

*Performances  
à l'exportation  
de la France  
et de l'Allemagne*

*Rapport*

*Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier*

*Commentaires*

*Philippe Bouyoux, Michel Didier et Mathilde Lemoine*

*Compléments*

*Antoine Berthou, Angela Cheptea, Matthieu Crozet,  
Hélène Erkel-Rousse, Lionel Fontagné, Marguerite Garnero,  
Isabelle Méjean et Soledad Zignano*



# Sommaire

<b>Introduction</b> .....	5
<i>Christian de Boissieu</i>	

## **RAPPORT**

<b>Une analyse des différences de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne</b> .....	7
<i>Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier</i>	

<i>Introduction</i> .....	7
---------------------------	---

<i>1. Pourquoi s'intéresser aux exportations de l'Allemagne et de la France ?</i> .....	13
---	----

<i>2. Une analyse des parts de marché des deux pays, au niveau fin des produits et destinations</i> .....	18
---	----

2.1. Évolution des parts de marché sur les biens .....	19
--	----

2.2. Les marges de commerce .....	22
-----------------------------------	----

2.3. Décomposition de la variation des parts de marché .....	23
--	----

<i>3. Le décrochage des exportations françaises de services</i> .....	29
---	----

<i>4. Compétitivité-coût et prix : les enseignements tirés de l'analyse des données détaillées</i> .....	31
--	----

4.1. Deux points de méthode .....	32
-----------------------------------	----

4.2. L'outsourcing dans des pays à bas coûts .....	33
--	----

4.3. La compétitivité-prix .....	41
----------------------------------	----

<i>5. Les enseignements des données individuelles d'exportation</i> .....	45
---	----

5.1. La démographie des exportateurs français de biens .....	47
--	----

5.2. La croissance des flux des exportateurs en place (exportateurs de biens) .....	54
---	----

5.3. Cycle de vie des exportateurs et destination des ventes .....	58
--	----

5.4. Les exportations de services : une analyse sur données individuelles .....	64
---	----

6. <i>Les exportateurs comparés à la population totale des firmes</i> .....	74
6.1. Les exportateurs sont-ils différents des autres firmes ? .....	74
6.2. Bons élèves ou classe d'excellence ? .....	77
6.3. Exportateurs individuels français et allemands .....	77
7. <i>Conclusion générale</i> .....	79

## **COMMENTAIRES**

<i>Philippe Bouyoux</i> .....	83
<i>Michel Didier</i> .....	91
<i>Mathilde Lemoine</i> .....	97

## **COMPLÉMENTS**

<b>A. Externalisation à l'étranger et performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne</b> .....	103
<i>Hélène Erkel-Rousse et Marguerite Garnero</i>	

<b>B. Performances à l'exportation de l'Union européenne et de ses États membres</b> .....	133
<i>Angela Cheptea, Lionel Fontagné et Soledad Zignago</i>	

<b>C. Les effets de l'introduction de l'euro sur les exportateurs français : une analyse sur données individuelles</b> .....	155
<i>Antoine Berthou et Lionel Fontagné</i>	

<b>D. Plus grandes, plus fortes, plus loin : performances relatives des firmes exportatrices françaises</b> .....	171
<i>Matthieu Crozet, Isabelle Méjean et Soledad Zignago</i>	

<b>RÉSUMÉ</b> .....	187
---------------------	-----

<b>SUMMARY</b> .....	197
----------------------	-----

# Introduction

La France et l'Allemagne sont exposées au même environnement, qu'il s'agisse des prix de l'énergie, du taux de change de l'euro, de la crise financière... Pourtant, les performances à l'exportation sont très différentes, conduisant à la juxtaposition de l'impressionnant excédent extérieur de l'Allemagne et de l'important déficit extérieur de la France. Avant l'euro, une telle divergence aurait forcément provoqué des réajustements monétaires. La monnaie unique les évite, mais les sanctions du défaut de compétitivité prennent d'autres formes moins spectaculaires peut-être mais tout aussi claires (pertes de parts de marché...).

Ce rapport s'appuie sur des travaux précédents du CAE pour les dépasser. Il privilégie une approche résolument micro-économique de la compétitivité et des performances à l'exportation des entreprises, sans négliger pour autant le rôle du contexte macro-économique. À partir de nomenclatures très fines des produits obtenues grâce à l'aimable concours des administrations concernées, il montre le caractère frontal de la concurrence entre les exportations françaises et les exportations allemandes, et l'importance de la coupure du début des années 2000. Le recul français est patent depuis 2000, et il s'est même accéléré depuis 2003.

Il apparaît que les difficultés françaises à l'exportation touchent aussi bien les services que les biens, confirmant l'existence d'un problème d'offre. Ni les effets de spécialisation sectorielle ni les effets de destination géographique n'expliquent le recul sur la période récente des exportateurs français. Ce qui est en cause, ce sont leurs pertes de performances, accentuées par l'efficace stratégie internationale des entreprises allemandes. En outre, à la différence de leurs homologues allemands, les exportateurs français ont du mal à tenir leurs positions : des entrées, mais aussi beaucoup de sorties et d'échecs.

Au chapitre des recommandations, il faut relever l'appel à des politiques horizontales organisées autour de l'innovation et visant à améliorer le niveau d'efficacité de l'ensemble des entreprises françaises.

Ce rapport a fait l'objet d'une présentation à Monsieur François Fillon, Premier ministre, à Madame Christine Lagarde, ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, à Madame Anne-Marie Idrac, secrétaire d'État au Commerce extérieur et à Monsieur Éric Besson, secrétaire d'État à la

Prospective, à l'Évaluation des politiques publiques et au Développement de l'économie numérique, lors de la séance plénière du CAE du 4 septembre 2008. Il a en outre bénéficié du soutien actif de Stéphane Saussier, conseiller scientifique au CAE.

*Christian de Boissieu*  
*Président délégué du Conseil d'analyse économique*

# Une analyse des différences de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne

**Lionel Fontagné**

*Professeur à l'université de Paris I-Panthéon-Sorbonne,  
École d'économie de Paris,  
conseiller scientifique au CEPII*

**Guillaume Gaulier**

*Économiste à la Banque de France  
et chercheur associé au CEPII*

## Introduction

La question des échanges extérieurs de la France occupe une place importante dans le débat de politique économique et dans les médias. Aussi l'éclaircie entr'aperçue en 2007, avec un rebond des exportations et de la production industrielle, a-t-elle trouvé un écho amplifié dans les médias. Un grand quotidien n'indiquait-il pas dans ses pages économiques que pour l'industrie française « après sept années de déclin continu, les principaux indicateurs du secteur sont revenus dans le vert »<sup>(1)</sup>. « Autre signe encourageant », nous dit le même article, « la progression des exportations françaises de marchandises [...] a été supérieure en 2007 à celle des exportations allemandes ». Si l'Allemagne va moins bien, c'est que la France va mieux... Cette citation suggère deux commentaires liminaires.

Premièrement, la place occupée dans les débats de politique économique par la question des échanges extérieurs de la France en dépasse les enjeux réels. Le prix des importations est affecté par le prix de l'énergie ; les exportations sont pénalisées par l'appréciation de l'euro contre le dollar ; les

---

(1) *Le Monde*, jeudi 3 avril 2008 : « L'industrie française a connu une embellie inattendue en 2007 ».

questions d'équilibre de la balance des paiements se posent désormais dans des termes singulièrement différents au sein de l'Union monétaire. Enfin et surtout rappelons que s'interroger sur les performances exportatrices relatives de la France et de l'Allemagne n'a de sens que dans la mesure où cela permet d'identifier des caractéristiques spécifiques des secteurs exportateurs des deux pays et dès lors que ces caractéristiques sont susceptibles d'affecter les capacités respectives des deux économies à créer des richesses. Même si le PIB ne résume pas ces richesses il est utile de noter que le champion de l'exportation qu'est l'Allemagne n'a dans les dix dernières années enregistré que deux fois, en 2006 et 2007, un taux de croissance supérieur à celui de la France<sup>(2)</sup>.

Dans une perspective d'identification des différences structurelles de performance des deux appareils productifs, il est certainement plus intéressant d'examiner l'évolution récente des exportations de la France, plutôt que celle de son solde commercial<sup>(3)</sup>. Mais dans ce cas on affronte une double difficulté. Dans un monde en expansion où de nouveaux concurrents occupent une place croissante, les pertes de parts de marché à l'exportation des pays d'ancienne industrialisation ne sont pas nécessairement le signe d'une performance médiocre : l'émergence de nouvelles puissances économiques se traduit nécessairement par des pertes de parts de marché pour les pays de l'OCDE. Par ailleurs, s'agissant des parts de marché à l'exportation de la France, il convient de distinguer ce qui relève de la spécialisation sectorielle ou de l'orientation géographique des exportations à un moment donné, de ce qui relève de la performance pure des exportateurs.

La deuxième remarque suggérée par l'article cité concerne la référence à laquelle comparer les performances exportatrices françaises. La comparaison à l'Allemagne, qui est la plus fréquemment adoptée, a beaucoup d'avantages. Les deux pays sont au cœur de l'Union européenne ; ils restent des pays industriels (à la différence du Royaume-Uni) ; ils partagent la même monnaie ; ils affichent en commun de nombreuses rigidités (sur le marché des biens et des facteurs). Surtout, même si les deux présentent des différences de spécialisation, la similarité des structures d'offre des deux pays est grande, s'agissant des produits : nous avons là le couple de pays réalisant la plus grande part de leurs échanges bilatéraux sur un mode intrabranche, parmi tous les couples mondiaux. Ceci signifie que les produits importés par la France depuis l'Allemagne sont similaires, au niveau fin des nomenclatures, aux produits exportés par les entreprises françaises vers l'Allemagne. Il peut certes y avoir, pour chacun de ses produits des positionnements de gamme,

---

(2) Si on considère le taux de croissance du PIB par tête alors l'Allemagne surpasse la France également en 2005.

(3) La dynamique des exportations permet de révéler des caractéristiques, éventuellement des faiblesses, de l'offre productive. Caractéristiques et faiblesses qui, si elles ne se limitent pas aux firmes exportatrices, informent sur les perspectives de croissance de la productivité et donc du niveau de vie.



des politiques de tarification des firmes, différents. Mais au total, même si les variétés diffèrent les produits sont semblables et il est probable que les exportateurs français, lorsqu'ils exportent sont confrontés, en Allemagne comme sur leurs autres marchés, à des concurrents allemands disposant d'une offre compétitive de produits similaires.

La comparaison avec l'Allemagne est donc doublement intéressante : a) les deux pays partagent de nombreuses caractéristiques d'offre mais ne se sont vu appliquer ni les mêmes politiques (macroéconomiques, marché du travail), ni les mêmes stratégies d'entreprises ; b) en raison de la concurrence directe entre les entreprises des deux pays, les progrès de l'un peuvent se faire au détriment de l'autre. Il est difficile de ce dernier point de vue de chercher à identifier si l'Allemagne surperforme ou si la France sous-performe, les performances de l'un dépendant en réalité en partie de celles de l'autre.

Pour aborder ces différentes questions, nous avons fait le choix de nous démarquer des rapports précédents du CAE sur ces sujets, tout en approfondissant certaines analyses. C'est ainsi que l'analyse de Patrick Artus et Lionel Fontagné (2006)<sup>(4)</sup> en termes plutôt microéconomiques est poussée plus avant au bénéfice de la disponibilité de nouvelles données. Nous accordons aussi une place plus grande aux services.

L'analyse de Patrick Artus et Lionel Fontagné procédait par réexamen successif des explications habituelles. Si « l'évolution des exportations françaises de produits manufacturés peut s'expliquer de façon assez satisfaisante avec une équation économétrique estimée au niveau macroéconomique : on retrouve alors les déterminants traditionnels, demande mondiale adressée et compétitivité-prix », « cette même approche est incapable d'expliquer l'écart de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne ». Nous revenons sur cette explication dans le « Complément A », montrant que la dimension macroéconomique de l'explication retrouve de la pertinence dès lors que l'on introduit une explication de la surcompétitivité allemande passant par l'*outsourcing*, c'est-à-dire la délocalisation (principalement à l'Est) de certains segments de valeur ajoutée<sup>(5)</sup>.

S'agissant des approches en termes d'effet de composition sectorielle ou géographique des exportations, le rapport de Patrick Artus et Lionel Fontagné était aussi très sceptique. Il rappelait tout d'abord qu'« un indicateur de distance des structures sectorielles montre que les structures sectorielles des exportations de la France et de l'Allemagne sont proches globalement. Mais surtout, elles se sont nettement rapprochées ». Par ailleurs, en décomposant simplement l'écart entre la croissance des exportations entre les deux pays en a) la somme des différences de poids entre les deux pays pour chaque secteur

(4) Artus P. et Fontagné L., *Évolution récente du commerce extérieur français*, rapport du Conseil d'analyse économique n° 64, Paris, La Documentation française, 2006.

(5) Erkel-Rousse H. et Garnero M. « Externalisation à l'étranger et performances à l'exportation, de la France et de l'Allemagne », miméo, Insee et « Complément A » à ce rapport, 2008.

pondérées par la croissance moyenne des exportations du secteur (effet de structure sectorielle) ; b) la moyenne des écarts de croissance, entre les deux pays, des exportations de chaque secteur pondérés par le poids moyen des secteurs dans les exportations (l'effet de performance sectorielle), il apparaissait que l'effet sectoriel compte pour moins de 10 %. Une décomposition appliquée à la contribution géographique, parvenait à la même conclusion.

Nous reprenons cette analyse dans le corps du texte, en utilisant des données plus fines (nomenclature à quatre chiffres) et en adoptant une approche en termes de contributions permettant de traiter simultanément les dimensions sectorielle et géographique. Cela confirme que l'essentiel de la différence entre la France et l'Allemagne réside dans les performances comparées des exportateurs, toutes choses égales par ailleurs quant à la structure sectorielle et géographique des exportations. S'il existe des différences de spécialisation, celles-ci n'ont pas joué de rôle dans la dégradation des performances relatives de la France. Mais nous affinons la conclusion précédente en distinguant deux sous-périodes : 1995-2000 et 2000-2005, périodes au cours desquelles les performances relatives ont évolué de façon très différente. Nous concluons que l'Allemagne a vraiment fait la différence sur la deuxième sous-période.

Cherchant à interpréter ces différences de performances relatives entre les deux pays, le rapport Artus et Fontagné s'appuyait sur les travaux menés au Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) sur les élasticités prix et revenu des exportations, estimées au niveau fin. La conclusion était que si les élasticités prix d'exportation étaient relativement semblables entre les deux pays, les élasticités revenus (la réponse à la demande étrangère) étaient très différentes, au désavantage de la France. Pour Artus et Fontagné, cela explique pourquoi « c'est en effet au moment où la croissance accélère rapidement dans les pays importateurs [...] que l'écart se fait entre les exportations des pays qui profitent de cette croissance (par exemple, en Allemagne) et les autres (par exemple, France et Italie) ». Un aspect lié est la capacité à transmettre sur les marchés d'exportation l'appréciation de l'euro en maintenant le niveau des prix d'exportation exprimé en euro (le *pass through*) ; ici Artus et Fontagné confirmaient le résultat connu selon lequel le plus grand pouvoir de marché des exportateurs allemands se reflétait dans des stratégies de fixation des prix différentes entre les deux pays : « Lorsque l'euro s'apprécie de 10 %, les exportateurs français réduisent leurs prix en euros de plus de 3 %, les exportateurs allemands moitié moins ».

Le présent rapport ne revient pas sur ces dimensions élasticités prix et revenu d'une part, *pass through* d'autre part : ces comportements sont structurels et on ne dispose que d'une ou deux années supplémentaires pour l'estimation ; par ailleurs, un rapport du CAE mené parallèlement à celui-ci étudie en détail ces questions liées au change.

Finalement c'est bien du côté des performances individuelles des exportateurs que l'explication était à rechercher pour Artus et Fontagné. La difficulté

rencontrée dans ce rapport était la disponibilité des données. Le constat fait dans la littérature est que peu de firmes exportent ; parmi celles exportant beaucoup le font vers un seul marché, souvent la Belgique ou la Suisse<sup>(6)</sup>. On a donc une forte concentration des exportations sur un petit nombre de grands exportateurs. Enfin, les firmes exportant sont plutôt plus grandes et plus productives. Ceci amenait Artus et Fontagné à conclure que « 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. [...] Beaucoup plus que les politiques habituelles d'aide à l'exportation [...], il est nécessaire pour accroître les exportations de la France de rendre les PME plus productives [...], plus grandes et plus flexibles donc plus réactives. Donc de les amener au niveau de taille critique et d'innovation qui leur permet d'exporter »<sup>(7)</sup>.

Toutefois, ces derniers résultats, fondés sur une publication<sup>(8)</sup> de 2004 utilisaient une base de données de 1986 et on pouvait légitimement s'interroger sur le caractère structurel ou non des phénomènes observés, ainsi que sur la dynamique récente des performances individuelles des firmes. Depuis la rédaction du rapport Artus et Fontagné, les statistiques douanières individuelles des firmes françaises ont été mises à notre disposition par la Direction générale des douanes et des droits indirects (DGDDI), tandis qu'un effort conjoint au niveau européen permettait de traiter simultanément des données individuelles pour différents pays, dont l'Allemagne<sup>(9)</sup>. Même si dans ce dernier cas les exigences de secret statistique et de comparabilité des bases de données limitent l'ambition de telles comparaisons, de premiers enseignements peuvent être tirés. Afin de compléter cette approche centrée sur les échanges de biens, nous examinons également les performances dans le domaine des échanges de services, en nous appuyant sur les données individuelles d'exportation de services<sup>(10)</sup>. Nous observons alors que les difficultés observées pour les biens sont également présentes dans le domaine de l'exportation de services. Les difficultés françaises en matière d'exportation de biens ne procèdent donc pas d'un basculement de l'avantage compétitif de l'industrie vers les services.

---

(6) Ces deux pays reçoivent entre 5 et 6 % des exportations françaises de biens en nombre d'entreprises. En valeur ces flux représentent plus de 7 % des exportations françaises pour la Belgique, autour de 3 % pour la Suisse.

(7) Cette conclusion faisait écho à d'autres rapports du CAE soulignant le rôle des PME dans l'économie française, en particulier Betbèze J.-P. et Saint-Étienne C., *Une stratégie PME pour la France*, rapport du Conseil d'analyse économique n° 61, Paris, La Documentation française, 2006.

(8) Eaton J., Kortum S. et Kramarz F., *Dissecting Trade : "Firms, Industries and Export Destinations"*, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, (94) : 150-154, 2004.

(9) Il s'agit d'une initiative commune entre Bruegel et le CEPR auquel le CEPII a participé au titre de la France. Voir Mayer T. et Ottaviano G., *The happy few : new facts on the internationalisation of European firms*, Bruegel-CEPR EFIM2007 Report, Bruxelles, 2007.

(10) De telles données existent à la Banque de France.

Au final, deux bases de données principales sont exploitées dans le présent rapport.

La première est une base exhaustive du commerce international (BACI)<sup>(11)</sup> comprenant tous les pays exportateurs, tous les marchés, pour chacun des produits échangés dans le monde. L'information délivrée par cette base nous renseigne donc sur les exportations de *l'ensemble des firmes* localisées en France (exportations françaises) ou localisées en Allemagne (exportations allemandes) vers chaque marché et pour chaque produit. Nous travaillons sur quelque 5 000 produits, le cas échéant en valeur et en quantité, sur une dizaine d'années.

La seconde base est limitée aux seuls exportateurs français mais nous donne l'information précédente pour *chaque firme* exportatrice localisée en France. Nous pouvons alors travailler sur la dimension microéconomique des firmes (telles que repérées par leur identifiant SIREN). Ces données individuelles de firmes ont été mises à disposition par la Direction générale des douanes et des droits indirects, ou sont disponibles à la Banque de France. De façon complémentaire, nous avons croisé ces données douanières avec la base des bénéficiaires réels normaux (BRN) nous donnant des informations sur l'emploi, la production, le statut d'exportateur, pour chaque firme française, indépendamment de son statut d'exportateur ou non. Ceci permet de repérer si les firmes exportatrices sont plus productives, créent plus d'emplois, sont plus profitables, que les firmes non exportatrices.

Une dernière remarque s'impose avant d'entrer dans le détail des analyses. Les statistiques utilisées ici sont des statistiques nationales, utilisant le critère de territoire pour découper les entités. Lorsque l'on parle des exportations françaises, l'on parle en réalité des exportations depuis le territoire français des firmes localisées sur ce territoire. Les exportations de Toyota depuis son usine française sont des exportations françaises, mais les exportations de Logan depuis l'usine roumaine de Renault ne sont pas des exportations françaises. Enfin si Renault substitue une production en Inde à l'exportation d'automobiles vers l'Inde, la performance de Renault ne diminue pas, bien au contraire, tandis que les exportations françaises peuvent diminuer si les exportations de pièces et composants pour alimenter cette usine sont limitées. Les firmes françaises peuvent donc être compétitives et prospères, tandis que les exportations françaises peinent. Cette remarque s'étend *a fortiori* aux services : beaucoup de services sont vendus à l'étranger au moyen d'une présence sur place, et non en franchissant la frontière. Or les balances de paiement retracent les exportations de services franchissant la frontière<sup>(12)</sup>.

