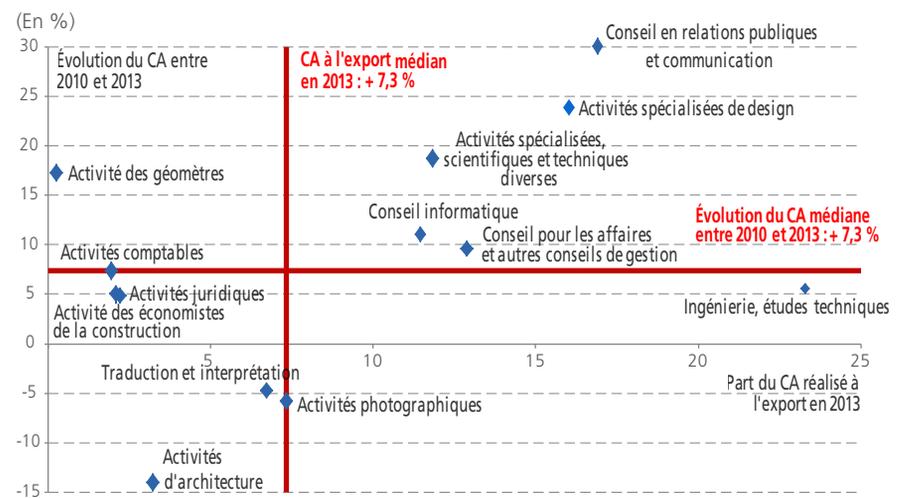


Dans le secteur des prestations intellectuelles de services, l'ouverture à l'international des cabinets d'architectes, d'avocats et d'experts-comptables pourrait être accrue

Les architectes, les avocats et les experts-comptables réalisent moins de 5 % de leur chiffre d'affaires à l'international. Cette proportion est relativement faible comparée à celle d'autres professions assurant des prestations intellectuelles de services. L'ouverture à l'international est généralement corrélée au dynamisme des secteurs d'activités. Elle dépend également du secteur d'activité et de la taille des structures, ce qui n'avantage pas les cabinets d'architectes souvent très petits en France. Parmi les principaux facteurs favorisant le développement à l'international, les cabinets mettent surtout en avant la maîtrise de la langue, le partenariat avec des acteurs locaux ou l'appartenance à un réseau international. Ceux qui n'exportent pas évoquent en premier lieu une absence d'opportunité bien avant des difficultés liées à la capacité financière du cabinet (architectes) ou une expertise insuffisante de certaines dimensions internationales (experts-comptables). Pour les entreprises qui exportent, les freins au développement tiennent aux différences de réglementations, aux coûts de prospection et à une efficacité jugée limitée des actions de soutien à l'internationalisation des pouvoirs publics, des Ordres et des chambres consulaires.

Dans une économie ouverte, le positionnement à l'international est un enjeu important du développement économique des entreprises. Le secteur des prestations intellectuelles de services n'échappe pas à la règle. La fourniture de services à des clients étrangers ou à des clients français pour leurs besoins à l'étranger constitue un levier de croissance pour les entreprises. Dans le secteur des prestations intellectuelles de services, les activités les plus ouvertes à l'international sont également celles qui ont connu la plus forte croissance de leur chiffre d'affaires (graphique 1). Le conseil en relations publiques et communication, les activités spécialisées de design et, dans une moindre mesure, les activités de conseil informatique, de conseil pour les affaires et autres

Graphique 1 : Évolution du chiffre d'affaires et taux d'exportation dans les secteurs de prestations intellectuelles de services



Lecture : les activités comptables réalisent 2 % de leur chiffre d'affaires à l'export. Le chiffre d'affaires du secteur a augmenté de 7,3 % entre 2010 et 2013. Les lignes rouges représentent les valeurs médianes du chiffre d'affaires à l'export et de l'évolution du CA réalisé entre 2010 et 2013. Les médianes sont calculées sur les treize activités de services retenues pour le graphique.
Source : Insee, Ésane 2010-2013.

conseils de gestion et les activités spécialisées scientifiques et techniques se distinguent par une évolution favorable du chiffre d'affaires entre 2010 et 2013 (comprise entre 10 % et 30 %) et la part importante de celui-ci réalisé à l'export (supérieure à 10 %). À l'inverse, les activités comptables, juridiques, d'architecture ou des économistes de la construction se caractérisent par une plus faible part du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation (moins de 5 %) et un moindre dynamisme entre 2010 et 2013 (une évolution inférieure à 7,3 %).

