

Analyses Économiques

ÉDITORIAL

La France a affiché dans la période récente un déficit extérieur significatif. Faut-il s'en inquiéter ? Doit-on mettre en œuvre des mesures pour sortir d'une telle configuration ?

Le rapport de Patrick Artus et Lionel Fontagné fournit des réponses éclairées et éclairantes à ces questions. Le choc pétrolier en cours et la montée de l'euro expliquent en partie la détérioration de notre balance commerciale. Mais, sous l'angle du prix du baril et du taux de change de l'euro, tous les pays de la zone euro sont logés à la même enseigne, ou presque.

Le rapport propose donc une analyse fine de la spécialisation internationale de la France. Il apparaît que les différences de spécialisation en termes de produits ou sous l'angle géographique n'expliquent qu'une fraction des écarts de performance entre la France et l'Allemagne. En fait, la France, pour améliorer sa compétitivité, doit intensifier ses efforts de R&D, d'innovation, de formation et de qualification des personnes, mais aussi favoriser la croissance des petites entreprises. Avec plus d'entreprises moyennes, nous pourrions renforcer tout à la fois notre compétitivité, nos exportations et notre attractivité.
Christian de Boissieu

Évolution récente du commerce extérieur français

Rapport de Patrick Artus et Lionel Fontagné

Alors que la France avait plutôt mieux résisté que la plupart des pays industrialisés à la montée en puissance de nouvelles concurrences, ses performances extérieures se sont dégradées depuis 2001. L'originalité du rapport de Patrick Artus et Lionel Fontagné tient à la couverture particulièrement complète des causes du décrochage récent des exportations françaises. Après avoir passé en revue les approches traditionnelles, les auteurs mobilisent des analyses à un niveau fin, celui des produits et des firmes. Cet éclairage nouveau les amène à conclure que le problème du commerce extérieur français est avant tout d'ordre micro-économique. Ils préconisent pour dynamiser les exportations françaises et accroître la réactivité des entreprises, notamment, de rendre les PME plus productives, plus grandes et plus flexibles.

Ce rapport a fait l'objet de présentations au ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et aux collaborateurs du Premier ministre. Cette lettre, publiée sous la responsabilité de la cellule permanente, reprend les principales conclusions tirées par les auteurs.

Les faits

Les auteurs présentent dans un premier temps les faits stylisés relatifs au commerce extérieur de la France :

- ils rappellent que la France a plutôt mieux résisté à la montée en puissance de nouvelles concurrences que la plupart de ses concurrents industrialisés jusqu'en 2000. De 1970 à 1999, la part de marché de la France dans les échanges mondiaux de biens industriels et agricoles hors matières premières a en effet reculé de seulement 4 %, contre 15 % pour l'Allemagne ou les États-Unis. Les évolutions récentes montrent toutefois que les performances françaises sont moins bonnes que celles de l'Allemagne ;
- s'agissant des évolutions en volume, les exportations allemandes et françaises croissent au même rythme que le commerce mondial du milieu des années quatre-vingt-dix jusqu'en 2000. Mais à partir de 2001 les exportations françaises stagnent alors que les exportations allemandes progressent à un rythme plus soutenu que le commerce mondial ;
- l'examen des balances commerciales montre de grandes différences entre l'Alle-

Allemagne, l'Italie et la France à partir de 2001, au moment où les exportations et les importations connaissent une forte accélération. En Allemagne, la croissance plus rapide des exportations que des importations se traduit par des excédents commerciaux qui augmentent très rapidement de 2001 à 2005. En Italie, la balance commerciale reste, en moyenne, à peu près équilibrée alors que la balance française devient déficitaire au début de 2004 ;