---

(11) Les données sont librement disponibles en ligne sur le site du CEPII pour les utilisateurs ayant une licence COMTRADE (données ONU).

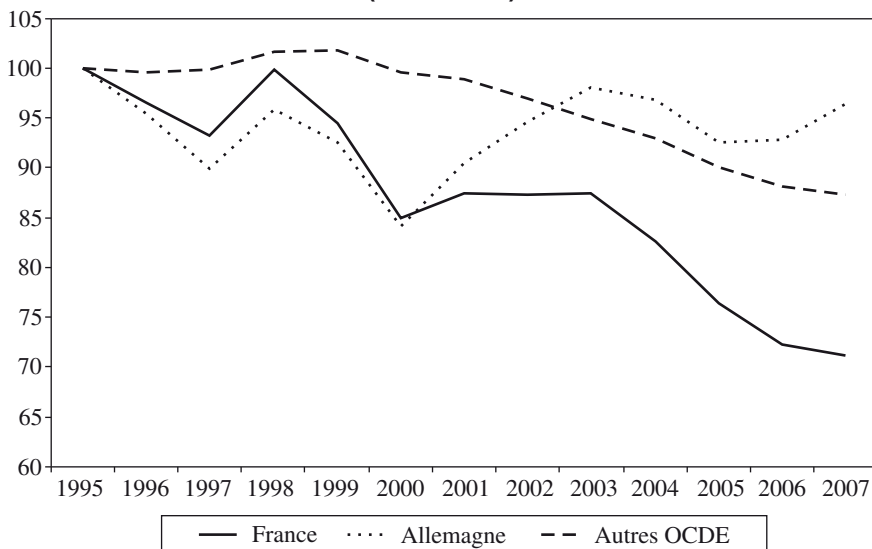
(12) Aller plus loin dans l'analyse des ventes de services français, par exportation directe ou présence sur place, impose de disposer des statistiques dites FATS (pour *Foreign Affiliate Trade Statistics*) dont la collecte reste pour l'instant incomplète au niveau international.

## 1. Pourquoi s'intéresser aux exportations de l'Allemagne et de la France ?

On pourrait donner de multiples illustrations de l'évolution récente des exportations de l'Allemagne et de la France, qui chacune justifierait la commande nous étant passée. Nous nous contentons ici d'une information très simple : la part de la France, de l'Allemagne, et du reste de l'OCDE dans les exportations mondiales de biens et services, sur la période 1995-2007.

Le graphique 1 illustre clairement l'évolution récente. Jusqu'au tournant des années 2000, France et Allemagne ont enregistré des performances comparables. C'est ensuite que l'Allemagne a fait beaucoup mieux que la France, et que le reste de l'OCDE. La France a quant à elle globalement perdu du terrain par rapport aux exportateurs du reste de l'OCDE. La sous-performance française est patente : on peut la dater à 2000 vis-à-vis de l'Allemagne et 2004 vis-à-vis de l'OCDE. Retenons ici que nous examinons les parts de marché biens et services, les seconds n'ayant donc pas compensé les premiers. Ce n'est pas avant tout d'un problème d'offre industrielle dont il s'agit, mais d'un problème plus général de performance à l'exportation. Nous reviendrons plus bas sur cette question de la sous-performance française dans les services.

**1. Part des exportations mondiales de biens et services  
(1995 = 100)**



Sources : *Perspectives économiques de l'OCDE*, calculs des auteurs.

Les questions posées par ces évolutions divergentes sont multiples. Au niveau des produits et des marchés : comment la France et l'Allemagne voient-elles leur part de marché mondial évoluer et quelle est la contribution de la performance des exportateurs, une fois neutralisés les effets de structure ? Les exportations des deux pays se renouvellent-elles au même rythme ? Qui sont les exportateurs ? Sont-ils plus productifs ? Plus grands ? Exportent-ils plus de produits ? Exportent-ils vers plus de marchés ? La distribution des exportateurs par taille est-elle similaire en France et en Allemagne ? Les différences récentes de performance entre les deux pays sont-elles patentes entre différentes classes de taille des firmes ? Les mauvaises performances françaises sont-elles le fait des petites entreprises qui ne grandissent pas assez et n'exportent pas assez ? Ou bien de grandes entreprises qui substituent la production à l'étranger à l'exportation ? Les exportateurs français résistent-ils aussi bien que les Allemands dans le haut de gamme ? Comment s'ajustent-ils à la pression concurrentielle des émergents ?

Nous procédons en travaillant d'abord avec des données fines (5 000 produits différents, par marché de destination) ne distinguant pas les firmes. Chaque produit pourra être exporté par une ou plusieurs firmes de chaque pays. Nous utiliserons alors la base BACI de commerce international déjà évoquée. Dans un deuxième temps, nous travaillerons en réintégrant la dimension firme grâce aux données douanières. Dans ce cas la comparaison entre firmes françaises et allemandes sera moins approfondie, pour des raisons d'accès aux données.

Avant de procéder à cette double analyse, il est toutefois utile d'examiner brièvement la question de la spécialisation de l'Allemagne et de la France, souvent comprise comme un déterminant important des différences de performance à l'exportation des deux pays.

L'approche habituelle de la comparaison des spécialisations entre France et Allemagne s'appuie sur des données de commerce par pays, au niveau des secteurs, des branches ou des produits<sup>(13)</sup>. Ces données de commerce sont alors utilisées pour construire des indicateurs de spécialisation, le plus souvent des indicateurs dits « d'avantage comparatif révélé ». De multiples raffinements peuvent être apportés à ces indicateurs, au-delà du simple ratio du solde commercial (pour un secteur, une branche ou un produit) au commerce total du pays considéré. Mais l'information de base utilisée se limite toujours aux exportations et importations observées pour chacun des deux pays. Le graphique 2 s'appuyant sur cette approche et utilisant la nomenclature d'activité des Nations unies (CITI), conduit à la conclusion habituelle selon laquelle les deux pays sont spécialisés très différemment, l'Allemagne ayant par exemple un avantage comparatif révélé plus marqué que la France pour le secteur de la mécanique.

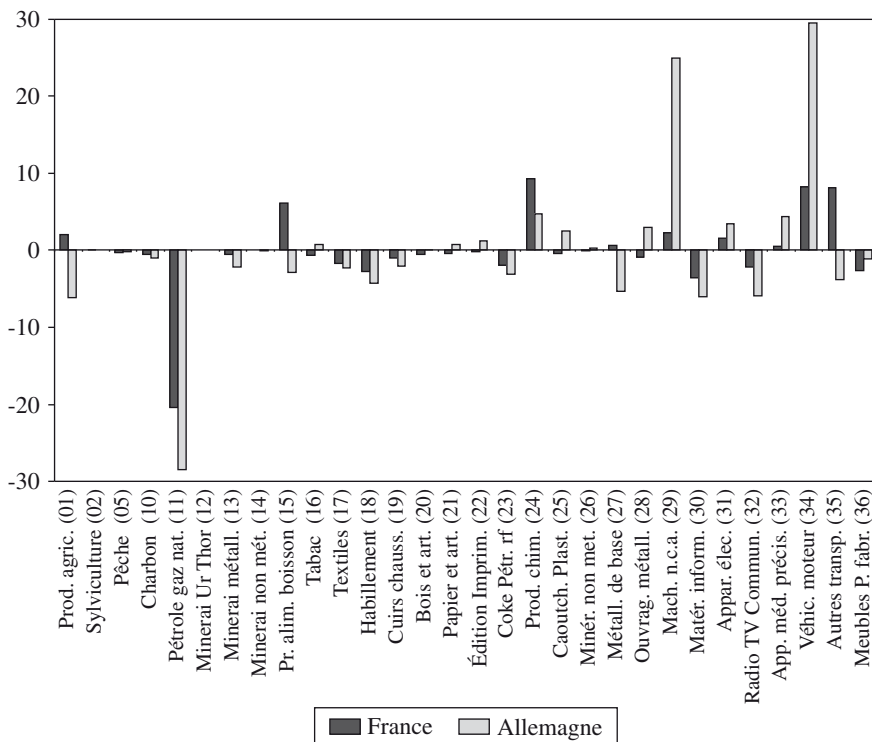
---

(13) Alternativement on examine la répartition de la valeur ajoutée nationale entre secteurs.

Pourtant, même si France et Allemagne présentent des différences de spécialisation, ces deux pays sont ceux ayant au niveau mondial la part la plus élevée d'échanges intrabranche<sup>(14)</sup> dans leurs échanges bilatéraux : le plus souvent, ce que la France vend à l'Allemagne, elle l'achète aussi à l'Allemagne, et réciproquement. Ces échanges croisés représentent une part élevée de la valeur des échanges bilatéraux (plus de 80 % au niveau HS6 de la nomenclature).

Confronté à cette difficulté, le présent rapport, suivant en cela les développements récents de la théorie du commerce international, souhaite prendre ses distances par rapport aux approches classiques en termes d'avantage comparatif des nations. Ceci nous amène à chercher des explications plus microéconomiques aux différences de performance à l'exportation : nombre de variétés exportées par chaque pays, nombre d'exportateurs, etc.

## 2. Avantage comparatif révélé, Allemagne et France, 2006, classification CITI



Source : base CHELEM du CEPII.

Note : indicateur retenu : contribution au solde des biens, en millièmes du PIB.

(14) La Belgique et les Pays-Bas sont dans une situation quasi identique.



Afin d'illustrer notre point, et en nous limitant à ce stade aux données nationales de commerce<sup>(15)</sup> pour pouvoir comparer avec l'approche traditionnelle, nous allons maintenant utiliser les données de commerce les plus fines au niveau national, par produit et marché de destination, et enfin par niveau de gamme des produits exportés par l'Allemagne et la France<sup>(16)</sup>. Nous utilisons dans un premier temps les données d'exportation au niveau six chiffres de la nomenclature harmonisée du commerce (HS6), comprenant environ 5 000 produits différents, avant de mobiliser des données au niveau huit chiffres (NC8) en comprenant environ le double. Nous pourrions ainsi contrôler si notre argument est robuste à la désagrégation des données de commerce.

Première question : combien de produits différents les deux pays exportent-ils ? 5 016 *versus* 5 017 produits différents au niveau six chiffres de la nomenclature harmonisée. Plus intéressant, combien de marchés élémentaires les deux pays fournissent-ils, un marché élémentaire étant défini comme le croisement d'un produit et d'un pays de destination. Les deux premières colonnes du tableau 1 indiquent que la France exporte vers moins de marchés que l'Allemagne, puisqu'à nombre de produits identiques, la France ne dispose que de 289 165 marchés élémentaires en 2004 contre 352 855 pour l'Allemagne.

### 1. Nombre de marchés élémentaires et recouvrement, Allemagne et France

	France	Allemagne	Recouvrement sur marchés tiers : exportateur français	Recouvrement total : exportateur français
	(1)	(2)	(3)	(4)
1995	253 556	311 966	180 867	190 509
2004	289 165	352 855	218 525	227 874

Sources : BACI, calcul des auteurs.

Ces chiffres comprennent les flux réciproques, que l'on peut exclure. Ceci est fait dans la colonne (3) du tableau 1, où l'on mesure le degré de recouvrement des « spécialisations » des deux pays sur leurs marchés tiers, en adoptant le point de vue des exportations françaises. Nous observons que les exportateurs français ont rencontré des exportateurs allemands vendant le même produit, en 2004, sur 218 525 marchés élémentaires. Ainsi, alors qu'une approche classique met l'accent sur les différences de spécialisation entre les deux pays, nous observons que la probabilité pour un exportateur français d'être en concurrence avec un exportateur allemand vendant le

(15) Plutôt que de considérer des données individuelles de firmes.

(16) Nous remercions Julien Martin pour son assistance de recherche efficace.



même produit sur le même marché était de 71 % en 1995 et 76 % en 2004. La colonne (4) du tableau 1 inclut les flux réciproques : nous faisons l'hypothèse qu'un exportateur français rencontre toujours un producteur allemand du même bien en Allemagne, et réciproquement, compte tenu de la similarité du nombre de produits exportés par les deux pays. La probabilité d'être confronté à la concurrence d'un producteur allemand est de 79 % en 2004 sous cette hypothèse. À titre de comparaison, et en s'intéressant uniquement aux marchés tiers, la probabilité pour un exportateur français d'être en concurrence directe avec un exportateur américain (chinois) pour le même produit et sur le même marché était de 62 % (39 %) en 1995 et 66 % (66 %) en 2004.

Bien sûr, tous les flux n'ont pas la même importance en valeur, et au-delà du décompte précédent, il est utile de s'intéresser au degré de recouvrement en valeur des spécialisations. C'est ce que nous faisons dans le tableau 2. Il apparaît en comparant les colonnes (3) et (2) que 96 % de la valeur des exportations françaises est confrontée directement à la concurrence allemande sur les marchés tiers (même produit, même marché de destination) en 2004 ; ce pourcentage ayant augmenté de 5 points depuis 1995<sup>(17)</sup>. La comparaison des colonnes (4) et (1), intégrant les marchés réciproques, ne modifie pas cette conclusion (respectivement 96 % en 2004, en hausse de 3 points).

## 2. Valeur des exportations de la France (milliers de dollars) et recouvrement avec l'Allemagne

	Exportations France	Exportations France hors Allemagne	Recouvrement en valeur avec l'Allemagne sur les marchés tiers	Recouvrement total en valeur avec l'Allemagne
	(1)	(2)	(3)	(4)
1995	273 498 206	226 291 221	206 958 453	254 165 438
2004	407 115 284	349 575 611	334 344 131	391 883 804

Sources : BACI, calcul des auteurs.

Les résultats ci-dessus sont globalement confirmés à un niveau plus fin de nomenclature produits, huit chiffres au lieu de six. Les exportateurs français rencontraient des concurrents allemands sur 58 % de leurs marchés élémentaires en 1995, 65 % en 2004, chiffre qui s'élève à 67 % en 2007 (62 % vis-à-vis de l'Italie, 40 % vis-à-vis de l'Espagne). En tenant compte de la valeur des biens exportés le taux de recouvrement passe de 82 % en 1995 à 88 % en 2007 (83 % vis-à-vis de l'Italie, 73 % vis-à-vis de l'Espagne).

(17) Le recouvrement est également très élevé en valeur avec les exportations italiennes (92 % sur les marchés tiers en 2004) mais avec des conséquences très différentes en raison de la compétitivité-prix dégradée des exportateurs italiens. Plus inattendu, le recouvrement en valeur avec la Chine est passé de 59 à 74 % sur la période considérée.

Ces chiffres sont évidemment inférieurs à ceux obtenus précédemment en raison du plus grand nombre de produits considérés.

Le taux de recouvrement en valeur pour les seuls flux vendus à des prix (valeur unitaire) similaires (écarts – positifs ou négatifs – inférieurs à 25 %) n'est plus que de 35 % mais reste relativement élevé puisque les taux équivalents vis-à-vis de l'Italie, de l'Espagne, des États-Unis et de la Chine sont respectivement de 30, 25, 16 et 10 % en 2007<sup>(18)</sup>. Les exportateurs français et allemands offrent donc les mêmes produits sur les mêmes marchés, souvent sans différenciation par gamme.

## 2. Une analyse des parts de marché des deux pays, au niveau fin des produits et destinations

Les travaux les plus récents en matière de commerce international s'intéressent à deux dimensions (non orthogonales) des performances à l'exportation. D'une part l'accès inégal des firmes à l'exportation en raison de leur capacité inégale à en supporter les coûts. Il y a alors sélection des firmes (Melitz, 2003) et sélection des produits au sein des portefeuilles de chaque firme (Bernard, Redding et Schott, 2006)<sup>(19)</sup>. D'autre part, les phénomènes de spécialisation apparaissent de plus en plus au niveau des variétés des produits, et non plus au niveau des produits ou des branches. Certains positionnements, sur certains types de variétés, permettent de mieux résister à la pression des émergents sur les marchés d'exportation (Fontagné, Gaulier et Zignago, 2008 ; Schott, 2004, 2008)<sup>(20)</sup>.

L'analyse des spécialisations et des performances commerciales doit donc désormais se faire au niveau le plus fin des statistiques. Les pays exportateurs sont en concurrence sur l'ensemble des secteurs, et cette concurrence

---

(18) De manière à étendre les comparaisons à des pays n'appartenant pas à l'Union européenne pour ces derniers calculs on restreint les marchés cibles à ceux de l'Union européenne, pour lesquels on dispose des données nécessaires dans la base COMEXT d'Eurostat. Pour les États-Unis et la Chine ces chiffres peuvent être biaisés à cause de l'utilisation de déclarations d'importations européennes plutôt que d'exportations, donc de flux CAF (coûts assurances fret) plutôt que FAB (franco à bord). En considérant un taux de CAF allant jusqu'à 10 % dans les seuls cas où cela conduit à réduire les écarts de valeurs unitaires avec la France, on augmente modérément les taux de recouvrement en valeur : 19 % vis-à-vis des États-Unis, 12 % vis-à-vis de la Chine.

(19) Melitz M., "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71 (6) : 1695-1725, 2003 ; Bernard A.B., Redding S.J. & Schott P.K., *Multi-Product Firms and Trade Liberalization*, NBER Working Papers, 12782, 2006.

(20) Schott P.K., "Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, 119 (2) : 647-678, 2004 ; Fontagné L., Gaulier G. & Zignago S., "North-South Competition in Quality", *Economic Policy*, 23 (53) : 51-92, 2008 ; Schott P.K., "The Relative Sophistication of Chinese Exports", *Economic Policy*, 23 (53) : 5-49, 2008.

joue au niveau des variétés exportées. On est donc loin de la situation dans laquelle des pays avancés se concurrenceraient dans certaines industries et abandonneraient d'autres industries aux pays en développement. La Chine exporte tout, moins cher ; ceci n'empêche pas les exportateurs allemands de prospérer (Fontagné et Paillacar, 2008)<sup>(21)</sup>.

Les calculs présentés ici portent sur la période 1995-2005<sup>(22)</sup>. Deux sous-périodes sont considérées : 1995-2000 pendant laquelle les performances globales de la France et de l'Allemagne sont similaires et 2000-2005 qui voit le décrochage de la France. L'analyse est conduite de deux façons : nous considérons, d'une part, les parts de marché mondiales en excluant les échanges intracommunautaires et, d'autre part, en les incluant.

## 2.1. Évolution des parts de marché sur les biens

Examinons tout d'abord les performances globales avant d'exploiter la finesse des données. Nous examinons dans le tableau 3 les variations des parts de marché mondial (en valeur) pour les biens de la France et pour l'Allemagne, sur l'ensemble de la période 1995-2005 et pour deux sous-périodes : 1995-2000 et 2000-2005. Le marché mondial considéré est tout d'abord le marché des seuls pays tiers à l'Union européenne à vingt-cinq, puis le marché mondial total incluant les échanges intracommunautaires.

### 3. Variation 1995-2005 des parts de marché en valeur

	Part de marché	Variation de part de marché (points de pourcentage)		
	1995	1995-2000	2000-2005	1995-2005
Hors Allemagne	5,8 %	-1,02	0,79	-0,23
Intra-Union européenne France	2,8 %	-0,36	-0,04	-0,40
Y compris Allemagne	10,7 %	-1,53	1,30	-0,23
Intra-Union européenne France	5,8 %	-0,79	-0,22	-1,01

Sources : BACI, calculs CEPII.

Première observation, si l'on s'intéresse aux marchés hors intra-Union européenne, la part de marché de la France pour les biens a reculé en termes absolus deux fois plus vite que celle de l'Allemagne de 1995 à 2005 (perte de 0,4 point contre 0,2 point), alors que la part de marché de l'Allemagne est deux fois supérieure. Découpons maintenant la période considérée en deux sous-périodes : 1995-2000 et 2000-2005. Le recul de la France est concentré sur la première sous-période (1995-2000) ; il est minime sur la seconde

(21) Fontagné L. et Paillacar R., «La Chine vend plus de produits aux États-Unis que l'Allemagne», *La Lettre du CEPII*, 270, 2007.

(22) Nous avons bénéficié de la collaboration d'Angela Chepeta pour réaliser ces calculs.

sous-période. L'Allemagne présente un profil très différent de ses parts de marché hors de l'Union européenne : fort recul (un point de marché mondial en cinq ans) sur la première période, comblé en grande partie depuis 2000.

Si l'on intègre les échanges intracommunautaires, les conclusions précédentes sont en partie confirmées. Le fort recul allemand de 1995 à 2000 a été en grande partie compensé depuis ; toutefois, la dégradation française se confirme dans la deuxième sous-période si l'on prend en compte le marché intra-Union européenne. La France a donc fait moins bien à l'exportation sur le marché européen que sur les marchés non européens. Au final, sur l'ensemble de la période, la France a abandonné 17 % de sa part de marché mondiale initiale, contre seulement 2 % pour l'Allemagne.

#### 4. Variation 1995-2005 des parts de marché, selon les marchés de destination

Marché \ Exportateur	USA		Japon		Chine		Inde		Brésil		Russie	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
	2005	1995-2005	2005	1995-2005	2005	1995-2005	2005	1995-2005	2005	1995-2005	2005	1995-2005
Allemagne	6,1 %	0,6	4,9 %	-0,3	5,6 %	0,5	5,9 %	-4,1	10,4 %	-0,5	16,8 %	-0,1
France	2,2 %	-0,2	2,1 %	-0,2	1,6 %	-0,6	3,1 %	-0,1	4,8 %	1,8	3,5 %	-0,7

Sources : BACI, calculs CEPII.