Le positionnement à l'international dépend de la nature des prestations réalisées

Il ne s'agit pas de résumer le dynamisme économique au taux d'ouverture à l'international. Chaque secteur est spécifique, soumis à des règles propres et à une conjoncture particulière : la profession d'architecte souffre, par exemple, de l'atonie du secteur de la construction. Par ailleurs, l'ouverture à l'international dépend fortement du secteur d'activité. Les géomètres-experts ont une activité quasi exclusivement domestique. Les activités de conseil

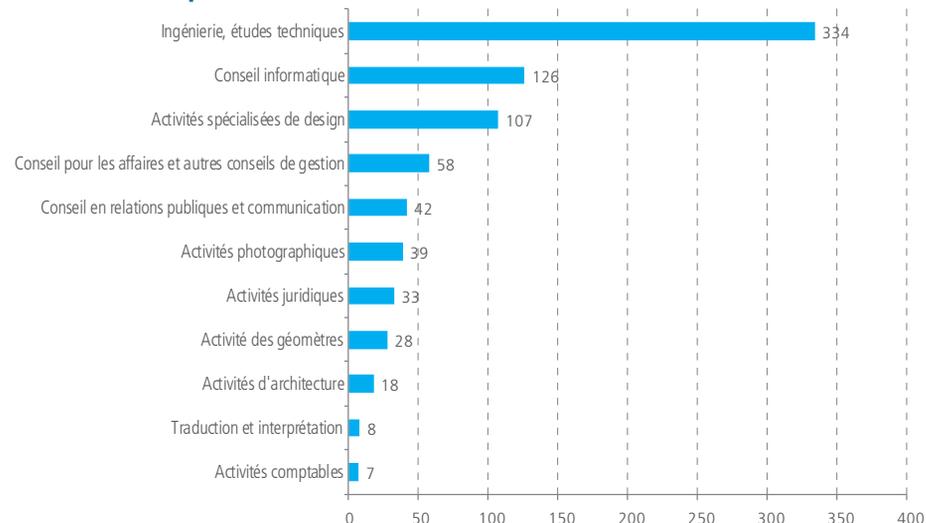
en informatique ou en relations publiques sont plus facilement transposables d'un pays à l'autre que les savoirs liés à une expertise juridique nationale. Les activités fortement régies par un code ou plus largement une réglementation nationale apparaissent naturellement parmi les moins exportatrices.

Sans donner à la comparaison une valeur de norme, elle permet de vérifier empiriquement que l'ouverture à l'international constitue un levier de croissance.

La capacité à exporter des secteurs est liée à la présence de « grandes entreprises exportatrices »

Se développer à l'international demande toutefois des caractéristiques particulières. La taille des structures constitue la première barrière à l'entrée. En pratique, peu d'entreprises de prestations intellectuelles de services exportent pour des montants significatifs. Le secteur d'activité de l'ingénierie et des études techniques est le plus exportateur des treize secteurs retenus pour la présente analyse (encadré) : 334 entreprises sur 10 000 y sont exportatrices, c'est-à-dire ont réalisé plus de 150 000 € de chiffre d'affaires à l'intérieur de l'Union européenne ou plus de 1 000 € hors de l'Union européenne en un an (graphique 2). La notion retenue d'entreprises exportatrices est restrictive et n'autorise pas la prise en compte de petites entreprises qui réaliseraient une part importante de leur chiffre d'affaires à l'étranger sans que celui-ci dépasse le seuil de 150 000 €. Cependant, la correspondance entre la hiérarchie des secteurs selon la part du chiffre d'affaires réalisé à l'export et celle des secteurs selon la proportion d'entreprises exportatrices pour des montants significatifs montre bien l'importance de grandes entreprises exportatrices dans l'ouverture globale du secteur

Graphique 2 : Nombre d'entreprises exportatrices* pour 10 000 entreprises dans les secteurs des prestations intellectuelles de services