- la hausse du prix du pétrole a évidemment accru la facture pétrolière des pays européens mais cet élément explique-t-il les écarts de performances commerciales entre les trois pays ? Le déficit énergétique s'est accru à peu près du même montant en Allemagne, en France et en Italie. Ce sont donc les évolutions des soldes commerciaux hors énergie qui ont fait la différence : l'excédent commercial allemand hors énergie a été multiplié par 2,5 entre 2000 et 2005, celui de l'Italie a doublé tandis que le faible excédent commercial français hors énergie est resté stable ;
- les évolutions de la compétitivité-coût ne permettent pas de rendre compte des écarts de performances à l'exportation

n° 6/2006

OCTOBRE 2006

entre la France et l'Allemagne. Certes lorsque l'on examine l'évolution sur la dernière décennie du taux de change effectif réel déflaté par les coûts salariaux unitaires pour l'ensemble de l'économie, on constate une amélioration de la compétitivité de l'Allemagne par rapport à la France : le coût salarial unitaire d'ensemble ayant crû de près de 15 points de plus en France. Mais cette observation faite pour l'ensemble de l'économie est trompeuse. En effet, dans l'industrie manufacturière, les évolutions des coûts salariaux unitaires, de la productivité, ou des salaires par tête, sont très voisines depuis dix ans en Allemagne et en France.

Analyses traditionnelles

Les auteurs examinent ensuite les facteurs à l'origine de la dégradation depuis 2001 des performances françaises à l'exportation. Ils soulignent que si les déterminants macroéconomiques traditionnels (demande adressée, compétitivité-prix) ont évidemment contribué à cette mauvaise performance, leur pouvoir explicatif est insuffisant pour rendre compte de l'écart de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne.

Ils analysent ensuite si les différences de structures sectorielles et géographiques des exportations françaises et allemandes permettent d'expliquer le décrochage récent des exportations françaises.

Afin de distinguer ce qui relève de la structure sectorielle de ce qui relève de la performance, l'écart entre la croissance des exportations françaises et la croissance des exportations allemandes est décomposé en deux termes. Le premier, égal à la somme des différences de poids entre les deux pays pour chaque secteur pondérées par la croissance moyenne des exportations du secteur, identifie l'effet de structure sectorielle. Le second, égal à la moyenne des

écarts de croissance, entre les pays, des exportations de chaque secteur pondérés par le poids moyen des secteurs dans les exportations, mesure l'effet de performance sectorielle.

Ce calcul montre, qu'entre 1998 et 2003, 9 % seulement de l'écart de croissance entre les exportations allemandes et françaises proviennent de l'effet de structure sectorielle : ce sont les secteurs de l'automobile et des machines et équipements qui expliquent l'essentiel de l'avantage allemand ; en revanche pour l'agroalimentaire et l'aéronautique, l'avantage de structure est à la France. L'essentiel de l'écart, 91 %, provient donc de l'effet de performance. Cet effet est très défavorable à la France pour quatre secteurs qui représentent près de 60 % de l'effet performance : radio, télévision et équipements de communication ; machines de bureau et matériel informatique ; aéronautique et spatial ; automobile. Seuls deux secteurs viennent limiter la surperformance sectorielle allemande : il s'agit de la pharmacie et, dans une moindre mesure, du fer et de l'acier.

Le même exercice mené cette fois au niveau géographique montre, qu'entre 1998 et 2002, l'effet de structure est aussi très faible : il représente 6 % de l'écart de croissance entre les exportations allemandes et françaises. La structure géographique des exportations est certes défavorable à la France par rapport à l'Allemagne, qui bénéficie d'une spécialisation géographique à l'exportation plus orientée vers les PECO et les pays émergents d'Asie, zones à forte croissance. Toutefois les écarts de poids de ces destinations dans les exportations totales de la France et de l'Allemagne sont trop faibles pour contribuer significativement à la meilleure performance allemande, d'un point de vue global.

L'écart de croissance des exportations entre la France et l'Allemagne provient donc principalement d'un effet de performance géographique

favorable à l'Allemagne, représentant 94 % de l'écart total. Le pays qui explique le plus la sous-performance française par rapport à l'Allemagne est... le « bilatéral », qui contribue à hauteur de 23,8 % à la sous-performance française : la croissance des exportations allemandes vers la France est largement supérieure à la croissance des exportations françaises vers l'Allemagne. Cela provient probablement d'une demande interne plus dynamique en France qu'en Allemagne. 47 % de cette sous-performance s'expliquent par l'Europe hors commerce bilatéral (en incluant la Suisse), 27 % proviennent de la zone Asie et Océanie. Dans une moindre mesure, 12 % de l'effet performance géographique défavorable à la France résultent d'une meilleure performance des exportations allemandes vers l'Amérique.