Légende : (1) part de marché en valeur ; (2) variation en points de pourcentage.

Concernant les grands marchés extérieurs, la France fait moins bien que l'Allemagne en Chine, en Russie, aux États-Unis sur l'ensemble de la période (tableau 4). L'inverse est vrai au Brésil et en Inde. Concernant les grands secteurs dans lesquels les performances des deux pays divergent de plus d'un point de la demande mondiale (hors intra-Union européenne), on trouve par ordre décroissant « autres moyens de transport » (ferroviaire et aéronautique) où la France recule alors que l'Allemagne progresse fortement ; le tabac ; le charbon ; les produits forestiers ; le bois papier ; les véhicules, l'édition. Contre toute attente, la France ne fait sensiblement mieux que l'Allemagne, en termes de variation récente de ses parts de marché, que pour les produits chimiques. L'image sectorielle renvoyée des performances récentes de l'Allemagne est donc différente de celle généralement commentée et apporte peu à la compréhension des évolutions récentes.

Plus que la spécialisation sectorielle, le positionnement de gamme des produits exportés et les parts de marché par gamme, d'une part, les parts de marché pour les produits technologiques d'autre part, jouent un rôle prépondérant dans les dynamiques de spécialisation des économies avancées. À cette fin, nous mobilisons maintenant la dimension fine des données dans le tableau 5.

Les biens exportés peuvent tout d'abord être classés selon leur contenu technologique (au sens de la classification OCDE-Eurostat)<sup>(23)</sup>. Nous vérifions que les positions allemandes sont ici relativement plus fortes en termes absolus, et ceci plus particulièrement dans le commerce intracommunautaire. Mais surtout, nous observons une progression de la part de marché allemande pour les produits technologiques, qui contraste avec le fort recul des exportateurs français. Ces derniers perdent en une décennie un tiers de leur part de marché pour les produits technologiques, et cette perte est même légèrement plus forte si l'on intègre le marché intérieur européen.

Une autre dimension concerne le positionnement de gamme des exportateurs. La part de marché allemande est en moyenne double de celle de la France dans le bas de gamme ; dans le haut de gamme, la part de marché allemande est triple. Les pertes relatives de parts de marché ne se différencient pas fondamentalement, entre France et Allemagne, d'une gamme à l'autre, sur les marchés extracommunautaires. Par contre sur le marché intracommunautaire, l'Allemagne gagne des parts de marché dans le haut de gamme, tandis que la France régresse.

Nous pouvons donc conclure que globalement la France a eu de moins bonnes performances que l'Allemagne pour les produits de haut de gamme comme pour les produits technologiques, en particulier sur le marché européen.

### 5. Variation 1995-2005 des parts de marché pour les produits technologiques, puis par segment de marché en %

	Part de marché	Variation en p.p.	Part de marché	Variation en p.p.
	Hors intra-Union européenne		Y compris intra-Union européenne	
	2005	1995-2005	2005	1995-2005
Hi-tech Allemagne	4,8 %	0,22	8,2 %	0,18
Hi-tech France	3,5 %	-1,12	4,9 %	-1,74
Bas gamme* Allemagne	3,8 %	-0,08	7,8 %	-0,82
Bas gamme* France	1,9 %	-0,30	4,0 %	-0,75
Milieu gamme* Allemagne	5,2 %	-0,40	10,7 %	-0,57
Milieu gamme* France	2,4 %	-0,31	5,6 %	-0,83
Haut gamme* Allemagne	9,4 %	-0,51	15,2 %	0,29
Haut gamme* France	3,5 %	-0,69	6,0 %	-1,32

Sources : BACI, calculs CEPII.

Note : \* : 2004 et 1995-2004, en raison de l'absence des données de volume pour 2005 (changement de méthode de l'Office statistique de l'ONU).

(23) Chaque position HS6 se voit affecter un classement en produit technologique ou produit standard. Il n'y a pas de gradation dans ce classement. La présence de l'aéronautique parmi les produits technologiques fait que toute décision industrielle d'EADS, en matière d'affectation entre pays européens des lignes d'assemblage des différents produits de sa gamme, aura un impact non négligeable sur nos résultats.

## 2.2. Les marges de commerce

Les travaux récents en économie internationale, à la suite de Hummels et Klenow (2002), Melitz (2003) et Helpman, Melitz et Rubinstein (2008)<sup>(24)</sup>, distinguent les marges extensives (nombre de flux et/ou d'exportateurs et/ou de produits et/ou de destinations) et intensive (valeur des flux) du commerce. Hummels et Klenow travaillent sur des statistiques nationales d'échange en nomenclature HS6 pour une année, sans dimension individuelle de firme, et montrent que la marge extensive est majoritaire dans l'explication de la propension des économies de grande taille à exporter plus vers un marché donné. Melitz adopte une perspective de firmes hétérogènes, dans laquelle seules les firmes les plus productives peuvent exporter compte tenu des coûts d'exportation encourus. La marge extensive est alors le nombre de firmes exportant. Helpman, Melitz et Rubinstein réconcilient les approches en termes de statistiques nationales et de données individuelles de firmes : les firmes sont hétérogènes, les coûts d'accès diffèrent d'un marché à l'autre, donc le nombre de firmes exportant vers chaque marché diffère, pour un pays exportateur donné, dans la mesure où la profitabilité de l'exportation diffère d'un marché à l'autre. Il peut être observé des situations dans lesquelles aucune firme n'exporte, ce qui explique l'importance des « zéros » dans la matrice du commerce mondial<sup>(25)</sup>.

Adaptant cette approche et considérant la période 1995-2005 nous nous intéressons au commerce extracommunautaire de la France et de l'Allemagne. Nous décomposons les variations de flux de commerce en distinguant la marge extensive définie comme la création de nouveaux flux ou destruction de flux existants, de la marge intensive définie comme l'augmentation de la valeur des flux existants. Un flux est ici défini comme l'exportation par un pays vers un marché d'un produit appartenant à une catégorie HS6, pour une année donnée. Nous obtenons les résultats du tableau 6 en réalisant le calcul au niveau HS6 de désagrégation des produits échangés. Un flux est alors défini comme l'exportation dans une des 5 000 positions de la HS6, à destination d'un marché.

La colonne (1) de ce tableau donne la valeur des exportations de chaque pays en 1995. La colonne (4) donne l'accroissement de la valeur des seuls flux observés tout au long de la période couverte. C'est la marge intensive

---

(24) Hummels D. & Klenow P.J., *The Variety and Quality of a Nation's Trade*, NBER Working Papers 8712, 2002 ; Melitz M., *op. cit.* 2003 ; Helpman E., Melitz M. & Rubinstein Y., "Estimating Trade Flows : Trading Partners and Trading Volumes", *Quarterly Journal of Economics*, 123 (2) : 441-486, 2008.

(25) On peut adopter une approche symétrique, partant des firmes : c'est alors le nombre de variétés exportées par firme qui varie avec les coûts d'exportation, pour une distribution donnée de la productivité des firmes (voir Bernard A.B., Redding, S.J., & Schott, P.K., *op. cit.*). Nous reviendrons plus loin sur cette approche des marges à partir des données individuelles de firmes.

des exportations. Elle est près de trois fois plus importante en Allemagne, dont la valeur des exportations n'est pourtant que deux fois supérieure à celle de la France. La colonne (5) nous donne la valeur en 2005 des flux qui n'existaient pas en 1995. La colonne (6) mesure la valeur des flux disparus entre les deux dates.

Nous observons qu'en proportion de ses exportations, la France se caractérise par un plus grand « turnover » de ses flux que l'Allemagne. Concernant les exportations françaises, 8 milliards de dollars de flux disparaissent, tandis que 13 sont créés, ces chiffres ne s'élevant qu'à 16 et 6 milliards pour l'Allemagne, exportant deux fois plus en valeur. Au final, la marge extensive positive (la capacité à exporter vers de nouveaux marchés, ou à exporter de nouveaux produits) contribue à 21 % de la croissance des exportations françaises, contre 10 % seulement pour l'Allemagne. Mais à l'opposé, les sorties de marchés (arrêt des exportations d'un produit et/ou vers un marché) contribuent négativement à hauteur de 13 % des exportations françaises et seulement 4 % en Allemagne.

Nous concluons que les exportateurs français se créent plus de nouvelles opportunités sur les marchés extérieurs (nouveaux produits exportés ou nouveaux marchés de destination) ; mais ce qu'ils perdent (en abandonnant des marchés de destination ou des produits sur lesquels ils étaient présents) efface une bonne part de ces gains. Les exportateurs allemands sont moins mobiles que les exportateurs français, mais les positions qu'ils ont acquises sont inexpugnables. En termes nets (entrées moins sorties) la France demeure toutefois légèrement favorisée (8 % contre 6 %).

## 6. Marges d'exportation, hors intra-Union européenne, 1995-2005 (en milliards de dollars)

Exportateur	1995	2005	Variation	Marge intensive	Marge extensive +	Marge extensive -
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
France	94,7	157,7	62,9	57,6	13,4	8,1
Allemagne	183,8	350,4	166,5	156,3	16,7	6,4

Sources : BACI, calculs CEPII.

### 2.3. Décomposition de la variation des parts de marché

Nous nous intéressons ici à la seule marge *intensive* des exportations, et nous procédons à une décomposition économétrique, plutôt qu'à une décomposition comptable, de leur variation. Il s'agit d'appliquer une version amendée de la méthode proposée par Cheptea, Gaulier et Zignago (2005)<sup>(26)</sup>,

(26) Cheptea A., Gaulier G. & Zignago S., *World Trade Competitiveness : A Disaggregated View by Shift-Share Analysis*, document de travail CEPII, 2005-23.



consistant à régresser les variations de parts de marché sur des indicatrices sectorielles et géographiques. On peut ainsi identifier les contributions relatives à la spécialisation par produit des exportateurs (au niveau HS4), à la spécialisation géographique de leurs exportations (marché par marché), enfin à leur performance pure.

Contrairement à l'idée selon laquelle l'Allemagne bénéficierait d'un avantage sur la France liée à une spécialisation sectorielle plus en phase avec la demande mondiale, ou encore bénéficierait d'une orientation géographique plus favorable de ses échanges, le tableau 7 montre que les différences de ce type sont des différences de second ordre. Il peut exister des différences de spécialisation sectorielle entre les deux pays, mais celles-ci jouent un rôle mineur et d'ailleurs opposé à l'intuition. La contribution géographique est certes plus forte en Allemagne, mais l'inverse est vrai pour la contribution sectorielle. L'essentiel est ailleurs, dans la dégradation de la performance à l'exportation sur chacun des marchés, qui aurait ruiné les parts de marché françaises si les exportateurs français n'avaient pas au contraire bénéficié d'une orientation sectorielle et géographique favorable de leurs échanges. Cette évolution défavorable de la compétitivité est renforcée dans le cas français lorsque l'on intègre dans le calcul le commerce intracommunautaire, alors que le marché européen semble offrir un relatif abri aux exportateurs allemands.

## 7. Décomposition des variations de parts de marché, 1995-2005

	Variation part de marché en %	Contribution de la		
		performance	structure géographique	structure sectorielle
Hors Allemagne	-4,1	-26,4	5,3	16,9
intra-Union européenne, France	-19,7	-41,4	2,5	19,2
Y compris Allemagne	-3,6	-17,5	4,6	9,3
intra-Union européenne, France	-22,3	-32,6	0,8	9,6

Sources : BACI, calculs CEPII.

La France perd environ 20 % de parts de marché sur la décennie considérée, et l'Allemagne environ 4 % de sa part. Si seule la contribution de la performance des exportateurs français avait joué, les pertes auraient été doubles sur le marché extra-européen. Mais ces évolutions sur dix ans masquent un profil assez différent entre les deux pays.

Comment ces performances relatives de la France et de l'Allemagne ont-elles évolué sur les deux sous-périodes considérées ? Et comment expliquer la sous-performance française après 2000 ? Le tableau 8 (s'intéressant uniquement au cas intégrant le marché intracommunautaire par simplicité),



nous permet de progresser dans la compréhension de la dégradation relative précédemment observée<sup>(27)</sup>.

Sur les deux sous-périodes, la contribution des spécialisations sectorielle et géographique des deux pays est positive. Mais cet effet positif a joué plus fortement depuis 2000. Les évolutions sont par contre beaucoup plus contrastées s'agissant de la compétitivité (la performance pure sur les marchés élémentaires). La France comme l'Allemagne perdent 17 % de parts de marché pendant la première sous-période du seul fait de la perte de compétitivité. Depuis 2000 la France a reperdu 16 %, alors que les pertes allemandes étaient stoppées.

### 8. Décomposition des variations de parts de marché y compris intra-Union européenne 1995-2000 et 2000-2005

		Variation part de marché en %	Contribution de la		
			performance	structure géographique	structure sectorielle
1995-2000	Allemagne	-12,9	-17,1	1,9	2,3
	France	-14,1	-16,9	0,2	2,6
2000-2005	Allemagne	9,3	-0,3	2,7	6,9
	France	-8,1	-15,7	0,6	7,0

Sources : BACI, calculs CEPII.

Cette évolution des parts de marché est particulièrement sensible pour les produits technologiques et pour les produits de haut de gamme, où les rentes d'innovation sont censées être concentrées. Nous procédons dans le tableau 9 au même exercice, en nous limitant à ces deux catégories de produits<sup>(28)</sup>. Sur l'ensemble de la période, la différence avec l'Allemagne, qui a une position globalement stable dans la haute technologie et régresse moins que la France dans le haut de gamme, est patente.

Examinons tout d'abord le marché mondial hors intra-Union européenne. S'agissant du haut de gamme, les deux pays voient se dégrader la performance des exportateurs sur leurs marchés ; mais la dégradation des parts de marché est trois fois plus forte dans le cas français que dans le cas allemand. Comment expliquer cette différence ? En réalité, la performance des exportateurs français et allemands sur leurs marchés élémentaires se dégrade dans les mêmes proportions (21 %). Mais ceci est en grande partie compensé dans le cas allemand par une forte contribution positive de la structure sectorielle des exportations de haut de gamme. Les exportateurs allemands, dans le haut de gamme, vendent les produits que demande le marché mondial, ce

(27) On remarquera que la somme des contributions des deux sous-périodes est égale, par construction, à la contribution 1995-2005 donnée dans le tableau précédent.

(28) On notera toutefois que ces différences ne sont pas orthogonales.

qui efface en partie leur perte de performance. La France ne bénéficie quant à elle que très marginalement de cet effet de structure : au total le recul des exportateurs français est donc presque trois fois plus marqué que celui des exportateurs allemands. L'effet de structure généralement évoqué au bénéfice des exportations allemandes, et que nous ne percevons pas au niveau de l'ensemble des produits, est donc en réalité concentré dans les produits haut de gamme.

S'agissant de la haute technologie, et considérant toujours le marché mondial hors commerce intracommunautaire, les exportateurs français vendent les bons produits (plus que les Allemands) mais pas aux bons clients (à la différence des Allemands). Mais surtout la dégradation des performances des exportateurs français sur leurs marchés est impressionnante. Si cet effet avait joué seul, la France aurait perdu 40 % de parts de marché à l'exportation pour les produits de haute technologie en une décennie. Au final, une fois pris en compte les contributions sectorielle et géographique, la part de marché de l'Allemagne est stable sur la période 1995-2005 (+1,0 %), alors que celle de la France recule fortement (-28,4 %).

### 9. Décomposition des variations de parts de marché, haute technologie (ht) et haut de gamme (hg) 1995-2005\*

			Variation part de marché en %	Contribution de la		
				performance	structure géographique	structure sectorielle
Hors intra-Union européenne	hg	Allemagne	-8,6	-21,4	-3,4	16,2
	hg	France	-23,4	-21,2	-4,5	2,3
	ht	Allemagne	1,0	-11,7	5,5	7,2
	ht	France	-28,4	-40,0	-1,8	13,3
Y compris intra-Union européenne	hg	Allemagne	2,8	-11,7	4,6	9,9
	hg	France	-24,5	-27,7	3,5	-0,3
	ht	Allemagne	-2,2	-10,5	3,0	5,3
	ht	France	-32,6	-42,2	0,7	8,9

Sources : BACI, calculs CEPII.

Note : \* : 2004 pour le haut de gamme.

Si l'on intègre le marché intra-européen, comment les observations précédentes sont-elles modifiées ? La première différence tient au haut de gamme : les exportateurs allemands ne perdent plus, ce qui signifie qu'ils gagnent beaucoup sur le marché intra-européen et que cela compense les pertes enregistrées sur les marchés extracommunautaires. Au total les exportateurs allemands gagnent 2,8 % de part de marché mondiale (y compris intra-Union européenne, donc) de 1995 à 2005, tandis que les exportateurs français, qui voient leurs positions se dégrader de la même façon à l'extérieur et à l'intérieur du marché communautaire, abandonnent 24,5 % de leur

part de marché de 1995. On retiendra qu'au sein de l'Union européenne, la performance des exportateurs allemands dans le haut de gamme, à structure sectorielle et géographique donnée de leurs ventes, est beaucoup moins dégradée que sur les marchés extracommunautaires.

S'agissant de la haute technologie, les exportateurs allemands enregistrent sur le marché communautaire des performances inférieures à celles obtenues sur les marchés extracommunautaires, et ceci contraste avec ce que nous venons d'observer pour le haut de gamme. Mais cette moins bonne performance n'affecte au final que très marginalement la part de marché allemande qui ne se dégrade que légèrement pour les produits de haute technologie sur la période considérée (-2,2 %), contrairement aux exportateurs français qui enregistrent des performances sur leurs marchés élémentaires encore plus dégradées, dès lors que le marché intra-européen est pris en compte.

La dernière interrogation concernant ces évolutions de parts de marché pour les produits potentiellement porteurs de rentes d'innovation, est relative à l'évolution depuis 2000, année charnière de la dégradation des positions françaises. Nous examinons ces deux sous-périodes dans le tableau 10, en ne prenant en compte par simplicité que le cas incluant le marché intra-Union européenne.

S'agissant des produits technologiques, nous observons que les deux sous-périodes présentent des évolutions opposées dans le cas allemand : perte de 8,3 % de part de marché de 1995 à 2000, quasiment compensée par le gain de 6,1 % de 2000 à 2005. Tout contribue à améliorer la performance allemande sur la deuxième sous-période, à l'exception de l'effet de structure géographique, qui devient légèrement défavorable. Dans le cas français, la situation est bien différente, les deux sous-périodes conduisant chacune à une perte de part de marché (18,3 puis 14,3 %).

S'agissant des produits de haut de gamme, la perte de part de marché allemande pendant la première sous-période s'explique exclusivement par une perte de compétitivité sur ses marchés élémentaires (contribuant à 30,9 % de perte de part de marché sur cinq ans), alors que la structure de spécialisation a un effet neutre. Sur la deuxième sous-période les exportateurs allemands regagnent plus que le terrain perdu : la compétitivité retrouvée ne joue qu'à hauteur de 19,2 % (sur un total de 33,7 %), et c'est la structure géographique et surtout la capacité des exportateurs allemands à vendre les produits de haut de gamme fortement demandés qui expliquent ces bons résultats. Les exportateurs français regagnent ici une partie (environ un tiers) du terrain perdu durant la deuxième période en combinant un arrêt des pertes de compétitivité à une orientation géographique et sectorielle de leurs exportations de haut de gamme plus favorable.

En résumé, les exportateurs allemands ont fortement rebondi sur la deuxième sous-période. Ce rebond n'est présent dans le cas français que pour

les produits de haut de gamme, et il est plus modeste. Surtout, la dégradation des positions françaises dans la haute technologie ne se dément pas dans la deuxième sous-période.

### **10. Décomposition des variations de parts de marché, haute technologie (ht) et haut de gamme (hg) pour deux sous-périodes\*, y compris intra-Union européenne**

			Variation part de marché en %	Contribution de la		
				performance	structure géographique	structure sectorielle
1995	hg	Allemagne	-31,0	-30,9	-0,5	0,4
	hg	France	-35,0	-29,0	-1,0	-5,0
2000	ht	Allemagne	-8,3	-8,6	3,8	-3,5
	ht	France	-18,3	-22,9	0,9	3,7
2000	hg	Allemagne	33,7	19,2	5,1	9,5
	hg	France	10,6	1,3	4,5	4,8
2005	ht	Allemagne	6,1	-1,9	-0,8	8,8
	ht	France	-14,3	-19,3	-0,2	5,2

Sources : BACI, calculs CEPII.

Note : \* : 2004 pour le haut de gamme.