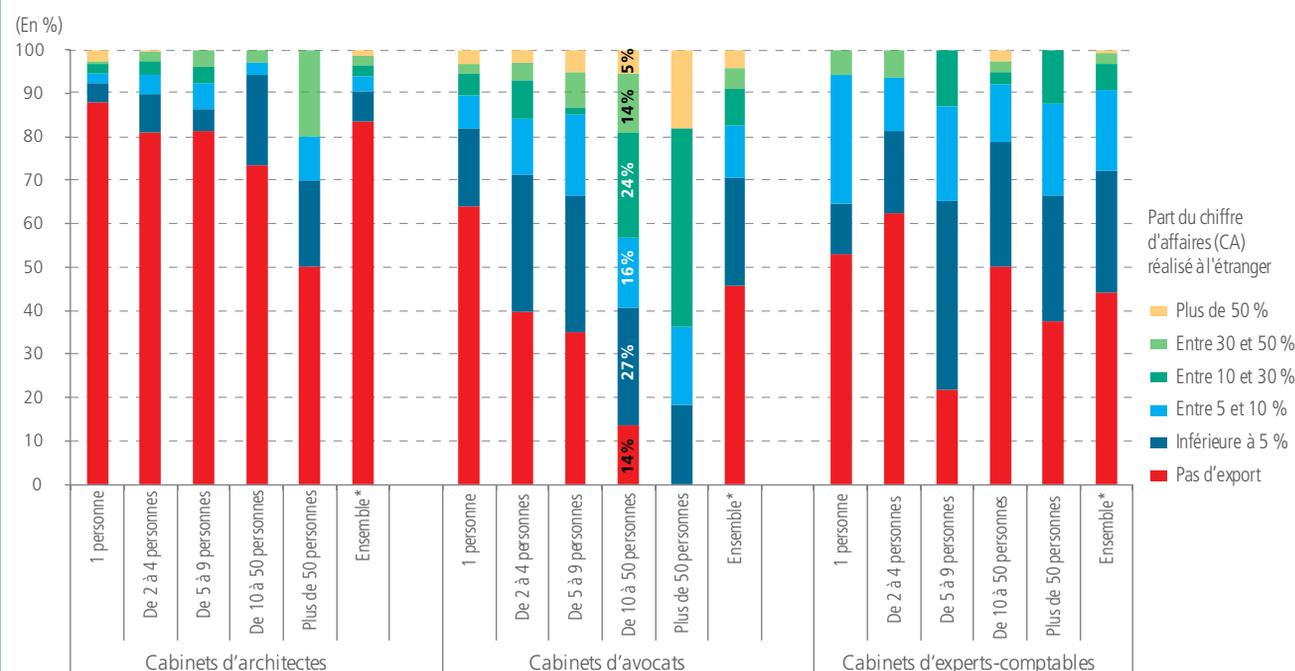
Lecture : pour 10 000 entreprises d'ingénierie ou d'études techniques, 334 entreprises (nombre moyen d'entreprises exportatrices 2011-2014) ont réalisé une opération de commerce extérieur.

* Nombre d'entreprises ayant réalisé un chiffre d'affaires à l'export dans l'exercice de leur activité professionnelle normale et courante. Il s'agit de toute entreprise ayant effectué une opération de commerce extérieur prise en compte au niveau statistique : – en ce qui concerne les échanges intracommunautaires, les opérateurs ayant réalisé un montant de CA supérieur au seuil de 150 000 € pour une année – en ce qui concerne les échanges extracommunautaires, les opérateurs réalisant des échanges supérieurs à 1 000 € par opération. Sources : Douanes, statistiques du commerce extérieur, 2011-2014 ; Insee, Esane 2013.

d'activité. Ces dernières semblent jouer un rôle de locomotive dans la stratégie d'ouverture à l'international.

Afin d'étudier plus finement cette question du positionnement à l'international des professions libérales, la Direction générale des entreprises a réalisé, avec le concours de leurs Ordres respectifs, une étude sur les cabinets d'avocats, d'architectes et d'experts-comptables (encadré). L'étude, qui repose sur une enquête auprès de ces cabinets, a permis de s'intéresser à leurs différentes stratégies de développement à l'international et de déterminer les facteurs favorisant l'exportation ou, au contraire, constituant un frein au développement international.