Au total, la structure sectorielle, d'une part, et la structure géographique, d'autre part, n'expliquent qu'une part très faible des écarts de croissance à l'exportation entre la France et l'Allemagne. Après avoir exploré ces pistes traditionnelles et souligné leur faible pouvoir explicatif, les auteurs se livrent à une analyse axée sur les aspects microéconomiques.

Positionnement de gamme et technologique

Un élément décisif de la compétitivité d'un pays réside dans sa capacité à adopter un positionnement sur des produits haut de gamme et disposant d'une avance technologique. Ce positionnement est stratégique puisqu'il constitue un rempart face à la concurrence des pays à bas salaires. L'Union européenne à quinze et le Japon réalisent la moitié de leurs exportations dans le haut de gamme, en moyenne sur la période 2000-2003, un segment de marché représentant le tiers de la demande mondiale alors que pour la Chine ce segment de

gamme ne représente que 13 % de ses ventes. Tous marchés confondus, l'Allemagne est plus spécialisée dans le haut de gamme (48,9 % de ses exportations en 2003) que la France (42,4 %) ou encore que l'Italie (38,3 %).

La dimension technologique des produits ne doit pas être confondue avec leur gamme, même si les deux dimensions ne sont pas indépendantes : un produit haut de gamme peut être un produit non technologique incorporant des composants technologiques ; exporter un produit technologique de bas de gamme peut être le fait d'un simple assembleur sans réelle capacité technologique ; le niveau de gamme d'un produit peut procéder principalement d'une image de marque.

De 1995 à 2002, l'excédent de la France sur le marché mondial hors intra-UE des produits de haute technologie s'était dégradé assez rapidement. En 2003, la situation a été renversée et l'excédent français (1,5 % des importations mondiales hors intra-UE de produits de haute technologie) représente le tiers de l'excédent japonais. Il est largement supérieur à celui de l'Allemagne, proche de l'équilibre tout comme celui de l'Italie. Les États-Unis sont presque à l'équilibre pour ces produits, ce qui correspond néanmoins à un important avantage comparatif compte tenu de leur déficit commercial global. La Chine a dépassé la France dès 2000 : l'excédent franco-allemand cumulé n'atteint pas l'excédent chinois. La Chine a donc désormais le deuxième plus grand excédent au monde sur les produits de haute technologie (2,5 %).

Cette présence croissante de la Chine suggère que, dans la haute technologie comme dans le reste de la concurrence industrielle, il est désormais important de pouvoir se positionner sur des segments de marché à très haute valeur ajoutée, et donc dans le haut de gamme de la haute technologie. À cet égard, la position

française est bonne et relativement durable, au-delà des fluctuations enregistrées d'une année sur l'autre (cf. tableau). L'Allemagne, qui n'était pas présente jusqu'en 2000, a depuis rattrapé la France sur ce créneau. Chacun de ces deux pays dépasse le Japon en 2003, tandis que la Chine est très largement déficitaire. Ici, le déficit chinois est équivalent à l'excédent cumulé de la France et de l'Allemagne, et ce déficit s'accroît très rapidement.

Il est donc difficile, au-delà de fortes variations de court terme, d'attribuer au positionnement des produits français les mauvaises performances exportatrices. La France semble avoir au contraire poussé ici très loin l'exploitation de ses avantages compétitifs : plus des deux tiers des exportations françaises dans le haut de gamme de la haute technologie sont en effet liés à la seule filière aéronautique. Mise à part la Finlande (et les téléphones portables), aucun autre pays, surtout de la taille de la France, ne fait face à une telle concentration.

Pricing to market et élasticités des exportations

En s'appuyant sur une analyse des déterminants usuels (demande adressée et compétitivité-prix) des exportations françaises et allemandes sur données sectorielles fines et non pas à un niveau agrégé, les auteurs identifient des sources d'asymétries importantes entre la France et l'Allemagne.

