://publications.europa.eu>
E-mail: info-info-opoce@ec.europa.eu