Graphique 3 : Ouverture à l'international des cabinets d'architectes, d'avocats ou d'experts-comptables en fonction de leur taille



Lecture : parmi les cabinets d'avocats de 10 à 50 personnes, 14 % n'ont pas de clients à l'étranger, 27 % réalisent entre 0 et 5 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger, 16 % réalisent entre 5 et 10 % de leur CA à l'étranger, 24 % réalisent entre 10 et 30 % de leur CA à l'étranger, 14 % réalisent entre 30 et 50 % de leur CA à l'étranger et enfin 5 % réalisent plus de 50 % de leur CA à l'étranger.

* L'ensemble correspond à l'agrégation de l'ensemble des réponses à l'enquête, sans contrôle possible sur la bonne répartition des différentes tranches de taille de cabinets.

Source : DGE, enquête auprès des cabinets d'architectes, d'avocats et d'experts-comptables, 2015.

Un degré d'exposition à l'international lié à la taille des cabinets

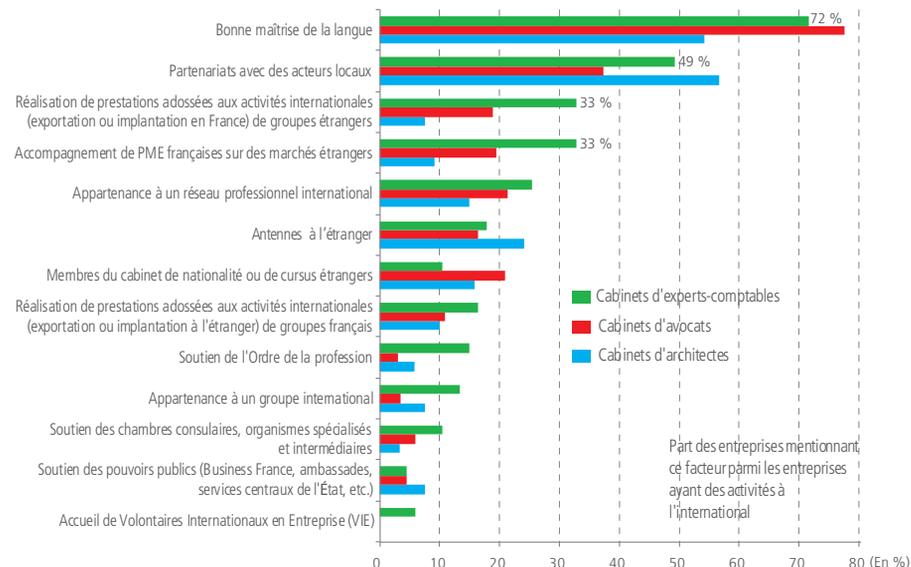
L'ouverture à l'international est clairement liée à la taille du cabinet. Plus de 80 % des cabinets d'architectes de moins de dix personnes n'exportent pas (graphique 3). La faible capacité à exporter des cabinets d'architectes s'explique avant tout par une taille moyenne relativement faible et peu adaptée à la conquête de marchés étrangers. Cette faible taille et la faible capitalisation qui en découle s'expliquent en partie par le cadre légal encadrant l'exercice de l'architecture. En effet, dans le souci de préserver l'indépendance des architectes et des sociétés d'architecture à l'égard des intérêts économiques des autres acteurs, la loi impose que le capital des cabinets soit détenu majoritairement par des architectes (ou par des sociétés d'architectures respectant ces contraintes) et que les membres du directoire, les gérants ou les membres du conseil d'administration soient également majoritairement des architectes¹. La proportion d'entreprises qui n'exportent pas est plus faible dans les professions d'avocats ou d'experts comptables, mais la part du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation reste basse. À l'inverse, dans les grands cabinets d'architectes, d'avocats ou d'experts-comptables, la part des entreprises n'exportant pas est minoritaire. La création de sociétés pluriprofessionnelles ayant pour objet l'exercice en commun, au sein d'une même structure, de plusieurs professions réglementées du droit et du chiffre a été rendue possible par la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, du 6 août 2015. Mutualisant leurs moyens et offrant une gamme élargie de services, ces sociétés pluriprofessionnelles d'exercice (SPE) pourront constituer des outils de développement à l'export.