Face à un choc de change, le comportement en termes de fixation des prix des exportateurs des deux pays diffère en effet profondément : 16 % seulement du choc de change sont absorbés par les exportateurs allemands, contre 34 % par les exportateurs français. Lorsque l'euro s'apprécie de 10 %, les exportateurs français réduisent leurs prix en euros de plus de 3 %, les exportateurs allemands moitié

moins. Ainsi, les exportateurs français compriment leurs marges pour conserver leurs parts de marché à l'exportation tandis que les exportateurs allemands transmettent beaucoup plus directement les variations de change dans leurs prix à l'exportation, ce qui leur permet de préserver leurs marges. Lorsque l'euro se déprécie, les exportateurs français reconstituent leurs marges, quitte à perdre en compétitivité-prix. La France est de ce point de vue similaire à l'Italie et l'Allemagne aux États-Unis.

Ces différences de comportement entre France et Allemagne s'expliquent en partie par les structures de marché : face à un choc de change les exportateurs allemands sont capables de maintenir leurs prix en euros (et leurs marges) du fait de leur plus grande part de marché dans les pays importateurs. Dotés d'un pouvoir de marché plus limité, les exportateurs français sont de surcroît victimes de la plus faible diversification géographique de leurs ventes, ce qui les incite à ne négliger aucun de leurs marchés et donc à adopter des comportements de *pricing to market*.

Une autre différence de taille concerne les élasticités-revenu. Tandis que celle des exportations allemandes est élevée – mais d'un niveau comparable à celui des autres pays européens – les exportations françaises progressent beaucoup moins à la suite d'une augmentation donnée de la demande. Toutes choses égales par ailleurs, les exportations françaises augmentent au rythme de la demande alors que les exportations de tous les autres pays de l'échantillon augmentent (près de deux fois) plus vite que la demande.

Ainsi, à structure géographique donnée, les exportateurs français bénéficient moins de la progression de la demande sur les marchés extérieurs que leurs concurrents allemands. Ce n'est pas tant l'orientation des échanges qui est problématique, que la capacité à ti-

Positions sur le marché haut de gamme de la haute technologie
En % du marché mondial, hors intra-UE

	France	Allemagne	Italie	Royaume-Uni	UE-15	États-Unis	Japon	Chine	Pays émergents
1995	3,9	-0,2	0,5	-0,5	4,8	10,5	9,5	-1,9	-7,4
1996	1,6	-0,6	0,0	-0,8	1,8	13,1	8,6	-2,3	-6,8
1997	3,0	1,0	0,2	-1,7	2,5	14,9	6,3	-2,6	-5,5
1998	3,1	1,4	0,0	-1,4	3,7	10,6	5,9	-3,1	-2,9
1999	2,6	-0,3	0,0	-1,1	0,2	8,8	7,2	-2,3	-0,8
2000	2,9	0,3	-0,1	-1,3	0,4	2,1	9,7	-2,8	-2,5
2001	3,4	0,5	0,0	0,2	3,1	2,4	8,8	-3,1	-2,4
2002	3,5	1,3	0,4	0,9	6,0	1,8	6,9	-5,4	-2,6
2003	3,7	3,6	-0,2	0,3	8,0	2,4	3,4	-7,0	-2,0

Note : Position définie comme le solde du pays considéré pour les produits haut de gamme de haute technologie rapporté aux importations mondiales de ces produits.
Source : Calculs CEPII, base BACI.

rer parti des marchés les plus dynamiques, d'où l'importance des pertes de marché élémentaires. Cette difficulté des exportateurs français a deux origines : d'une part, leurs ventes sont concentrées sur des biens à élasticité-revenu relativement faible ; d'autre part, pour des biens identiques, les exportateurs français sont confrontés à une élasticité-revenu plus faible en moyenne que leurs concurrents allemands et européens. Ainsi, dans la mécanique, les exportations françaises augmentent deux fois plus vite que la demande mondiale et les exportations allemandes trois fois. Dans les véhicules c'est moins d'une fois pour la France et cinq fois pour l'Allemagne.