Les résultats précédents sont cohérents avec ce que l'on sait par ailleurs de la perception des produits allemands et français telle que ressortant de données d'enquête. Les enquêtes de COE-Rexecode<sup>(29)</sup> auprès des acheteurs européens révèlent que si les produits français sont appréciés pour leur rapport qualité-prix, ils sont nettement surclassés par leurs concurrents allemands pour l'ensemble des aspects hors-prix. Ils reçoivent notamment des notes médiocres pour ce qui est du contenu en innovation technologique. Ce critère est le seul pour lequel les produits de consommation français ont perdu en compétitivité par rapport aux biens allemands entre 1996 et 2004. Les critères les plus favorables à la France sont ceux qui relèvent plus de l'entreprise que des qualités intrinsèques du produit : notoriété ou services associés. La dernière enquête réalisée en 2007 montre que les biens d'équipement allemands renforcent leur avance pour les aspects hors prix et que leur image prix n'a pas souffert de l'euro fort, contrairement aux produits français, italiens et espagnols. Concernant le contenu en innovation les biens d'équipement et les biens intermédiaires français sont jugés très en retrait par rapport aux produits du Japon, de l'Allemagne et des États-Unis.

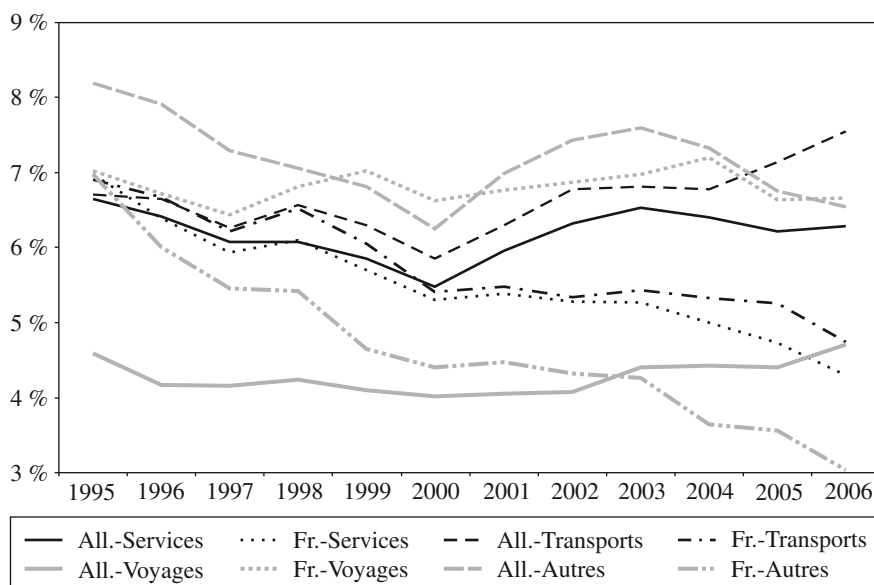
(29) Voir Anas J., « La compétitivité hors prix des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen en 2007 », *Diagnostic(s), Revue de COE-Rexecode*, avril, (7), 2008 ; Ferrara L. (2005) « Compétitivité hors prix des biens de consommation sur le marché européen en 2004 », document de travail du COE, (70), 2005.

### 3. Le décrochage des exportations françaises de services

Nous avons étudié précédemment en détail les exportations de biens, les parts de marché, le positionnement de gamme et en technologie des exportateurs français. Des statistiques aussi détaillées n'existent pas pour les services. Il est pourtant utile de ne pas limiter notre analyse du commerce extérieur français aux seuls biens, afin de pouvoir identifier si des performances dégradées pour les biens sont compensées par des gains dans le domaine des services, traduisant ainsi le basculement de l'avantage comparatif des biens vers les services.

À l'aide de la base CHELEM du CEPII<sup>(30)</sup> nous représentons dans le graphique 3 les parts de marchés de la France et de l'Allemagne dans une dizaine de catégories de services entre 1995 et 2006.

#### 3. Parts de marché de la France et de l'Allemagne pour différentes catégories de services (1995-2006)



Sources : base CHELEM-BAL du CEPII, calculs des auteurs.

Plus encore que pour les biens la dégradation de la position de la France est frappante. Elle concerne la quasi-totalité des postes, l'exception étant les voyages (les recettes du tourisme) avec une stabilité de la part de marché

(30) Nous remercions Deniz Ünal-Kesenci pour la mise à disposition de ces données.

française à un haut niveau (autour de 7 %). Le déclin des parts de marché est ininterrompu depuis 1995, et est particulièrement marqué pour les autres services, vaste ensemble regroupant principalement des services aux entreprises.

Ces évolutions tranchent avec celles mesurées pour l'Allemagne. Si l'Allemagne enregistrait elle aussi un déclin (légèrement moindre) de sa part de marché mondiale jusqu'en 2000, elle a connu ensuite un redressement très net qui la ramène quasiment en 2006 et pour l'ensemble des services, à sa part de marché de 1995 (entre 6 et 7 %). Ce rebond est toutefois concentré sur trois années de 2000 à 2003, la part de marché dans les autres services repartant à la baisse ensuite ; le secteur des transports prend alors le relais pour parvenir à stabiliser la part de marché dans le total des services (tableau 11). Quoi qu'il en soit, la France qui disposait encore en 2000 d'une part de marché très proche de celle de l'Allemagne (autour de 5,5 %) décroche ensuite, et ceci de manière spectaculaire pour les « autres services » : de 7 % en 1995 la part de marché française chute à 3 % en 2006.

Entre 2000 et 2006 les exportations dans le poste autres services croissent au taux annuel moyen de 6,5 % (13,3 % pour le monde). En tenant compte d'une hausse des prix très probablement supérieure dans les services, il est probable que la croissance réelle a été du même ordre de grandeur que celle enregistrée pour les exportations de biens (2,7 % en valeur mais avec des prix stables ou orientés à la baisse jusqu'à une période récente).

### 11. Part de marché de l'Allemagne et de la France pour différentes catégories de services en %

	France			Allemagne		
	1995	2000	2006	1995	2000	2006
Communication	2,1	4,2	5,8	9,1	4,6	6,8
BTP	8,9	9,9	7,5	15,0	14,6	14,6
Assurance	8,0	5,4	1,4	5,4	2,3	5,6
Finance	6,1	1,5	0,7	5,8	4,1	4,4
Informatique	3,2	1,8	1,6	12,6	8,4	7,7
Redevances	3,4	2,9	4,6	5,8	3,7	4,3
Autres services aux entreprises	9,1	5,7	3,9	7,7	7,2	8,2
Culture	11,3	7,8	5,9	1,8	1,9	2,6
Administration	2,1	1,4	1,4	14,3	8,5	9,7
Total autres services	7,0	4,4	3,0	8,2	6,2	6,5

Sources : base CHELEM-BAL du CEPII, calculs des auteurs.

À l'intérieur du poste des autres services (qui regroupent 55 % des échanges de services en valeur dans le monde en 2006) on constate que seuls deux catégories échappent au déclin des parts de marché : les services de

communication et les redevances. Initialement très présente dans les services culturels et les autres services aux entreprises (plus de 40 % des échanges du poste autres services au niveau mondial) la France enregistre un déclin très prononcé. La marginalisation des exportations françaises est radicale dans la finance et l'assurance.

Pour l'Allemagne, seuls les services informatiques ne parviennent pas, après 2000, à enrayer leur déclin de la période 1995-2000. L'Allemagne y conserve toutefois une position assez forte avec une part de marché en 2006 de 7,7 % (1,6 % pour la France).

Nous reviendrons plus en détail sur ces résultats en mobilisant les données individuelles de firmes.

#### **4. Compétitivité-coût et prix : les enseignements tirés de l'analyse des données détaillées**

Les données détaillées de la base COMEXT d'Eurostat, permettent de procéder à un réexamen de la question de la compétitivité-coût, d'abord dans sa composante salariale (les coûts salariaux unitaires) ensuite concernant la provenance des entrants et spécifiquement l'approvisionnement dans des pays à bas coûts. Le champ couvert est limité aux biens non agricoles et exclut l'énergie. Nous avons donc une couverture moins large qu'avec la base de données BACI utilisée précédemment (importations et exportations européennes plutôt que commerce mondial), mais le niveau de désagrégation des données est plus fin (découpage en environ 10 000 produits au lieu de 5 000). La notion de compétitivité-prix retenue est celle des coûts salariaux unitaires dans l'industrie (CSU) ajustés par les taux de change, repris de l'OCDE.

Si les analyses présentées dans ce rapport exploitent pour l'essentiel des données détaillées au niveau microsectoriel (5 000 produits par niveau de gamme dans la section précédente) ou au niveau des firmes (dans la section suivante), elles ne doivent pas laisser croire que les déterminants des exportations en termes de compétitivité-prix/coûts ne jouent aucun rôle. Car, si les positions des exportateurs sur leurs marchés élémentaires se dégradent, à structure sectorielle et géographique donnée des ventes, c'est aussi que la compétitivité-prix, ou la compétitivité-coût est insatisfaisante.

Pour autant, il est clair que les modélisations macro-économétriques standards des exportations utilisant la demande étrangère et la compétitivité-prix comme variables explicatives ne permettent pas de comprendre les performances françaises et allemandes et moins encore leur écart. Nous l'avons rappelé en introduction. Comment réconcilier les deux points de vue ?

## 4.1. Deux points de méthode

Une première remarque est d'ordre purement méthodologique. Les coûts salariaux unitaires mesurent la différence entre l'évolution des salaires et celle de la productivité. La productivité se mesure quant à elle (en comptabilité nationale, non dans les approches en termes de productivité globale des facteurs utilisées plus loin sur données individuelles dans le présent rapport) comme le rapport de la valeur ajoutée au travail engagé. Enfin la valeur ajoutée est la différence entre valeur de la production et des consommations intermédiaires. Apparaît dès lors un problème méthodologique : l'externalisation de segments de valeur ajoutée dans des pays à bas coûts, réintégrés ensuite dans le processus de production en consommation intermédiaire, réduit le prix des consommations intermédiaires et élève mécaniquement la productivité apparente des autres facteurs de production. Ce ne sont pas alors, *stricto sensu* les coûts salariaux qui baissent, ou en tout cas pas les coûts salariaux dans le pays considéré. C'est bien la délocalisation qui aura réduit les coûts unitaires. Remarquons pour finir qu'à la différence des gains de productivité traditionnels, ce mécanisme est borné par l'ampleur des délocalisations réalisables.

La seconde remarque est d'ordre économétrique. Hélène Erkel-Rousse et Marguerite Garnero montrent dans le « Complément A » à ce rapport que l'introduction d'un indicateur d'externalisation permet de réduire fortement la part inexplicée dans les dynamiques des exportations. Le recours massif par les industriels allemands à l'externalisation, c'est-à-dire à l'achat d'intrants dans des pays à bas salaires (en l'occurrence les pays d'Europe centrale et orientale ou PECO) serait ainsi en grande partie responsable de la surperformance allemande. Mais même dans ce cas, le rôle de la composante salariale des coûts n'est pas négligeable dans un modèle macroéconomique ainsi « augmenté »<sup>(31)</sup>. La modération salariale (baisse des salaires réels en dépit de gains de productivité) obtenue à la fois par la négociation sur le maintien de l'emploi dans les usines allemandes et par le renversement du pouvoir de négociation entre patronat et syndicats en raison des menaces de délocalisation, a donc joué un rôle au-delà des économies de coût tirées directement de l'externalisation, procurant un avantage décisif aux exportateurs allemands<sup>(32)</sup>.

---

(31) Dans un article ultérieur à la rédaction et à la présentation de ce rapport, Marion Cochard confirme qu'un modèle macro-économétrique à correction d'erreur classique ne parvient pas à expliquer le décrochage récent des exportations françaises. Elle améliore le caractère explicatif de cette approche en intégrant une variable représentative de la concurrence des pays émergents, une variable de compétitivité-coût relative de la France par rapport à l'Allemagne, une variable de demande intérieure et enfin une variable d'effort d'innovation. Cochard M., « Le commerce extérieur français à la dérive ? » *Revue de l'OFCE*, juillet : 29-65, 2008.

(32) Erkel-Rousse H. et Garnero M., cf. « Complément A » à ce rapport, estiment également que la faiblesse (endogène) de la demande intérieure allemande a pu pousser des firmes privées de débouchés domestiques à se tourner vers l'exportation. Cet impact, plus controversé car reposant sur une vision de l'exportation comme substitut à la fourniture prioritaire du marché domestique, n'est pas indépendant de l'*outsourcing* et de la politique de modération salariale qui ont pesé sur la consommation des ménages.



Les données détaillées de la base COMEXT d'Eurostat permettent de procéder à un réexamen de la compétitivité-coût, d'abord concernant la provenance des entrants et spécifiquement l'approvisionnement dans des pays à bas coûts, ensuite dans sa composante salariale (les coûts salariaux unitaires). La spécificité allemande dans le recours à l'*outsourcing* est confirmée tandis qu'un pont est établi dans la présente section entre analyse macro-économétrique et analyse microsectorielle.

## 4.2 L'*outsourcing* dans des pays à bas coûts

Les données détaillées dont nous disposons permettent d'identifier dans les importations les entrants ou biens intermédiaires et en leur sein, ceux en provenance de pays à bas coûts.

On peut faire l'hypothèse que les entreprises externalisant dans un pays du «Sud»<sup>(33)</sup> sont à la recherche de coûts de production (essentiellement de main-d'œuvre) bas. En utilisant les ratios de valeur unitaire (valeur sur quantité exprimée en tonnes) nous trouvons un écart de prix d'environ 40 % entre les biens intermédiaires importés du Nord et ceux importés du Sud (à l'intérieur d'une même position de la nomenclature combinée à huit chiffres et pour la même origine). Ce ratio est assez stable dans le temps.

Certains pays du «Nord» peuvent bénéficier plus largement de cette stratégie que leurs concurrents, soit qu'ils couvrent une part plus importante de leurs besoins en biens intermédiaires avec des produits fabriqués dans le Sud, soit qu'ils profitent de prix plus intéressants que leurs concurrents (du fait de pouvoir de marché, de la proximité géographique, etc.).

Des calculs à partir des valeurs unitaires laissent apparaître que les pays européens importent leurs biens intermédiaires à des prix similaires, l'essentiel de l'hétérogénéité au sein des pays européens dans les bénéfices retirés de l'externalisation provient donc de l'intensité de leurs importations de produits à bas coûts.

Les écarts de valeurs unitaires sont souvent analysés comme révélateur d'une différenciation verticale (selon la gamme, la qualité) des produits. Néanmoins, les biens intermédiaires importés devant, quelle que soit leur origine, être incorporés dans des biens destinés à la demande finale et requérant une qualité standardisée, on peut faire l'hypothèse qu'une part importante de l'écart de prix entre Sud et Nord reflète alors une différence de compétitivité-prix.

---

(33) Le découpage retenu est fondé sur les niveaux de salaires. C'est ainsi que le «Nord» comprend ici quatre sous-groupes : – Espagne, Portugal et Grèce ; – autres pays de l'Espace économique européen ; – autres pays industrialisés (dont les «Dragons» asiatiques). Le «Sud» comprend les pays d'Europe centrale et orientale ; l'Asie émergente (Chine, Inde, Pakistan, «Tigres») ; les autres pays en développement.

L'utilisation des seules données de commerce au niveau fin (nomenclature à huit chiffres de la base COMEXT, croisée avec la nomenclature par stade de production des Nations unies<sup>(34)</sup>) offre une alternative simple à la mesure utilisée par Fontagné (1991), Feenstra et Hanson (1996 et 1997)<sup>(35)</sup> et reprise ici par Erkel-Rousse et Garnero qui s'appuie sur des données des matrices entrées-sorties nationales pour calculer la part des entrants importés depuis le Sud dans le total des consommations intermédiaires. Cette méthode nécessite une hypothèse forte sur l'égalité des proportions de biens intermédiaires dans les importations et dans la demande totale pour une industrie et une origine données<sup>(36)</sup>.

En moyenne les importations de biens intermédiaires représentent environ la moitié des importations totales de biens industriels si l'on s'appuie sur la classification par stade de production des Nations unies. Entre 1994 à 2006 cette part a baissé ou est restée quasi inchangée (cas de la France, autour de 50 %) dans les grands pays européens, à l'exception de l'Allemagne, où elle atteint 56 % en 2006 (contre 51 % en 1994). L'Allemagne avait en 1994 la deuxième plus faible proportion de biens intermédiaires dans ses importations totales, elle affiche en 2006 la part la plus élevée des grands pays européens (graphique 4).

L'Allemagne qui du fait de sa taille importait, en valeur et jusqu'en 2000, environ 45 % de plus de biens intermédiaires que la France, deuxième importateur européen, importe en 2006 environ 73 % plus que la France. L'écart relatif entre la France et l'Allemagne est resté constant entre 1994 et 2000 du fait de deux tendances s'équilibrant : une part croissante des biens intermédiaires dans les importations allemandes (et une décroissance dans les autres pays), et une croissance plus faible des importations totales allemandes. De 2000 à 2006 la part des biens intermédiaires dans les importations totales allemandes continue à augmenter, tandis que l'Allemagne devient « vice-champion » (derrière l'Espagne) en termes de croissance des importations totales. Ce dynamisme des importations n'est manifestement pas dû à la demande domestique mais est plutôt, si l'on se place dans le cadre d'analyse de « l'économie de bazar » (Sinn, 2002), le carburant du boom des exportations allemandes.

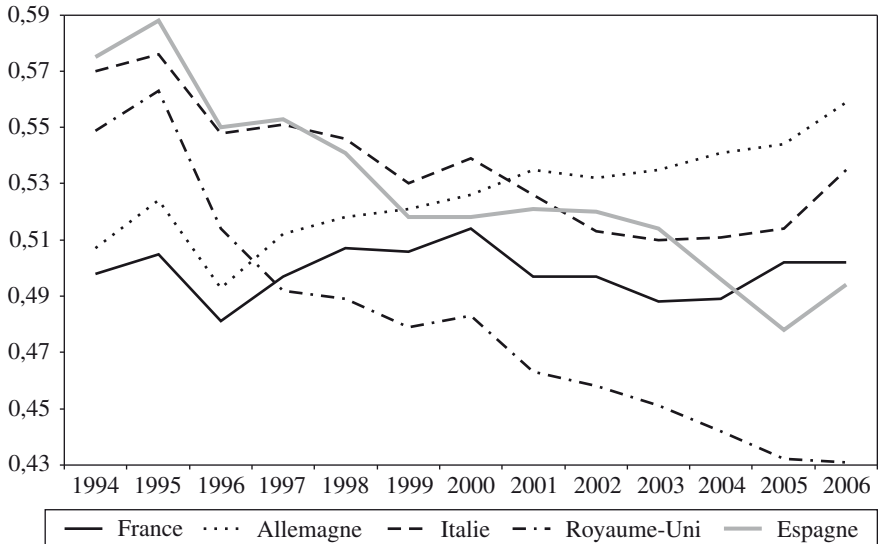
---

(34) La BEC (*Broad Economic Classification*) permet de distinguer à l'intérieur de la NC (en fait à un niveau plus agrégé que les huit chiffres) les biens primaires, intermédiaires, d'équipement et de consommation. Un détail limité existe pour chacun de ces stades de production.

(35) Fontagné L., « Échange international d'intrants intermédiaires : un bilan des implications positives et normatives », *Revue d'économie politique*, 101, (3) : 317-399, 1991 ; Feenstra, R.C. & Hanson G.H., "Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality", *American Economic Review*, 86, (2) : 240-45, 1996 ; Feenstra, R.C. & Hanson G.H., "Foreign Direct Investment and Relative Wages : Evidence from Mexico's Maquiladoras", *Journal of International Economics*, 42 (3/4) : 371-393, 1997.

(36) Ces méthodes sont présentées et discutées dans Fontagné L., Freudenberg M. & Ünal-Kezenci D., "Statistical Analysis of EC Trade in Intermediate Products", *Eurostat*, Série 6D, March, 1996.

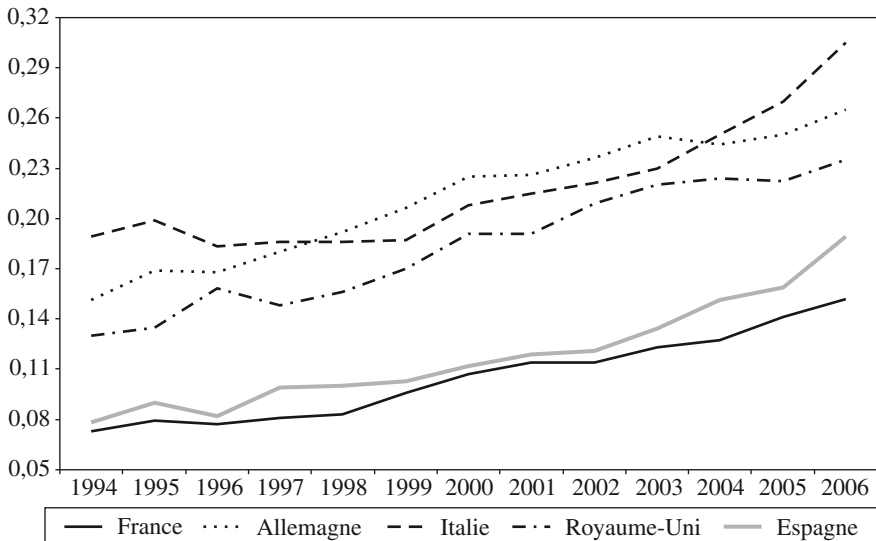
#### 4. Part des importations de biens intermédiaires dans les importations totales



Sources : Eurostat-COMEXT, calculs Banque de France.