Les stratégies adoptées pour s'ouvrir à l'international varient suivant les professions

Afin de s'ouvrir à l'international, les architectes s'associent avec des partenaires locaux déjà reconnus, et donc souvent d'une certaine taille, ou collaborent sur un projet avec des architectes locaux. Ils peuvent également constituer des partenariats avec des clients français qui font appel à eux pour leurs projets à l'international. Enfin, en matière d'architecture, certains cabinets peuvent se spécialiser dans un secteur particulier, l'hôtellerie de luxe par exemple, et bénéficier d'une stratégie de niche. Les experts-comptables cherchent surtout à exporter l'activité d'expertise. Les stratégies de croissance externe des cabinets reposent soit sur des opérations de fusion-acquisition, soit sur l'intégration de réseaux internationaux, ou soit sur l'implantation de nouveaux bureaux. Les cabinets d'avocats se développent souvent à l'international en accompagnant leurs clients « français » à l'étranger. Pour ce faire, ils peuvent avoir recours à des avocats inscrits à un barreau étranger, dont certains sont également membres d'un barreau

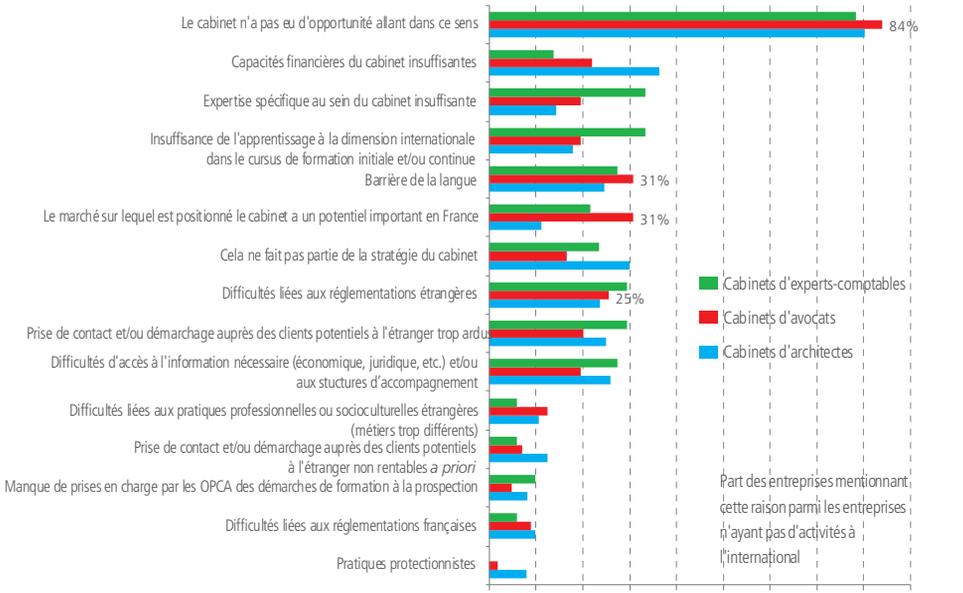
¹ Cf. Loi n° 77-2 du 3 janvier 1977 sur l'architecture, version consolidée au 3 juin 2016.

Graphique 4 : Principaux facteurs favorisant l'internationalisation



Lecture : parmi les cabinets d'experts-comptables ayant des activités à l'international, 72 % citent la bonne maîtrise de la langue comme un facteur favorisant l'internationalisation, 49 % citent les partenariats avec les acteurs locaux. La réalisation de prestations adossées aux activités internationales de groupes étrangers ou l'accompagnement de PME françaises sur des marchés étrangers sont cités par 33 % des entreprises. Source : DGE, enquête auprès des cabinets d'architectes, d'avocats et d'experts-comptables, 2015.