Comment expliquer ce résultat ? Les auteurs avancent plusieurs pistes : le plus grand dynamisme de la demande interne française pourrait jouer un rôle désincitatif pour les firmes françaises ; ces dernières ayant moins de pouvoir de marché que leurs homologues allemandes sur leurs marchés d'exportation, elles pourraient être moins incitées à y rechercher de nouveaux clients dans la mesure où leurs positions y seront plus fragiles face à un mouvement de change ; enfin, un défaut de concurrence sur le marché domestique renforcerait l'effet précédent en donnant un pouvoir de marché aux firmes françaises sur leur propre marché. Du même coup l'exportateur

« marginal » français aurait des caractéristiques limitant sa projection internationale : il serait trop petit, probablement isolé, il devrait faire du *pricing to market* pour se maintenir s'il a déjà supporté les coûts fixes d'exportation.

Exportation et performances individuelles des firmes

Ces suggestions incitent alors les auteurs à s'intéresser au comportement des firmes elles-mêmes. Les travaux récents sur données d'exportations des firmes, en informant sur la destination de chaque flux individuel d'exportation, permettent d'étudier plusieurs aspects intéressants de la performance à l'exportation. Bien que s'appuyant sur des données déjà anciennes, ces travaux permettent de tirer un certain nombre d'enseignements que les auteurs estiment pouvoir être repris dans la mesure où ils portent sur des caractéristiques structurelles des économies.

De grandes disparités en termes de taille, de productivité et donc de comportement à l'exportation entre firmes existent à l'intérieur d'un même secteur. La comparaison de la taille des entreprises, en termes de nombre d'employés, révèle que celles qui exportent sont plus grandes que les non exportatrices. Elles sont également plus

Les Rapports du Conseil d'Analyse Économique

- 30. Plein emploi
 - 31. Aménagement du territoire
 - 32. Prix du pétrole
 - 33. Inégalités économiques
 - 34. Enchères et gestion publique
 - 35. Démographie et économie
 - 36. Enjeux économiques de l'UMTS
 - 37. Gouvernance mondiale
 - 38. La Banque centrale européenne
 - 39. Kyoto et l'économie de l'effet de serre
 - 40. Compétitivité
 - 41. Propriété intellectuelle
 - 42. Les normes comptables et le monde post-Enron
 - 43. Crises de la dette : prévention et résolution
 - 44. Protection de l'emploi et procédures de licenciement
 - 45. Ségrégation urbaine et intégration sociale
 - 46. Éducation et croissance
 - 47. La société de l'information
 - 48. Productivité et croissance
 - 49. Productivité et emploi dans le tertiaire
 - 50. Les crises financières
 - 51. Réformes structurelles et coordination en Europe
 - 52. Réformer le Pacte de stabilité et de croissance
 - 53. Financer la R&D
 - 54. Politiques environnementales et compétitivité
 - 55. Désindustrialisation, délocalisations
 - 56. Croissance équitable et concurrence fiscale
 - 57. La famille, une affaire publique
 - 58. Les seniors et l'emploi en France
 - 59. Politique économique et croissance en Europe
 - 60. Politiques de la concurrence
 - 61. Une stratégie PME pour la France
- Évolution récente du commerce extérieur français (à paraître)

Ces rapports sont disponibles à La Documentation française
29 quai Voltaire
75344 PARIS Cedex 07
Téléphone : 01 40 15 70 00
Télécopie : 01 40 15 72 30
et sur : www.cae.gouv.fr

La documentation Française



grandes en termes de chiffre d'affaires total. Les entreprises exportatrices sont également les plus productives de leur secteur. La question du sens de la causalité, actuellement au cœur du débat empirique, reste ouverte ; mais il est probable que le commerce sélectionne entre des entreprises ayant dès le départ des niveaux de productivité différents.

Une autre caractéristique importante apparaît lorsque l'on étudie le nombre d'exportateurs et le volume moyen exporté par firme en fonction des marchés. La majeure partie de la variation des exportations françaises vers différents pays est due à la variation du nombre d'exportateurs, beaucoup plus qu'au volume moyen exporté par firme.