Deuxième observation, ces importations européennes de biens intermédiaires ont de plus en plus pour origine des pays à bas coûts de production (graphique 5).

#### 5. Part des pays à bas salaires dans les importations de biens intermédiaires



Sources : Eurostat-COMEXT, calculs Banque de France.

Entre 1994 et 2006 la part des pays à bas salaires dans les importations de biens intermédiaires a augmenté d'environ 11,5 points pour l'Allemagne et l'Italie, de 11 points pour l'Espagne, de 10,5 points pour le Royaume-Uni, mais de moins de 8 points pour la France.

La part élevée des biens intermédiaires manufacturés importés du « Sud » par l'Allemagne est pour l'essentiel due aux liens étroits qu'elle a tissés avec les PECO ; la position dominante de l'Allemagne dans les importations de biens intermédiaires en provenance des PECO est particulièrement marquée pour les pièces et composantes de biens d'équipement et d'équipements de transport.

Même si les importations intermédiaires ont augmenté très sensiblement depuis 2000, la France est donc clairement en retrait en ce qui concerne l'externalisation à l'étranger de manière générale comparativement à ses concurrents, et l'externalisation dans des pays à bas coûts en particulier : la part des PECO et de l'Asie émergente se situe en dessous de 5 %. L'importance des approvisionnements en intrants industriels provenant des pays émergents d'Asie est en France la moins grande des pays considérés. L'externalisation de l'industrie française s'est faite de façon privilégiée avec l'Espagne, qui ne compte plus parmi les pays à bas coûts aujourd'hui.

Cette faiblesse relative de l'externalisation au « Sud » ne signifie pas que la globalisation a moins de conséquences pour ceux des salariés français des industries mises en concurrence.

D'une part les firmes françaises peuvent avoir, par rapport à leurs homologues allemandes, plus souvent privilégié une stratégie de production complète à l'étranger. Ainsi les constructeurs automobiles français ont plus souvent choisi de localiser dans des pays à bas coût l'ensemble de la production de certains modèles, de telle sorte qu'ils ont pour la première fois en 2006, produit plus d'automobiles à l'étranger qu'en France<sup>(37)</sup>. Pour faire image, les producteurs allemands ont choisi le modèle industriel de la Porsche Cayenne, les Français celui de la Logan, la première étant conçue et assemblée en Allemagne à partir de pièces détachées fabriquées à l'Est, tandis que la seconde est produite et exportée, pour l'essentiel, depuis la Roumanie<sup>(38)</sup>.

D'autre part, les salariés français de l'industrie sont *in fine* victimes de l'insuffisance de la délocalisation des intrants industriels, puisque les performances à l'exportation pour les unités de production maintenues en France s'en ressentent. L'encadré suivant approfondit le cas de l'automobile.

(37) Voir *Insee Première*, n° 1149, juillet 2007.

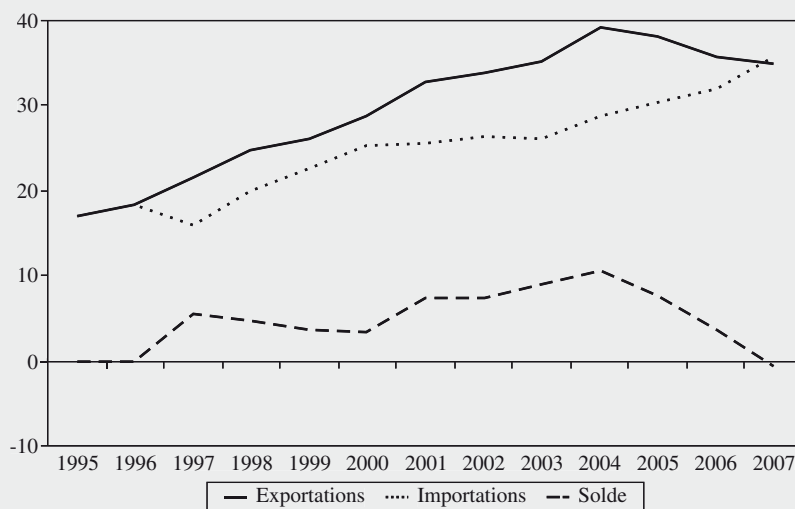
(38) D'autres sites de production dans d'autres pays émergents assemblent aussi des Logan, à partir de composants exportés depuis la Roumanie.

## Le cas de l'industrie automobile

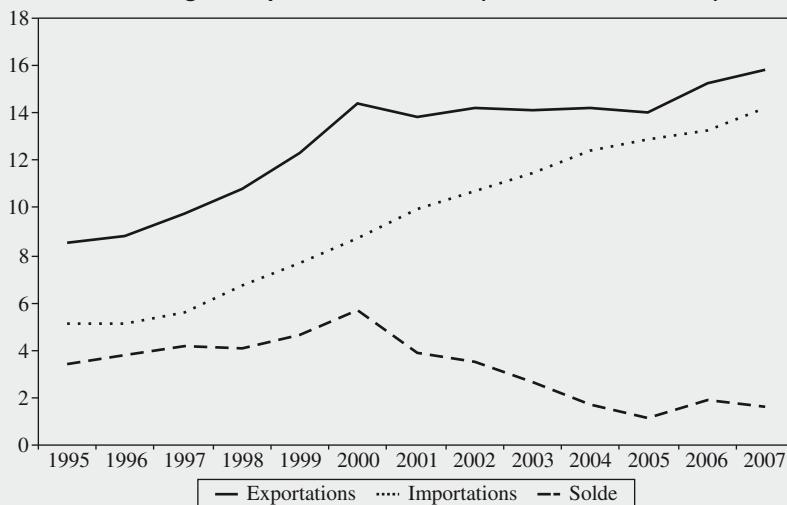
Le secteur de l'industrie automobile (véhicules et pièces détachées) représente 13 % des exportations françaises et est un pourvoyeur important d'emplois industriels. Il attire l'attention en raison du poids qu'il a pris sur la période récente dans la dégradation du solde commercial hors énergie française, débutée en 2002. Le solde des véhicules automobiles (environ 70 % des échanges du secteur) est ainsi passé d'un excédent de 10,6 milliards d'euros en 2004 à un déficit de 0,6 milliard en 2007 (graphique 1). Le solde des équipements pour automobiles baisse quand à lui continûment depuis 2000, mais demeure excédentaire en 2007, à 1,6 milliard d'euros (graphique 2).

Les difficultés de l'industrie automobile sont le reflet de la très nette contraction des exportations de véhicules à partir de 2004 ; celle-ci provient de l'internationalisation croissante des systèmes productifs du secteur, mais également de pertes de parts de marché vis-à-vis des concurrents européens, en particulier l'Allemagne. La mise sur le marché par les constructeurs français de nouvelles gammes de véhicules en 2008-2009 pourrait en cas de succès relancer les exportations.

### 1. Échanges de véhicules (en milliards d'euros)

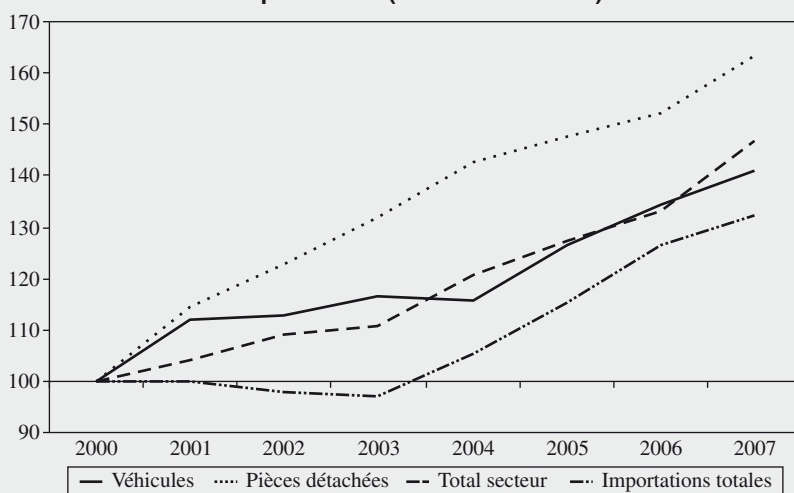


## 2. Échanges de pièces détachées (en milliards d'euros)

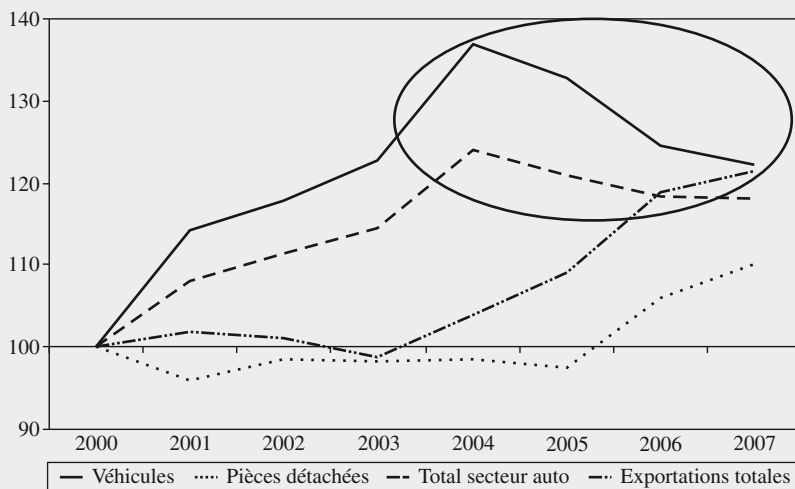


Alors que jusqu'en 2004 les exportations du secteur de l'automobile affichaient une croissance très supérieure à celle des exportations totales, la tendance s'est depuis lors complètement inversée, exclusivement du fait des véhicules (graphique 3). De leur côté, les importations du secteur se situent depuis 2000 sur un sentier de croissance supérieur à celui des importations totales (graphique 4) ; les importations de véhicules ont très nettement accéléré depuis 2003 ; les importations d'équipements ont progressé de 60 % depuis 2000 (180 % depuis 1995), signe d'un recours croissant à l'*offshore outsourcing*.

## 3. Importations (base 100 en 2000)

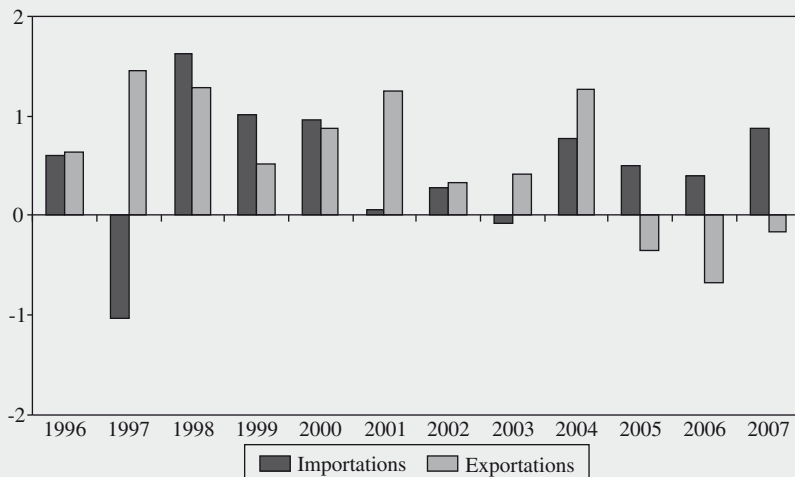


#### 4. Exportations (base 100 en 2000)



Une analyse en termes de contributions confirme le diagnostic : alors que la contribution nette des véhicules automobiles à la croissance des échanges totaux est positive ou proche de l'équilibre de 2000 à 2004, elle devient négative par la suite (graphique 5).

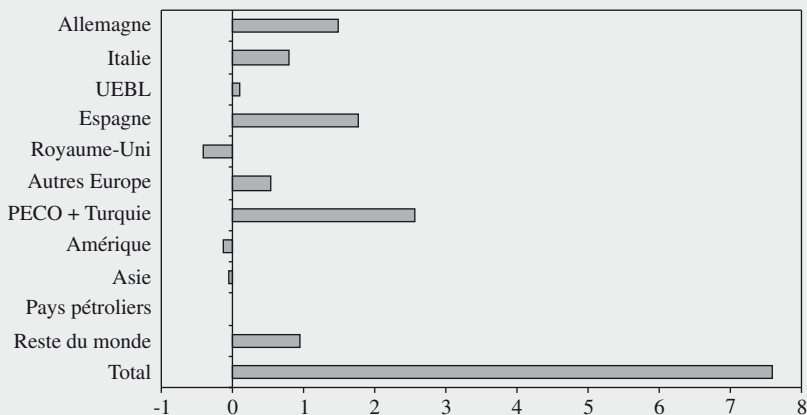
#### 5. Contribution des véhicules à la croissance des échanges totaux (en points de %)



Cette contraction est causée par l'internationalisation accrue du secteur et par des pertes de parts de marché en Europe. Le déclin des exportations de véhicules est pour une part le reflet d'une internationalisation accrue des systèmes productifs du secteur : de plus en plus de véhicules de marque française sont produits à l'étranger, en particulier en Europe de l'Est : les constructeurs français produisent depuis 2006 plus d'automobiles à l'étranger qu'en France (voir *Insee Première*, n° 1149). On peut avoir une idée du phénomène, assez fruste certes, en regardant le poids des pays concentrant l'essentiel des usines automobiles françaises à l'étranger dans l'évolution des échanges français de voitures. Entre 2004 et 2007, les PECO, la Turquie et l'Espagne contribuent à hauteur d'environ 60 % de la croissance moyenne des importations totales de véhicules, et expliquent 18 % de la baisse moyenne des exportations (graphiques 6 et 7).

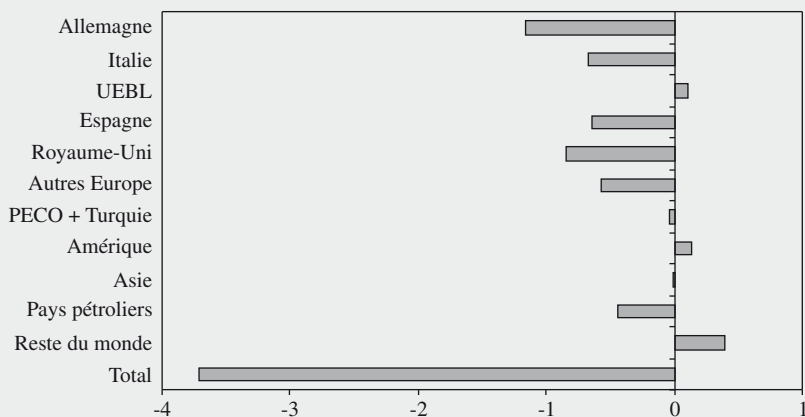
Par ailleurs, le graphique 6 témoigne aussi des difficultés propres aux constructeurs français, qui ont perdu depuis 2002 des parts de marché en France et à l'étranger, notamment en Europe. On voit de façon très nette que les principaux contributeurs à la décroissance des exportations d'automobiles françaises sont les pays d'Europe occidentale (Italie, Royaume-Uni et surtout Allemagne) pour lesquels l'hypothèse d'un effet « délocalisations » est plus difficile à avancer. On remarque en outre le poids important de l'Italie et de l'Allemagne (les principaux concurrents) dans la croissance des importations depuis 2004. Certains analystes imputent ce décrochage à des gammes de véhicules à la fois vieillissantes et inadaptées au marché actuel (part trop importante du milieu de gamme).

**6. 2004-2007 – Contributions moyennes à la croissance des importations de véhicules (en points de %) et croissance moyenne totale (en %)**





### 7. 2004-2007 – Contributions moyennes à la croissance des exportations de véhicules (en points de %) et croissance moyenne totale (en %)



L'arrivée de nouvelles gammes de véhicules pourrait cependant relancer les secteurs. Les principaux constructeurs français ont annoncé la sortie de plusieurs véhicules en 2008-2009. Même si celle-ci interviendra dans une conjoncture internationale et européenne en franc ralentissement, cela pourrait contribuer à une reprise des exportations les prochaines années, à la double condition que ces nouveaux modèles soient produits en France et séduisent les consommateurs européens.

Un autre motif d'optimisme réside dans le positionnement écologique des constructeurs français. Leurs modèles relativement moins polluants pourraient leur faire regagner des parts de marché internes compte tenu du nouveau système de bonus-malus environnemental en vigueur en France.

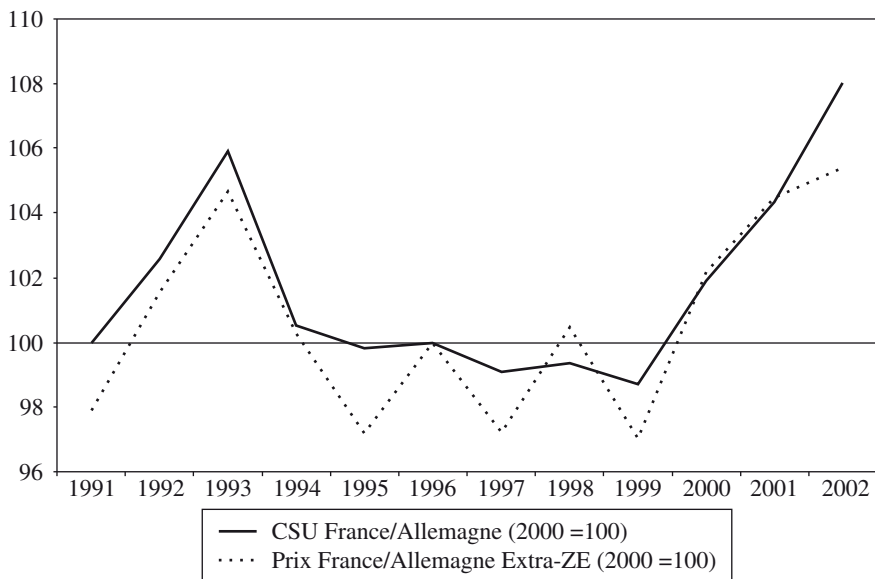
Source : Banque de France, Benoît Usciati.

### 4.3. La compétitivité-prix

La dégradation de la compétitivité-coût relative de la France, dont nous venons de donner une explication en termes de stratégie industrielle, est en réalité peu ou pas visible dans les indicateurs habituels de compétitivité-prix, et ceci en raison de la combinaison de trois éléments. Premièrement la compression des marges des exportateurs français, pratiquant un *pricing to market*, amortit l'impact sur les prix de la dégradation de leurs coûts relatifs. Deuxièmement il existe un effet de sélection : les exportateurs français subsistant sur le marché (observés par les statistiques) sont les plus

compétitifs en prix, ou encore ceux n'étant pas confrontés à une aussi forte concurrence. Troisièmement, les indicateurs habituels de compétitivité-prix ne s'intéressent pas aux relations bilatérales (au couple franco-allemand) mais à l'évolution des prix à l'exportation par rapport à l'ensemble des concurrents du pays considéré<sup>(39)</sup>.

## 6. Compétitivité-coût et prix de l'Allemagne et de la France (1995-2006)



Sources : OCDE et Eurostat-COMEXT, calculs Banque de France.

La dégradation de la compétitivité-prix relative de la France apparaîtra plus nettement dans une mesure reposant sur des comparaisons bilatérales de prix marché par marché<sup>(40)</sup>. Elle apparaîtra d'autant mieux que l'on examinera cette relation sur des marchés où la pression concurrentielle des exportateurs étant moins forte, les exportateurs français pratiqueront moins le *pricing to market*. Ceci se voit nettement, finalement, si l'on s'intéresse aux prix relatifs des exportateurs français sur les marchés extracommunautaires. On voit dans le graphique 6 que la variation des coûts relatifs français a été effectivement transmise dans les prix, à la baisse ou à la hausse, sur toute la période considérée ici.

(39) Ou à un sous-ensemble de ces concurrents jugé représentatif.

(40) Les écarts de prix sont mesurés par des moyennes pondérées des ratios de valeur unitaires des exportations sur chacun des marchés (un produit de la nomenclature à six chiffres de la base COMEXT et une destination géographique) sur lesquels les deux exportateurs sont présents simultanément.

Cette dégradation des coûts, en partie amortie par des marges françaises en recul en fin de période, coïncide avec le décrochage de la part de marché française en 2003<sup>(41)</sup>. Au total, quel que soit l'impact en termes de prix relatifs de la dégradation relative des coûts français, cette dégradation se traduit *in fine* par une perte de part de marché française, illustrée dans le graphique 7.

Mais pourquoi une hausse des prix français conduit-elle à un abandon de parts de marché à l'Allemagne ? La qualité perçue, l'image de marque supérieure des produits allemands leur permet de fixer des prix sensiblement plus élevés que leurs concurrents français. Quand ces derniers voient leurs coûts relatifs s'accroître ils sont évincés<sup>(42)</sup> à moins d'abaisser leurs marges, ce qui n'est pas indéfiniment soutenable, même si les marges obtenues sur les ventes réalisées à partir des implantations étrangères peuvent en partie compenser cet effort. Nous avons d'ailleurs souligné plus haut la difficulté des exportateurs français à se maintenir sur leurs marchés contrastant avec le caractère inexpugnable des positions allemandes.