Graphique 5 : Principales raisons pour lesquelles les cabinets ne réalisent pas ou plus de prestations à l'étranger



Lecture : parmi les cabinets d'avocats n'ayant pas d'activité à l'international, 84 % signalent que le cabinet n'a pas eu d'opportunité allant dans ce sens, 31 % évoquent la barrière de la langue, 31 % indiquent que le marché sur lequel ils sont positionnés à un potentiel important en France et 25 % évoquent des difficultés liées aux réglementations étrangères. Source : DGE, enquête auprès des cabinets d'architectes, d'avocats et d'experts-comptables, 2015.

français (environ 2 500 au 1^{er} janvier 2012), former des alliances avec des cabinets locaux ou procéder à des opérations de croissance externe (fusion, acquisition ou installation d'équipes). Enfin, certains cabinets français recrutent également des avocats étrangers en proportion significative pour faciliter le suivi de dossiers à l'étranger.

La maîtrise des langues étrangères et le partenariat avec des acteurs locaux, principaux facteurs favorisant l'ouverture à l'international

Parmi les principaux facteurs favorisant l'ouverture à l'international, la maîtrise des langues étrangères, notamment l'anglais, est mise en avant par une majorité de professionnels (graphique 4). Les partenariats avec des acteurs locaux ou la possession d'antennes à l'étranger sont également des facteurs positifs, davantage mis en avant par les architectes. L'accompagnement de clients

français à l'international est important pour les cabinets d'experts-comptables (33 % des cabinets mentionnent ce facteur), un peu moins pour les avocats (20 %) et beaucoup moins pour les architectes (moins de 10 %). Les avocats sont ceux qui pensent le plus à recruter des collaborateurs étrangers au sein de leur cabinet. Les experts-comptables attendent un peu plus de soutien de la part de leur Ordre ou des pouvoirs publics, même si dans tous les cas ce facteur apparaît peu dans la hiérarchie des principaux facteurs d'ouverture à l'international.

Les cabinets qui n'exportent pas mettent en avant une absence d'opportunité

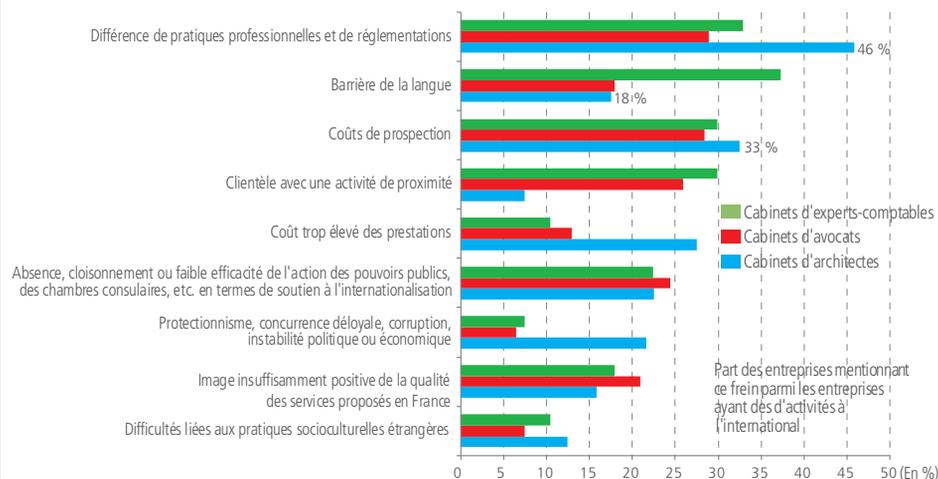
Parmi les cabinets qui ne réalisent pas ou plus de prestations à l'étranger, une très grande majorité (84 %) l'explique d'abord par une absence d'opportunité allant dans ce sens

(graphique 5). Les autres raisons mentionnées ne sont avancées que par une minorité de professionnels (au plus un tiers d'entre eux à chaque fois). La barrière de la langue arrête entre 20 à 30 % des cabinets selon les professions. Parmi les raisons spécifiques invoquées par chaque profession, les experts-comptables estiment plus souvent ne pas disposer de l'expertise suffisante dans leur cabinet, et relèvent que leur cursus de formation intègre peu la dimension internationale. Les cabinets d'architectes mettent en avant des capacités financières insuffisantes et déclarent plus souvent que cela ne fait pas partie de la stratégie du cabinet. Enfin, les avocats indiquent fréquemment être déjà sur un marché suffisamment porteur en France. Très peu d'entreprises évoquent les difficultés liées aux réglementations françaises ou aux pratiques protectionnistes de pays étrangers.