Enfin, l'analyse des comportements d'exportation des entreprises fait apparaître un effet d'hystérèse du statut d'exportateur : une entreprise qui a supporté les coûts d'entrée sur un marché étranger aura tendance à continuer à exporter vers ce marché même si les caractéristiques de départ ont légèrement varié (y compris le taux de change).

Tous ces éléments amènent les auteurs à une conclusion simple : les entreprises qui exportent sont grandes, productives, et ont déjà fait l'expérience des marchés d'exportation. *A contrario* celles qui n'exportent pas sont petites, peu productives et n'ont donc pas cette expérience.

Implications de politique économique

Au terme de cette analyse multidimensionnelle pour comprendre les causes du décrochage récent des exportations françaises, les auteurs proposent quatre messages :

- les exportateurs français ont une réactivité particulièrement faible aux évolutions qui se produisent sur les marchés extérieurs et leur pouvoir de mar-

ché est bien moindre que celui des exportateurs allemands ;

- le recours croissant des grandes entreprises allemandes à l'*outsourcing*, c'est-à-dire à la fragmentation internationale de la production, a permis de réduire les coûts de production dans l'industrie allemande et donc de gagner des parts de marché à l'exportation. Cette stratégie, si elle a pour contrepartie une baisse de la valeur ajoutée par unité produite et une hausse de la part des importations dans la demande intérieure, a apporté des gains de compétitivité substantiels à l'Allemagne, même si les exportations ainsi gagnées ont un contenu en emplois relativement faible ;

- le redressement de la situation relative à l'exportation de la France passe par un effort accru d'innovation en entreprise, afin de diversifier les secteurs technologiques dans lesquels la France exporte ou d'élargir le spectre des produits compétitifs à partir des positions existantes et par l'accroissement du nombre d'entreprises exportatrices, synonyme de l'accroissement du nombre de variétés offertes sur les marchés étrangers ;

- beaucoup plus que les politiques habituelles d'aide à l'exportation (crédits favorables, assurances à l'exportation, aides à la prospection des marchés), il est nécessaire pour accroître les exportations de la France de rendre les PME plus productives, plus grandes et plus flexibles. Donc de les amener au niveau de taille critique et d'innovation qui leur permet d'exporter. On sait que le handicap de la France (de l'Europe prise globalement) par rapport aux États-Unis n'est ni le nombre des créations d'entreprises nouvelles, ni leur taux de survie, mais bien l'absence de croissance des entreprises. Ceci renvoie à des problèmes connus : barrières à l'entrée dans certains marchés ; absence de « *small business act* » donnant une

partie minimale des marchés publics aux PME et leur offrant une garantie de chiffres d'affaires qui leur permet de prendre le risque de la création d'emplois et de l'exportation ; sous-capitalisation des entreprises nouvelles (insuffisance d'investisseurs dans les *start-ups*, absence de *business-angels*...).

Commentaires

Jean-Michel Charpin regrette que la comparaison des performances françaises et italiennes menée dans la première partie n'ait pas été poursuivie jusqu'au terme du rapport. Il formule des critiques sur le diagnostic et les recommandations de politique économique. Le résultat sur la spécificité française en termes d'élasticité des exportations par rapport à la demande, lui semble particulièrement fragile et d'interprétation difficile. Il considère, par ailleurs, que le rôle de la structure géographique des exportations françaises est plus important que ce qui est avancé par les auteurs. Enfin, il trouve peu prudent de tirer des recommandations de politique économique sur la nécessité d'accroître le nombre des PME exportatrices et la taille des PME à partir d'analyses qui reposent sur des données anciennes.

Olivier Garnier souligne la richesse de l'analyse menée par les auteurs. Il émet toutefois des réserves sur le fait d'utiliser l'Allemagne comme référence pour évaluer la performance française en indiquant qu'à bien des égards sur les années récentes, c'est l'Allemagne qui paraît atypique. Il suggère, par ailleurs, d'accorder plus d'importance dans les conclusions aux facteurs traditionnels comme la compétitivité-prix et l'orientation géographique des échanges, en soulignant sur ce dernier point la nécessité pour la France d'être plus présente sur les marchés émergents en forte croissance. ■