Facteur aggravant pour les exportateurs français, malgré des différences largement discutées, le couple France-Allemagne est parmi ceux exhibant le plus haut degré de similarité de spécialisation : nous l'avons montré plus haut en nous attachant aux contributions des structures sectorielle et géographique, somme toute limitées, et loin d'être systématiquement à l'avantage de l'Allemagne. Dès lors la concurrence directe entre les exportateurs de deux pays est fréquente, rendant les performances relatives des uns et des autres très sensibles aux déviations des prix par rapport à leurs niveaux d'équilibre de long terme.

Confrontés à des concurrents allemands offrant des produits souvent similaires mais perçus comme de meilleure qualité (gamme supérieure) les producteurs français doivent fixer leurs prix à un niveau sensiblement plus bas pour simplement maintenir leurs positions. Sur des marchés de plus en plus concurrentiels les déviations par rapport à ces prix relatifs d'équilibre sont très coûteuses en parts de marché.

Confrontés à une baisse des prix relatifs allemands traduisant la baisse (moindre hausse) des coûts de production (coûts salariaux et coûts des entrants) en Allemagne, les exportateurs français doivent consentir des baisses de leurs marges ou être évincés des marchés. De ce fait les indicateurs de compétitivité-prix peuvent être partiellement déconnectés des indicateurs de compétitivité-coûts : les valeurs unitaires utilisées pour calculer les prix à l'exportation sont

---

(41) On retiendra que les prix français comme les prix allemands sont de surcroît affectés par l'appréciation de l'euro contre le dollar, ce qui contribue à la dégradation des positions françaises.

(42) L'éviction d'entreprises, qui ne peuvent diminuer leurs marges, biaise les mesures de prix puisque les firmes survivantes sont probablement plus efficaces, ce qui généralement se traduit par un positionnement sur des gammes de prix plus élevées.

celles des entreprises ayant pu abaisser leurs marges et rester sur les marchés, celles n'ayant pu aligner leurs prix sur ceux de leurs concurrents allemands ne sont plus présentes ou sont marginalisées. Les indicateurs habituels de compétitivité-prix ne mesurent que les prix des survivants.

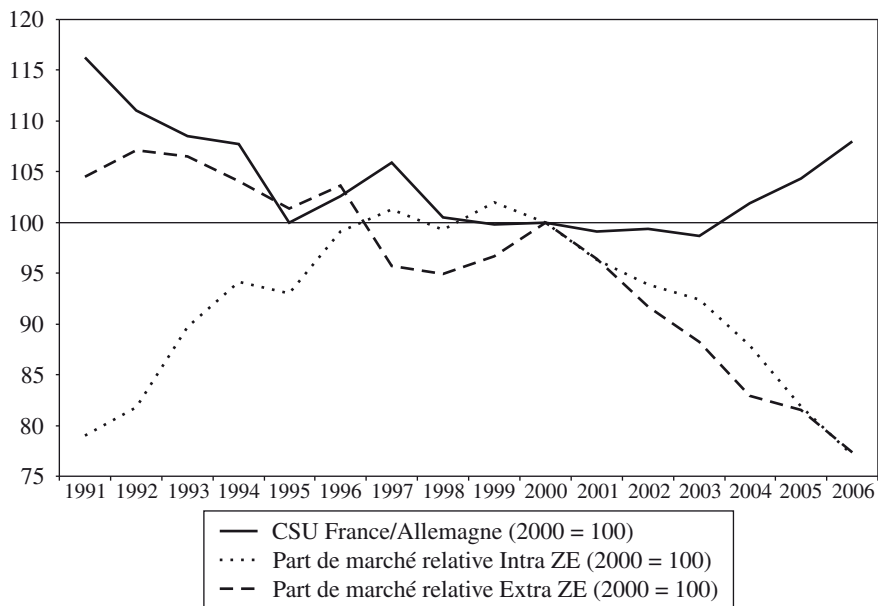
Les exportateurs allemands peuvent aussi employer leurs gains de compétitivité-coût pour conquérir de nouveaux marchés, améliorer la qualité de leur offre, innover et investir dans la notoriété de leurs marques, etc. Pour ceux de leurs concurrents français n'appartenant pas à des groupes en mesure de compenser la baisse de profitabilité par l'activité de leurs filiales à l'étranger, les ressources pour réaliser les investissements permettant un maintien de leur compétitivité hors-prix peuvent être insuffisantes. Faute de renouvellement du portefeuille de produits, les pertes de part de marché sont finalement enregistrées en dépit des efforts consentis sur les prix.

Les entreprises françaises positionnées sur des niches et disposant d'un fort pouvoir de marché se maintiennent plus facilement mais les efforts qu'elles doivent consentir pour se maintenir à un niveau acceptable de qualité-prix par rapport à leurs concurrentes allemandes en raison de coûts unitaires plus élevés obèrent leur capacité de développement.

En particulier, sur les marchés des pays de la zone euro les prix français se situent entre 5 et 10 % en dessous des prix allemands. Cet écart structurel semble peu sensible aux fluctuations des coûts salariaux unitaires (CSU) relatifs. Sur ces marchés les entreprises françaises et allemandes, souvent leaders, se livrent une concurrence soutenue, des écarts par rapport aux ratios de prix jugés en rapport avec les qualités relatives perçues sont sanctionnées par des pertes de marché importantes. La monnaie unique facilite les comparaisons de prix. Antoine Berthou et Lionel Fontagné montrent dans le « Complément C » à ce rapport que l'effet de l'introduction de la monnaie unique a bien été de réduire le nombre d'exportateurs français capables de faire face à la concurrence renforcée, ceux subsistant pouvant par contre exporter leurs produits vers plus de marchés. Beaucoup de PME des deux pays exportent dans la zone euro, et exclusivement dans celle-ci. Comme on le verra plus loin, ces petits exportateurs sont les plus fragiles. Des conditions de concurrence défavorable peuvent facilement les amener à cesser d'exporter.

Même si ces données sont trop limitées pour tirer des conclusions définitives, la corrélation inverse entre CSU relatifs et parts de marché relatives est frappante (graphique 7). Elle s'observe en particulier sur les marchés de la zone euro, c'est-à-dire ceux-là même sur lesquelles on ne mesure pas de transmission des coûts dans les prix : l'impact des gains de compétitivité allemands (pour ne parler que de la dernière période) doit donc passer par l'éviction des exportateurs français dans l'incapacité d'ajuster leurs prix à la baisse. La relation inverse entre coûts relatifs et parts de marché relatives est moins nette en dehors de la zone euro justifiant *a posteriori* la transmission dans les prix des variations des coûts.

## 7. Compétitivité-coût relative et part de marché relative de l'Allemagne et de la France (1995-2006)



Sources : OCDE et Eurostat-COMEXT, calculs Banque de France.

Note : les parts de marché sont calculées sur les marchés tiers (exemple : les exportations de la France, hors marché allemand).

## 5. Les enseignements des données individuelles d'exportation

Jusqu'ici, ce rapport a mobilisé des statistiques de commerce au niveau national, au niveau fin des produits (5 000 catégories de produits dans la base BACI et 10 000 catégories dans la base COMEXT). Mais la dimension individuelle des firmes n'a pas été exploitée. Nous allons maintenant aller plus loin dans notre analyse en mobilisant les données individuelles de firmes.

Les principales caractéristiques des exportations françaises de marchandises sont assez bien connues : forte régionalisation avec plus de 60 % des ventes réalisées dans l'Union européenne ; spécialisation dans l'aéronautique, la pharmacie et l'agro-alimentaire ; surtout décrochage du rythme de croissance par rapport non seulement aux pays émergents mais aussi, depuis le début des années 2000, aux principaux pays industrialisés, au premier rang desquels l'Allemagne.

La connaissance de la façon dont les entreprises exportatrices, caractérisées par leur taille ou leur ancienneté, contribuent aux flux d'exportations et participent à sa dynamique, reste par contre très lacunaire.

Les travaux de Biscourp et Kramarz (2003) et Eaton, Kortum et Kramarz (2004)<sup>(43)</sup> ont permis cependant de dégager quelques caractéristiques saillantes concernant les firmes françaises dans le commerce extérieur, notamment le faible nombre de destinations géographiques servies par chaque firme exportatrice. Ces travaux exploitent cependant des données anciennes (1986-1992) et limitées aux exportations de biens. Mayer et Ottaviano (2007) exploitent la richesse des données françaises pour établir des résultats structurels concernant les caractéristiques des exportations, notamment l'impact de variable comme la taille des marchés ou leur proximité sur le nombre et la taille des exportateurs<sup>(44)</sup>.

La mobilisation de données d'origine douanière récentes pour les exportations de biens permet de « disséquer » les échanges extérieurs Français au niveau des firmes. Ces données permettent d'étudier la contribution des firmes à la dynamique des exportations de biens mais aussi des services. Nous examinerons plus loin les enseignements apportés par la connaissance des caractéristiques individuelles des exportateurs, autres que la valeur de leurs exportations.

Une première stratégie consiste à s'intéresser à la population des seules firmes françaises, à sa démographie, à son orientation à l'exportation (combien de produits, de marchés, etc.). Nous exploitons alors les seules données douanières. Chaque firme est identifiée par son SIREN, le(s) produit(s) exporté(s) au niveau de la nomenclature à 8 chiffres comportant environ 10 000 catégories différentes ; enfin on connaît le pays de destination de chaque flux d'exportation. Ces données sont disponibles sur la période 1995-2005 (CEPII) ou 2006 (Banque de France).

Une question préliminaire concerne le caractère exhaustif des données dont nous disposons. Il est possible que certaines exportations soient absentes pour des raisons de seuil de déclaration, de confidentialité, ou tout autre artefact. La comparaison des séries macroéconomiques avec le total des exportations rapportées sur données individuelles par la DGDDI montre une concordance quasi parfaite des séries jusqu'en 2003 puis l'apparition d'un écart qui se limite à 2 % en 2006. Il correspond aux données estimées dans les données macroéconomiques les plus récentes : les données en deçà du seuil ont été estimées à partir de 2004 et n'ont pas été rétrolées. Les commentaires ci-dessous sont donc faits avec les précautions d'usage compte tenu de cette limitation. Cette question des seuils déclaratifs pose des problèmes plus généraux. Il existe selon la valeur exportée (cumulée sur l'année) par un même SIREN, plusieurs niveaux d'exigence en matière de report statistique.

---

(43) Biscourp P. et Kramarz F., « Internationalisation des entreprises industrielles et emploi : une analyse sur la période 1986-1992, *Économie et Statistique*, (363-364-365) : 69-91, 2003 ; Eaton J., Kortum S. & Kramarz F., « Dissecting Trade : Firms, Industries, and Export Destinations », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, (93) : 150-154, 2004.

(44) Mayer T. & Ottaviano G., *op. cit.*

Le seuil à partir duquel la valeur, la destination mais aussi la position HS8 du produit sont documentées a varié en France au cours du temps. Exprimé en euros, il était de 38 100 jusqu'à 2000, 99 100 en 2001, 100 000 de 2002 à 2005, 150 000 en 2006 pour le commerce intracommunautaire. Pour les exportations extracommunautaires, le seuil est de 1 000 euros par opération. Nous contrôlons à chaque fois que cela est nécessaire l'impact de ces changements sur les statistiques utilisées. Enfin se pose la question de la signification des SIREN. Il est souvent objecté que les SIREN devraient être regroupés au sein des groupes, qui seuls constituent l'équivalent de ce que l'on appellerait une firme du point de vue de l'analyse économique. L'utilisation de l'enquête sur les liaisons financières de l'INSEE (LIFI) permet de le faire année par année, mais il est difficile de le faire pour une cohorte au cours du temps, en raison des changements de dénomination par exemple. On avance souvent que le nombre d'exportateurs baisse en raison de fusions acquisitions, mais l'inverse est également vrai puisque certaines firmes filialisent leurs activités d'exportation (avec un nouveau SIREN, donc)<sup>(45)</sup>. Mais au final la richesse des informations ainsi obtenues l'emporte très largement sur les limites intrinsèques de ces données.

## 5.1. La démographie des exportateurs français de biens

Environ 100 000 entreprises déclarent aux douanes françaises des flux d'exportation de biens chaque année<sup>(46)</sup>. Ce nombre, croissant sur la période 1995-2000, est au contraire orienté à la baisse depuis le début des années 2000 (graphique 8). Les changements dans les seuils déclaratifs auxquels sont soumises les firmes pour leurs échanges à l'intérieur de l'Union européenne rendent délicate l'appréciation exacte du rythme de baisse. Toutefois, même une série corrigée de manière fruste (élimination de tous les flux dépassants le seuil déclaratif le plus élevé, soit 150 000 euros sur le total des exportations intra-Union européenne<sup>(47)</sup>) montre une baisse du nombre d'opérateurs, essentiellement concentrée en 2003<sup>(48)</sup>.

---

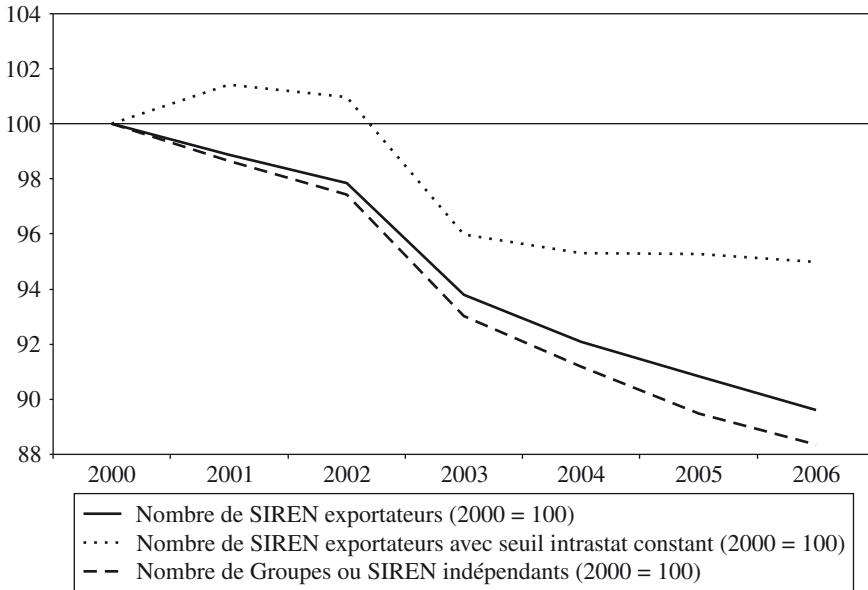
(45) Lorsque les petites entreprises passent par les services d'un transitaire pour exporter, les exportations de biens sont enregistrées sous le SIREN de ces entreprises.

(46) Sont considérées ici l'ensemble des exportations de biens y compris celles réalisées par des entreprises du secteur des services. Au contraire des séries agrégées publiées, les données douanières utilisées ici ne comprennent pas les données confidentialisées (matériel militaire), les déclarations sous les seuils déclaratifs (évaluées dans les séries macroéconomiques) et la correction globale pour les déclarations tardives pour les années les plus récentes. Les écarts sur les totaux exportés sont cependant faibles, moins de 2 % pour les exportations.

(47) Entre 15 % (2000) et 10 % (2006) des flux sont éliminés par cette correction (correspondant en 2006 à des firmes déclarant des exportations dans l'Union alors qu'elles n'atteignent pas le seuil déclaratif).

(48) La faiblesse de la conjoncture européenne et française cette année-là peut expliquer la disparition (nette) d'exportateurs fragiles.

## 8. Nombre d'exportateurs de biens (France, 2000-2006)



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, INSEE (LIFI), calculs Banque de France.

Cette baisse du nombre d'exportateurs n'aboutit toutefois pas à une augmentation de la concentration des flux d'exportation. En effet, les firmes disparues sont essentiellement de très petites exportatrices.

Ainsi, la concentration des exportations, très forte, demeure inchangée : les 1 % plus gros exportateurs (environ 1 000 entreprises, groupe nommé Top 1 000 par la suite) représentent environ 70 % du total des exportations françaises de bien à la fois en 2000 et en 2006 (71 % sans traitement des changements de seuils, 69 % avec traitement ou pour le Top 1 000 qui compte un peu moins d'unités que le premier percentile). Les 10 % plus gros exportateurs (environ 10 000 entreprises) réalisent la quasi-totalité des exportations : autour de 95 %, chiffre lui aussi stable. Nous sommes là en présence des « champions » évoqués par Mayer et Ottaviano (2007).

Ces « champions » (identifiés par leur numéro SIREN) sont assez souvent des filiales de groupes français ou étrangers. L'enquête LIFI de l'INSEE permet de consolider les données au niveau des groupes, en attribuant à chaque tête de groupe les exportations de ses filiales<sup>(49)</sup>. Bien évidemment la concentration se trouve renforcée : les 1 000 premiers groupes (ou entreprises

(49) Les filiales communes, ou *joint ventures* sont considérées comme indépendantes. Le taux de contrôle retenu pour la consolidation est de 50 %.



indépendantes) réalisent 79 % des exportations totales en 2006, comme en 2000. La baisse du nombre de groupes et entreprises indépendantes exportateurs est légèrement plus forte que celle des SIREN, indiquant que de nombreuses entreprises de petite taille ont été absorbées par des groupes.

Les entreprises exportatrices indépendantes (n'appartenant pas à un groupe) sont de moins en moins nombreuses : 72 % des entreprises exportatrices en 2000, moins de 67 % en 2006. Elles sont surtout beaucoup plus petites : elles réalisent entre 13 et 14 % des exportations totales selon les années, chiffre assez stable qui implique que les entreprises rachetées par des groupes sont plutôt de petite taille.

Chaque année près de 20 000 nouvelles entreprises (donc environ 20 % du nombre total de SIREN exportatrices) apparaissent dans la base pour la première fois. La « mortalité infantile » est toutefois très grande puisque seuls 36 % de ces primo-exportateurs survivent au-delà d'un an (moyenne 2001-2005)<sup>(50)</sup>. Au bout de trois ans le taux de survie moyen des générations d'entreprises de 2001 à 2003 est inférieur à 20 % (tableau 12).

Les survivantes exportent plus que la moyenne et réussissent à accroître largement leurs exportations : pour une valeur totale de 100 à l'entrée (réalisée y compris par des primo-exportateurs qui ne survivent pas) elles exportent 167 l'année suivante. Ce fort accroissement résulte essentiellement d'un effet de calendrier : l'entrée des entreprises se fait en cours d'année et non au 1<sup>er</sup> janvier de telle sorte que la première année de déclaration n'est pas une année pleine au contraire de la seconde (pour les entreprises qui ne cessent pas d'exporter au cours de cette année). Cet effet de l'annualisation est confirmé par la faiblesse de la hausse de la valeur totale exportée pour les années suivantes : on atteint en moyenne l'indice 174 au bout de trois ans. Étant donné toutefois la mortalité des firmes après la seconde année les exportateurs survivants augmentent en moyenne leurs ventes (ils sont beaucoup moins nombreux pour un total exporté légèrement croissant).

Pour les générations 1996 à 2000 le taux de survie apparaissait légèrement plus fort mais cette différence peut être attribuée à un traitement différent des seuils déclaratifs (même si la prise en compte de ce problème ne modifie que marginalement les résultats). En valeur les indices atteints sont assez similaires à ceux obtenus précédemment : 166 au lieu de 167 à un an, 180 au lieu de 174 à trois ans.

---

(50) Seuls sont considérés les SIREN exportateurs sur une période continue, les exportateurs « intermittents » sont exclus.

## 12. Dynamique du nombre d'entreprises et des valeurs exportées, par cohorte (France, 1996-2006)

	Année d'apparition comme exportateur									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de SIREN										
1996	100									
1997	42	100								
1998	31	40	100							
1999	26	30	47	100						
2000	23	25	35	46	100					
2001	20	21	28	34	43	100				
2002	18	19	24	28	31	34	100			
2003	17	17	22	24	25	23	35	100		
2004	16	16	19	21	21	18	24	37	100	
2005	14	14	17	18	18	15	19	25	38	100
2006	13	13	16	16	15	13	15	20	25	35
À un an	42	40	47	46	43	34	35	37	38	35
À trois ans	26	25	28	28	25	18	19	20		
Valeur										
1998	168	196	100							
1999	209	200	164	100						
2000	232	205	209	159	100					
2001	218	222	204	170	141	100				
2002	195	208	176	162	136	181	100			
2003	171	188	179	157	120	177	148	100		
2004	181	187	176	149	132	175	154	177	100	
2005	191	188	181	153	123	154	150	182	169	100
2006	198	170	191	164	122	161	154	197	204	160
À un an	169	196	164	159	141	181	148	177	169	160
À trois ans	209	205	204	162	120	175	150	197		

Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

Si, pour la période la plus récente, on distingue les entreprises selon la destination de leurs exportations, on constate que l'expansion des exportations des nouveaux entrants après leur première exportation est due aux exportations « lointaines » c'est-à-dire en dehors de l'Union européenne à vingt-cinq et de la Suisse (tableau 13). À un an ces exportations (valeur totale) sont à l'indice 184, puis à 215 à trois ans alors que les exportations « de proximité » ne sont qu'à l'indice 125 à un an et se contractent même par la suite puisqu'elles redescendent à l'indice 75 à trois ans. En termes de fréquences les deux populations d'exportateurs se distinguent nettement moins avec une survie à un an légèrement supérieure pour les exportateurs à

courte distance (indice 42 contre 35), quasiment identique à trois ans (indice 21 contre 19). Seules les exportations moyennes des nouveaux exportateurs capables de servir des marchés lointains se développent à moyen terme après le premier accès aux marchés étrangers.