La différence de pratiques professionnelles et de réglementations entre pays constitue un frein au développement à l'international selon les entreprises qui exportent

Parmi les entreprises qui réalisent des prestations à l'étranger, l'appréciation des principaux freins à l'export est plus disparate. Les différences de pratiques professionnelles ou de réglementations constituent un frein pour 46 % des cabinets d'architectes et pour près de 30 % des cabinets d'avocats ou d'experts-comptables (graphique 6). Ces derniers ressentent deux fois plus souvent la barrière de la langue comme un frein (37 % contre 18 % pour les avocats et les architectes). Les coûts de prospection constituent une entrave importante pour les trois professions : de 28 % à 33 % des cabinets le mentionnent selon les professions. Le coût des prestations est très différemment apprécié. Il représente un frein important pour les architectes (28 %), sensiblement moins pour les avocats (13 %) ou les experts-comptables. Les architectes mettent également plus en avant le protectionnisme, la concurrence déloyale, la corruption, l'instabilité politique ou économique. Les actions de soutien à l'internationalisation des pouvoirs publics, des chambres consulaires ou des Ordres sont jugées insuffisantes ou trop cloisonnées par environ 22 % des cabinets quelle que soit la profession. Les difficultés liées aux pratiques socioculturelles étrangères ou à une image insuffisamment positive de la qualité des services proposés en France sont moins importantes.

Graphique 6 : Principaux freins auxquels sont confrontés les cabinets exportateurs



Lecture : parmi les cabinets d'architectes ayant des activités à l'international, 46 % évoquent comme un frein la différence de pratiques professionnelles et de réglementations, 33 % signalent des coûts de prospection élevés et 18 % sont freinés par les langues étrangères. Source : DGE, enquête auprès des cabinets d'architectes, d'avocats et d'experts-comptables, 2015.

Encadré : Étude sur le positionnement international des professions libérales françaises

Consciente de l'enjeu de l'internationalisation de l'ensemble des secteurs de l'économie, et notamment des secteurs dans lesquels interviennent les professionnels libéraux, dynamiques ces dernières années, la Direction générale des entreprises a confié au cabinet « Strasbourg Conseil » une étude sur le positionnement international des avocats, des architectes et des experts-comptables. L'étude a été réalisée avec le concours des Ordres. Au-delà de leur apport en termes d'analyse, ces derniers ont également facilité la réalisation d'une enquête statistique dont les résultats sont résumés dans ce 4 Pages. L'enquête a permis de collecter les réponses de plus de 1 200 cabinets (735 architectes, 370 avocats et 118 experts-comptables). Les résultats présentés dans cette étude portant sur l'ensemble des cabinets par profession sont le reflet des réponses des professionnels sans contrôle sur la conformité de la répartition par taille de l'échantillon des répondants avec celle de l'ensemble des cabinets. Cette information n'est pas disponible. Ces résultats sont donc à interpréter avec prudence, ils constituent cependant des ordres de grandeurs intéressants et nouveaux. Ce 4 Pages propose une synthèse des principaux résultats statistiques de l'étude publiée sur le site de la DGE

<http://www.entreprises.gouv.fr/etudes-et-statistiques/positionnement-international-des-professions-liberales-francaises>

Pour les besoins de l'analyse, les trois secteurs d'activités étudiés ont été comparés à d'autres secteurs de prestations intellectuelles de services pour lesquels les données sont disponibles sur le site de l'Insee. Ce référentiel de comparaison comprend treize secteurs d'activités tertiaires pour l'étude du lien entre l'ouverture à l'international et la croissance du chiffre d'affaires (graphique 1) et onze secteurs pour l'étude du nombre de grandes entreprises exportatrices (graphique 2).

François-Pierre GITTON, Nicole LE SCIELLOUR, Thierry PEAN, DGE

Directeur de la publication : Pascal Faure

Rédacteur en chef : François Magnien

Secrétariat de rédaction : Martine Automme, Nicole Merle-Lamoot

Composition : Hélène Allias-Denis, Brigitte Baroin

ISSN : 2269-3092

Dépôt légal : 2016

DGE - 67, rue Barbès, 94200 Ivry-sur-Seine



Pour en savoir plus :

Consultez la rubrique « Études et statistiques » du site www.entreprises.gouv.fr