### 13. Dynamique du nombre d'entreprises et des valeurs exportées, par cohorte et destination des exportations (France, 1996-2006)

	Exportations vers l'Union européenne à vingt-cinq ou la Suisse					Exportations extra-Union européenne à vingt-cinq				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de SIREN										
2001	100					100				
2002	41	100				36	100			
2003	29	42	100			25	33	100		
2004	22	29	41	100		20	23	35	100	
2005	17	22	27	43	100	17	19	25	36	100
2006	14	17	20	27	41	14	15	19	24	33
à un an	41	42	41	43	41	36	33	35	36	33
à trois ans	22	22	20			20	19	19		
Valeur										
2001	100					100				
2002	105	100				209	100			
2003	90	115	100			211	164	100		
2004	91	92	99	100		213	182	206	100	
2005	74	59	90	121	100	190	191	217	184	100
2006	72	55	74	110	175	202	199	243	233	156
À un an	105	115	99	121	175	209	164	206	184	156
À trois ans	91	59	74			213	191	243		

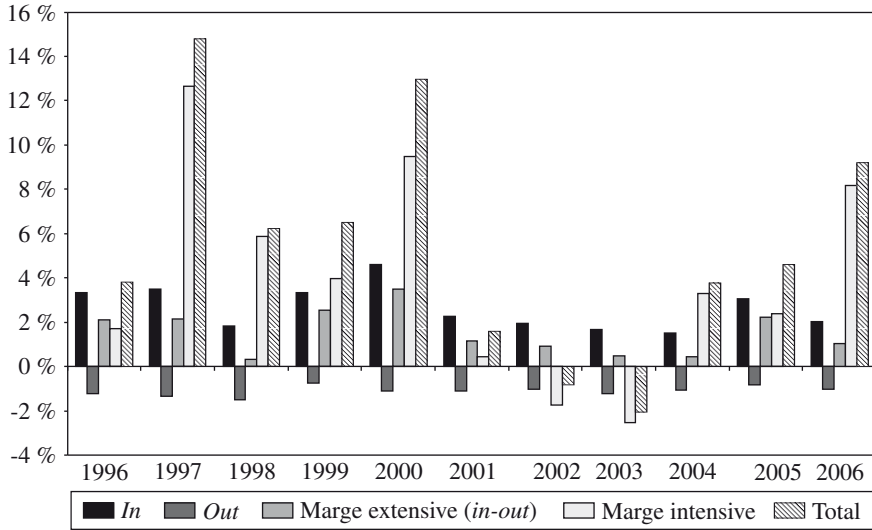
Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

Avant d'étudier de manière plus approfondie la dynamique de croissance des nouveaux exportateurs après leur entrée nous pouvons donner une évaluation de la contribution des entrées, des sorties, et de la croissance des firmes en place (quelle que soit leur ancienneté comme exportatrices) à la croissance totale des exportations françaises.

La variation annuelle de la valeur des exportations totales est décomposée entre la valeur totale des nouveaux flux (nouveaux SIREN déclarants), celle (en négatif) des entreprises qui cessent de déclarer des exportations, et la variation des exportations des entreprises qui demeurent déclarants. À l'image de ce que nous avons fait sur données douanières agrégées (au niveau des positions HS6) précédemment, cette dernière contribution est appelée marge intensive, la marge extensive étant le solde entre les entrées et les sorties.

Le graphique 9 montre que l'essentiel des mouvements conjoncturels est dû à la marge intensive. Les entrées, et plus encore les sorties, très stables, contribuent plutôt à la tendance.

### 9. Contribution des entrées (*in*) et sorties (*out*) à la croissance des exportations françaises (1996-2006)



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

Dans le tableau 14 on reporte des contributions moyennes sur les périodes 1995-2000 ou 2000-2006. Les entrées ont contribué en moyenne à 2,1 points de pourcentage à la croissance annuelle des exportations totales entre 2000 et 2006. Ce chiffre est en net retrait par rapport à la période 1995-2000 pendant laquelle les entrées ont contribué pour 3,3 % (sur un total de 8,9 %, 2,7 % seulement de 2000 à 2006). Les sorties, moins importantes ne sont pas négligeables : environ 1 % de contribution négative quelle que soit la période.

Au total, deux phénomènes se sont donc cumulés, expliquant la dégradation récente des performances exportatrices françaises : d'une part, un recul prononcé de la contribution de la marge intensive (les performances des exportateurs présents) de 5 points (1,7 % sur 2000-2006 contre 6,7 % sur 1995-2000) ; d'autre part, une moindre entrée de nouveaux exportateurs ajoutant 1,2 point de dégradation supplémentaire. Les sorties, elles, sont restées stables.

#### 14. Contributions à la croissance des exportations françaises de biens (données individuelles en %)

Biens	<i>In</i>	<i>Out</i>	Marge extensive (in/out)	Marge intensive	Total	Part de la marge extensive
1995-2000 (SIREN)	3,3	-1,2	2,1	6,7	8,9	24
2000-2006 (SIREN)	2,1	-1,0	1,0	1,7	2,7	38
2000-2006 (groupes et indépendantes, périmètres glissants)	1,4	-0,9	0,5	2,2	2,7	20

Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, INSEE (LIFI), calculs Banque de France.

Un examen rapide de la liste des nouveaux SIREN exportateurs ou de ceux disparaissant montre qu'une partie des mouvements correspond à des changements de dénomination, des fusions-acquisitions, des réorganisations à l'intérieur de groupes, etc. Les contributions des flux entrants et sortants sont donc surestimées et il est plus prudent de s'intéresser à leur solde. Ce solde peut être considéré comme une mesure de la marge extensive du commerce.

Cette marge extensive dépassait 2 % entre 1995 et 2000, soit 24 % de la croissance totale. Elle n'est plus que de 1 % environ sur la période la plus récente, ce qui étant donné la faiblesse de la croissance totale, donne une contribution relative plus importante, de 38 %.

Si la marge extensive s'est contractée après 2000 c'est bien la faiblesse de la marge intensive (la performance des entreprises en place) qui explique l'essentiel de la baisse de la croissance des exportations françaises.

La consolidation au niveau des groupes<sup>(51)</sup> conduit à réduire encore l'importance des nouveaux flux : la contribution des entrées baisse à 1,4 %, les sorties sont à peu près inchangées et la marge extensive nette s'établit donc à 0,5 %. En effet, une part importante des « nouveaux flux » est réalisée à l'intérieur des groupes, par des filiales qui deviennent exportatrices. Il peut alors s'agir de simples filiales de commercialisation. Les chiffres pertinents d'un point de vue économique pour la marge extensive se situent vraisemblablement entre ceux obtenus sur données consolidées et ceux obtenus sur données brutes. Même ramené à 0,5 % il s'agirait d'une contribution mineure mais non négligeable en particulier dans les périodes de faiblesse de la marge intensive comme entre 2000 et 2006.

(51) Le périmètre des groupes considéré est celui de l'enquête LIFI de l'année N-1.

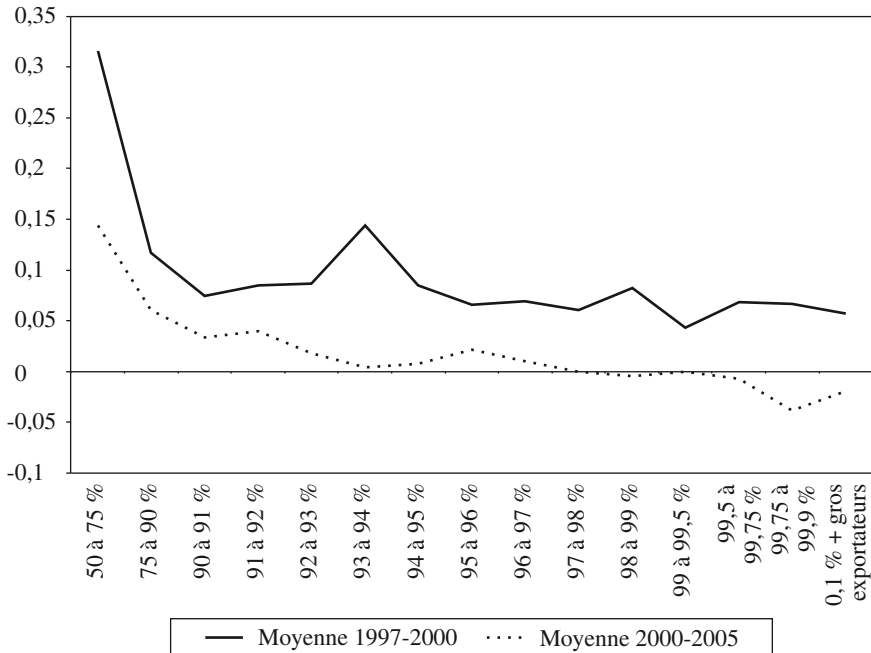
## 5.2. La croissance des flux des exportateurs en place (exportateurs de biens)

Nous poursuivons l'analyse de la dynamique des exportations françaises en nous concentrant sur la croissance des exportations des firmes en place, dont nous venons de souligner l'importance.

La première question posée est celle de la relation entre croissance et taille. Pour cela on constitue des classes de taille en regroupant les flux individuels par percentile des exportations totales annuelles à la date N-1 et pour les années 1996 à 2000 ou 2001 à 2005. Les classes de tailles croissantes suivantes sont construites : les 25 % plus petits exportateurs ; les firmes entre le premier quartile et la médiane ; celles entre la médiane et le troisième quartile ; celles entre le troisième quartile et le dernier décile ; les neuf percentiles entre 90 % et 99 % (limite approximative du Top 1 000) ; celles entre les percentiles 99 et 99,5 ; celles entre 99,5 et 99,75 ; celles entre 99,75 et 99,9 ; enfin les 0,1 % plus petits exportateurs (environ 100 SIREN chaque année).

Le graphique 10 donne la moyenne pondérée (par la part dans les exportations totales à la date N-1 pour chaque firme et année) des taux de croissance pour chaque classe de taille et pour les deux périodes.

**10. Moyenne pondérée des taux de croissance pour chaque classe de taille d'entreprises françaises (1996-2000 et 2001-2005)**



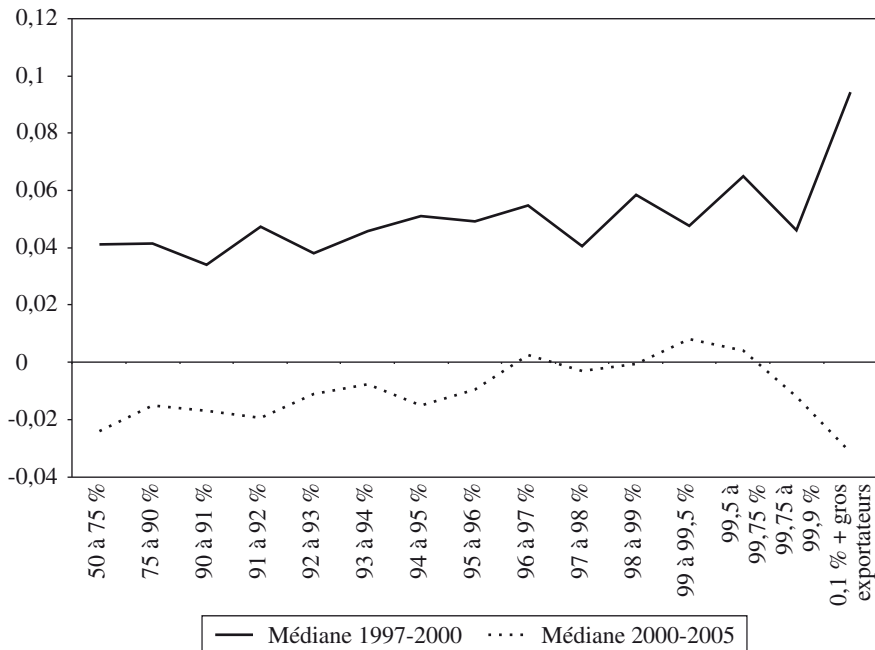
Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

La croissance des plus petits exportateurs apparaît assez nettement supérieure à la moyenne. Les exportateurs d'importance moyenne se distinguent moins clairement des plus gros, en particulier sur la période 1996-2000.

En réalité, cette première conclusion est probablement faussée par l'utilisation de moyennes, alors que les entreprises individuelles sont très hétérogènes en matière de performance. Étant donnée la très grande dispersion des taux de croissance individuelles au sein de chaque classe de taille (en particulier pour les petits exportateurs) on préférera s'intéresser à un indicateur plus robuste à la présence de valeur aberrante, la médiane, plus précisément la médiane pondérée par la valeur exportée (graphique 11).

La médiane pondérée sépare pour chaque classe de taille les firmes qui croissent le moins vite et réalisent 50 % des exportations totales de la classe, et celles qui, avec des taux de croissance supérieurs réalisent les 50 % d'exportations restants. Elle donne une information plus représentative des firmes considérées car moins sensible aux taux de croissance extrêmes, pouvant être liés à des erreurs de mesure.

### 11. Médiane des taux de croissance des exportations de biens par classe de taille des entreprises françaises (1996-2000 et 2001-2005)



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

La relation entre taille et croissance est inversée par rapport à celle observée avec les taux de croissance moyens. Particulièrement, entre 1996 et 2000, la performance des exportateurs croît avec leur taille. Les taux de croissance moyens élevés des entreprises de petite taille sont le fait d'un petit nombre d'entre elles qui réalisent des performances exceptionnelles, alors que la grande masse des entreprises de petite taille voit ses exportations stagner ou régresser (on rappelle qu'il s'agit des entreprises « survivantes », chaque année un très grand nombre de petits exportateurs, particulièrement de primo-exportateurs, disparaît).

La comparaison des périodes 1995-2000 et 2000-2006 met en évidence une sous-performance des entreprises du premier percentile : dans la période récente, et seulement dans cette période, la croissance médiane des grandes entreprises (plus précisément des grands exportateurs) décroît avec leur taille à l'intérieur du Top 1 000. Les 250 plus gros exportateurs (deux dernières classes) affichent même des croissances médianes négatives. Les « champions » français de l'exportation ont le plus souvent échoué à maintenir leurs performances à l'exportation dans la période récente, ce qui ne préjuge pas de leur performance sur les marchés étrangers plus généralement.

Le tableau 15, ainsi que le graphique 12, permettent d'apprécier l'écart de croissance entre les 1 000 plus gros exportateurs et les autres exportateurs<sup>(52)</sup>. On retrouve bien à la fois la sous-performance des gros exportateurs et la nette cassure dans le rythme de croissance des exportations en 2000-2006 par rapport à 1995-2000.

Cette cassure concerne à la fois le Top 1 000 et les exportateurs plus petits. Sans « nettoyage » de la base de données (échantillons complets) on observe une légère baisse de l'écart de croissance entre gros et petits mais ceci n'est pas confirmé sur l'échantillon tronqué. La hausse de l'écart de croissance entre le Top 1 000 et les autres avec cet échantillon moins affecté par les erreurs de mesure est cohérente avec les résultats trouvés sur la croissance médiane. Les plus gros exportateurs ont généralement enregistré entre 2000 et 2006 des sous performances particulièrement marquées de leurs exportations depuis le territoire français.

(52) On procède par cylindrage glissant, c'est-à-dire que les 1 000 premiers de chaque année (ainsi que les autres entreprises) sont suivis sur deux années, il ne s'agit donc pas de populations identiques sur toute la période. Les SIREN qui cessent d'exporter ou les primo-exportateurs sont exclus des calculs : nous nous intéressons exclusivement à la marge intensive. Particulièrement à l'intérieur du Top 1 000 les variations extrêmes du niveau d'exportation d'une année sur l'autre sont suspectes : elles peuvent être dues à des erreurs de mesure, des réorganisations à l'intérieur de groupes (une filiale se voit attribuer les exportations de l'ensemble d'un groupe par exemple), etc. Nous considérons donc des échantillons « tronqués » excluant les taux de croissance extrêmes : multiplication ou division par plus de dix. Les croissances totales obtenues sur ces échantillons sont moins biaisées. Le problème des réorganisations au sein des groupes peut aussi être atténué en faisant les calculs sur les données consolidées au niveau des groupes. On considère alors les périmètres des groupes tels qu'indiqués par l'enquête LIFI de la date N-1.



Le suivi du Top 1 000 des groupes, qui n'est effectué que sur la période 2000-2006 pour des raisons de disponibilité de l'enquête LIFI, confirme l'écart de croissance en défaveur des plus gros. Cet écart est cependant diminué, principalement parce que les 1 000 plus gros groupes exportateurs couvrent une part plus grande des exportations que les 1 000 plus grosses entreprises (SIREN) exportatrices (environ 80 % contre 70 %).

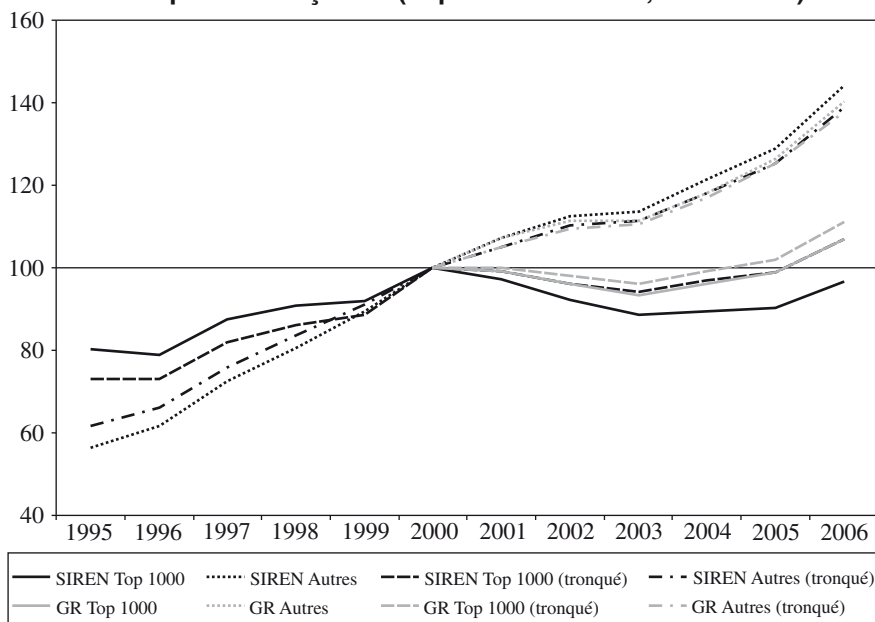
### 15. Taux de croissance annuel moyen des exportations de biens pour deux sous-périodes et deux groupes d'entreprises françaises (Top 1 000 et autres en %)

	Échantillon	Période	Top 1 000	Autres	Écart
SIREN	Complet	1995-2000	4,5	12,2	-7,7
SIREN	Tronqué (*)	1995-2000	6,5	10,2	-3,7
SIREN	Complet	2000-2006	-0,6	6,3	-6,9
SIREN	Tronqué (*)	2000-2006	1,1	6,8	-5,7
Groupes et indépendantes (périmètres N-1)	Complet	2000-2006	1,5	5,8	-4,3
Groupes et indépendantes (périmètres N-1)	Tronqué (*)	2000-2006	1,8	5,5	-3,7

Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, INSEE (LIFI), calculs Banque de France.

Note : (\*) coefficients de variation individuels supérieurs à 10 ou inférieurs à 0,1 exclus.

### 12. Valeur annuelle des exportations de biens pour deux groupes d'entreprises françaises (Top 1 000 et autres, 2000 = 100)



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, INSEE (LIFI), calculs Banque de France.

Note : GR = groupes et entreprises indépendantes.

Que conclure de ces statistiques ? Il apparaît clairement que la démographie des entreprises françaises n'a pas été favorable. Mais ceci n'explique qu'un cinquième environ de la perte de performances. Le reste est attribuable à des performances dégradées, depuis 2000, des entreprises exportatrices en place confrontées, notamment, à la concurrence de leurs homologues allemandes. Les gros exportateurs sont particulièrement responsables de cette dégradation. La première explication est l'abandon de parts de marché faute de pouvoir suivre la concurrence en coût et en qualité des exportateurs allemands, notamment parce que l'*outsourcing* vers les pays à bas salaires n'a pas assez été développé en France. La seconde explication, dont nous ne pouvons mesurer la contribution avec les données dont nous disposons, est le passage à une forme ultime d'internationalisation, par délocalisation complète des productions servant les marchés étrangers. Dans ce second cas, il ne s'agirait pas d'une dégradation des performances des firmes françaises, mais d'une dégradation de la compétitivité du « site France », notamment face au « site Allemagne ».

### 5.3. Cycle de vie des exportateurs et destination des ventes

Nous nous intéressons maintenant à d'autres caractéristiques des firmes et à leur impact sur les performances observées. Au-delà de la taille les données disponibles permettent d'analyser l'impact de l'ancienneté comme exportateur, de la proximité des marchés servis (intra ou extra-Union européenne), du nombre de ces marchés, de l'appartenance ou de l'entrée dans un groupe. Toutes ces caractéristiques sont évidemment colinéaires : les gros exportateurs sont souvent exportateurs de longue date, servent de nombreux marchés, y compris à l'extérieur de l'Union et font souvent partie d'un groupe. Il est donc nécessaire de les analyser conjointement. Ceci est réalisé au moyen de régressions linéaires simples<sup>(53)</sup>.

On régresse<sup>(54)</sup> les taux de croissance des exportations de biens des entreprises subsistant dans l'échantillon sur un ensemble de variables indicatrices :

- âge ou nombre d'années depuis l'entrée dans la base : deux ans après, trois ans après, quatre ans et plus après (référence) ;

---

(53) L'approche paramétrique retenue ici demeure largement descriptive, elle ignore de nombreuses sources de biais : la variance des taux de croissance individuels diffère beaucoup selon les classes (de taille, de nombre de pays de destinations) comme cela a été mis en évidence par les écarts entre taux de croissance moyens et médians, la forte multi-colinéarité entre les variables, l'absence de traitement des problèmes d'endogénéité sont parmi les problèmes qui limitent la portée des résultats préliminaires ci-dessous. Les résultats concernant des entreprises de petite taille (entreprises indépendantes, entreprises exportant uniquement à l'intérieur de l'Union) sont les plus sujets à caution.

(54) On travaille donc sur des panels SIREN, année.

- durée de vie restante ou nombre d'années avant la dernière exportation : deux ans, trois ans, quatre ans, cinq ans et plus (référence);
- taille ou percentile des exportations totales annuelles auquel appartient le flux individuel à la date  $N-1$  (définition des percentiles ci-dessus);
- nombre de destinations (pays) servies : une destination, deux destinations, trois à cinq destinations, six à dix destinations, plus de dix destinations (référence);
- année : quatre indicatrices temporelles pour 1997 à 2000 ou 2002 à 2005.

On examine séparément les deux sous-périodes. Pour la période 2002-2005, on distingue la sous-population d'entreprises exportant exclusivement vers l'Union européenne (ou la Suisse), de celle exportant vers au moins une destination en dehors de cette zone géographique. On distingue enfin les entreprises appartenant (à la date  $N$  et  $N-1$ ) à un groupe, de celles indépendantes<sup>(55)</sup>.

Les résultats concernant la position dans le cycle de vie (âge et durée restante) sont reportés dans les graphiques 13 et 14. Pour chaque SIREN les deux premières années et la dernière année de présence comme exportatrices sont éliminées, les entrées comme les sorties en cours d'année étant observées sur deux ans du fait de l'utilisation de données annuelles.

Les résultats mettent tout d'abord en évidence une montée en puissance des exportations des nouveaux exportateurs deux et trois ans après leur entrée. Toutefois cet effet, très net sur la période 1997-2000 est peu marqué sur la période 2002-2005, la troisième année se distinguant peu des années suivantes, prises comme référence. Dans la période récente, les nouveaux exportateurs français ont donc eu plus de mal à s'imposer dans la durée sur le marché international.

Cette surperformance des exportateurs récents survivants<sup>(56)</sup> est particulièrement marquée pour les entreprises exportant seulement régionalement (Union européenne à quinze + Suisse) et (ce sont souvent les mêmes) celles non rattachées à un groupe. Dans le cas de ces exportateurs indépendants, la surperformance est très forte mais se limite à une année. Nous avons là en quelque sorte des exportateurs ponctuels, indépendants, exportant dans le cadre d'une relation commerciale très porteuse mais sans suite.

(55) Dans toutes les régressions, toutes les variables (ensemble de variables indicatrices pour un facteur) sont significatives aux seuils usuels.

(56) Rappelons que la très grande majorité des primo-exportateurs ne survit pas au-delà d'une année.

Les exportateurs « au long cours », ainsi que les groupes, bénéficient quant à eux d'un bonus lié à la jeunesse assez limité<sup>(57)</sup>.

Examinons maintenant ce qui se passe du côté des « sorties ». Le déclin des exportations commence en réalité plusieurs années avant la disparition (qui est effective sur deux années dès lors qu'elle intervient en cours d'année). Quatre ans avant la disparition totale d'une entreprise comme exportatrice ses exportations chutent d'environ 30 %. Les troisième et deuxième années avant la disparition voient des déclin plus importants encore. Ce déclin progressif aboutit à la sortie de firmes déclarant des flux assez petits<sup>(58)</sup>.

Il faut cependant garder à l'esprit que les firmes qui disparaissent et celles qui apparaissent sont deux populations différentes. Les disparitions concernent souvent celles des nouvelles exportatrices qui n'ont pas pu se maintenir plus de quelques années et sont restées très petites. La croissance des nouvelles exportatrices qui se maintiennent est au contraire réalisée par un petit nombre de firmes très dynamiques.

Les entreprises indépendantes connaissent un déclin avant disparition très prononcé. Par contre les entreprises présentes uniquement dans l'Union continuent à croître, significativement plus que l'ensemble de référence des firmes plus éloignées de leur éventuelle disparition, deux ans avant de cesser d'exporter<sup>(59)</sup>. Toutefois on peut penser que les entreprises exportant à courte distance connaissent des déclin plus rapides : elles sont moins solides, moins profitables<sup>(60)</sup>. Elles ne peuvent résister à des chocs et peuvent être brutalement évincées des marchés étrangers (ou choisir de se retirer complètement). Nous verrons plus loin, en croisant les données d'exportation avec les données relatives aux caractéristiques individuelles des firmes, que la « prime » attachée à l'exportation vers les marchés proches est en réalité très limitée : les exportateurs à courte distance ne sont pas plus productifs ou plus rentables que les autres firmes et donc résisteront difficilement à un choc.

---

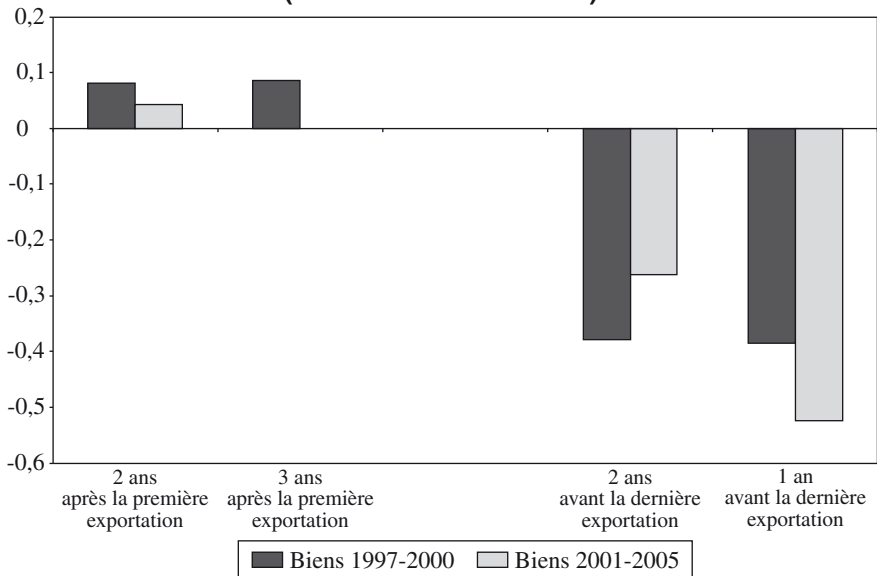
(57) Pour les groupes, de manière un peu surprenante, ce bonus n'apparaît pas la troisième année après la première exportation. Il faut toutefois rappeler que le suivi dans le temps des groupes est délicat, l'enquête LIFI étant une photographie chaque année de relations financières mouvantes (fusion-acquisitions...).

(58) Il peut donc être à l'origine de la moindre valeur des sorties par rapport aux entrées et donc d'une part de la marge extensive positive mise en évidence ici.

(59) Ce résultat est toutefois fragile étant donnée la variance extrêmement forte des taux de croissance pour des ensembles comprenant peu d'entreprises et de très petites tailles pour la plupart : des erreurs de mesure peuvent affecter considérablement les résultats.

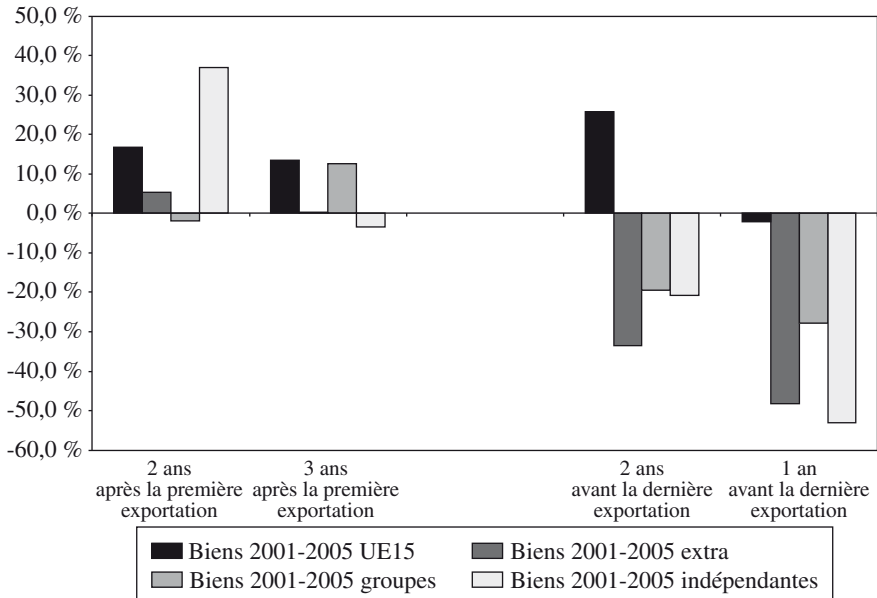
(60) Voir « Complément D » à ce rapport.

**13. Taux de croissance des exportations de biens en fonction de la position des exportateurs dans leur cycle de vie (1997-2000 et 2001-2005)**



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

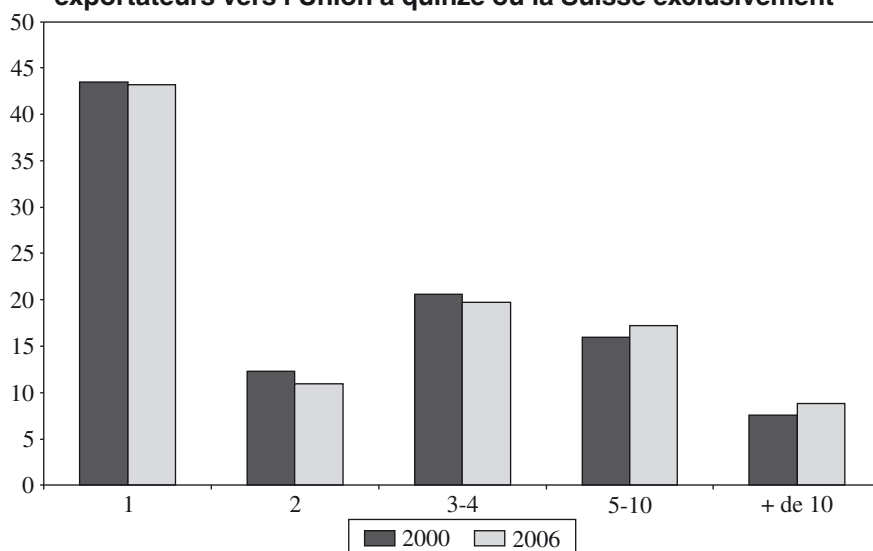
**14. Taux de croissance des exportations de biens des exportateurs en fonction de leur position dans leur cycle de vie, de la destination des exportations et de leur indépendance (1997-2000 et 2001-2005)**



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

Antoine Berthou et Lionel Fontagné, dans le « Complément C », s'intéressent à la marge extensive géographique des exportations, à savoir le nombre de marchés sur lequel un produit en particulier est vendu par une entreprise donnée. Ici, nous nous intéressons dans le graphique 15 au nombre de destinations servies par un exportateur donné, indépendamment de la dimension produit exporté. Rappelons d'abord que près de la moitié des exportateurs français n'ont qu'un pays client. Moins de 10 % des exportateurs servent plus de dix marchés. De 2000 à 2006 on constate cependant un accroissement du nombre de pays de destination des exportations.

### 15. Répartition des exportateurs par nombre de destinations servies, exportateurs vers l'Union à quinze ou la Suisse exclusivement

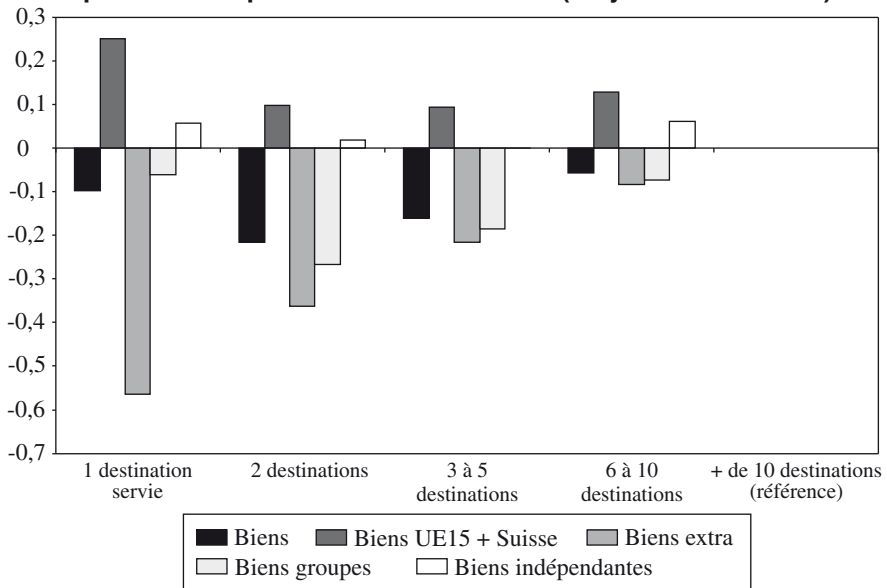


Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

Comme l'illustre le graphique 16, les exportateurs servant un nombre élevé de destinations bénéficient d'un surcroît de croissance de leurs ventes (si l'on considère la classe « + de 10 destinations » comme référence, les exportateurs vers trois à cinq destinations ont par exemple un déficit de croissance d'une quinzaine de pour-cent). Ce gradient est dû exclusivement aux exportateurs servants des marchés en dehors de l'Union (et de la Suisse) : nous retrouvons ici l'idée déjà évoquée selon laquelle il n'y a pas de prime à l'exportation vers les pays proches.

Les exportateurs hors Europe étant le plus souvent rattachés à un groupe il n'est pas étonnant de retrouver ce gradient quand on considère les groupes. Au contraire, les entreprises indépendantes sont souvent trop petites pour exporter au-delà de l'Union : on obtient des résultats qualitativement similaires pour ces deux échantillons.

## 16. Écart de performance à l'exportation par rapport aux entreprises exportant vers plus de dix destinations (moyenne 2001-2005)



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs Banque de France.

Au final, les résultats ci-dessus restent essentiellement descriptifs et des recherches plus poussées sont nécessaires pour enrichir notre connaissance de la dynamique des exportations au niveau des firmes. Plusieurs observations importantes ressortent cependant de cette analyse.

La dégradation des performances exportatrices entre les périodes 1995-2000 et 2000-2006 est généralisée : elle passe par une contribution plus faible des primo-exportateurs, une croissance (légèrement) plus faible de ces entreprises après leur entrée, et des ventes moins dynamiques des entreprises en place confrontées à une évolution défavorable de leurs coûts relatifs qu'elles ne peuvent transmettre dans leur prix, en raison notamment de la concurrence frontale avec les concurrents allemands.

Toutefois, en raison des stratégies d'internalisation basées sur la production sur place des plus grandes entreprises, les exportateurs les plus dynamiques ne sont plus les « champions » du Top 1 000. Ce sont plutôt des entreprises de taille moyenne, mais suffisante pour exporter vers un nombre élevé de destinations au-delà des frontières de l'Union. Mais la progression de ces dernières ne suffit pas à effacer les conséquences de la stratégie des premières. Nous verrons d'ailleurs dans la section suivante que cela fait la différence avec l'Allemagne : l'évolution comparée des distributions par taille des exportateurs montre que dans la période récente les entreprises moyennes françaises ont enregistré de moins bonnes performances relatives que leurs concurrentes allemandes.

Étant donné la très forte concentration des exportations c'est finalement la dynamique de croissance des entreprises en place qui explique la plus grande part de la croissance totale des exportations. La déficience apparente des « champions » de l'exportation résulte finalement plus de stratégies industrielles et commerciales que d'une faiblesse spécifique dans la conquête de nouveaux débouchés.

Nous allons maintenant voir que les caractéristiques françaises et évolutions examinées ici se retrouvent, amplifiées, pour les exportations de services telles que renseignées en Balance des Paiements ou sur données individuelles d'entreprises. Ceci conduit à la conclusion selon laquelle les difficultés à l'exportation de la France ne sont pas le reflet d'un problème de compétitivité industrielle, mais un problème plus général. Mais ce diagnostic doit être tempéré par une remarque méthodologique importante : plus encore que les biens, les services « s'exportent » par la présence et la production sur place, sur les marchés étrangers. Les ventes sur place n'étant pas retracées dans les statistiques du commerce extérieur, cette dimension de l'internationalisation des firmes françaises n'est pas mesurée ici. Il n'empêche pourtant que les concurrents, en plus des ventes sur place, parviennent à exporter aussi en mode direct, en particulier des services aux entreprises, à la différence de la France.

#### **5.4. Les exportations de services : une analyse sur données individuelles**

La Direction de la balance des paiements de la Banque de France collecte des données individuelles d'échange de services. Une grande partie de l'analyse menée sur les exportations de biens peut ainsi être répliquée pour les exportations de services. Nous excluons les flux dans les postes voyages, transport, réassurance, assurance (sauf les primes) et négoce. Le principal poste couvert est donc celui des autres services aux entreprises qui nous semble le mieux adapté à une étude centrée sur la compétitivité des entreprises productrices de services<sup>(61)</sup>.

Les données sont collectées soit directement auprès des entreprises (entreprises ou groupes d'entreprises dont les transactions avec l'étranger dépassent un seuil de 30 millions d'euros calculé pour l'ensemble des postes de la balance des paiements, hors biens), soit font l'objet de déclaration par les banques. Dans le cas des déclarations bancaires les montants obtenus sont en général plus faibles principalement parce qu'elles ne comprennent

---

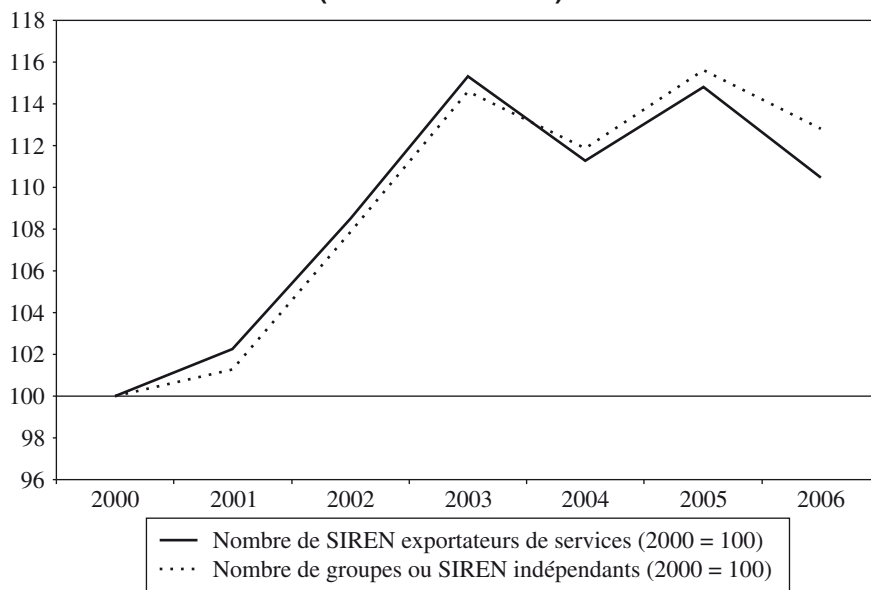
(61) Le poste transport est alimenté en partie par des données non individualisées calculées par différence entre des déclarations douanières coûts assurance fret (CAF) et franco à bord (FAB) issues d'enquêtes. Tout comme le poste négoce, il dépend du dynamisme du commerce de biens.



que des flux donnant lieu à un paiement (sont exclus notamment des transactions intragroupes)<sup>(62)</sup>.

Contrairement à ce qui est observé pour les biens, le nombre d'entreprises exportatrices de services augmente considérablement entre 2000 et 2003 (+ 15 %) avant de fléchir légèrement jusqu'en 2006 où il atteint environ 13 000 (graphique 17).

### 17. Nombre d'entreprises exportatrices de services (France 2000-2006)



Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

En dépit de ce plus grand nombre d'exportateurs l'essentiel des exportations est réalisé par un petit nombre de grands exportateurs. Cette concentration s'est accrue assez nettement entre 2000 et 2005. La consolidation au niveau des groupes d'entreprises (possible jusqu'en 2005, dernière année de disponibilité de l'enquête LIFI) ne change pas ce résultat. On notera que si

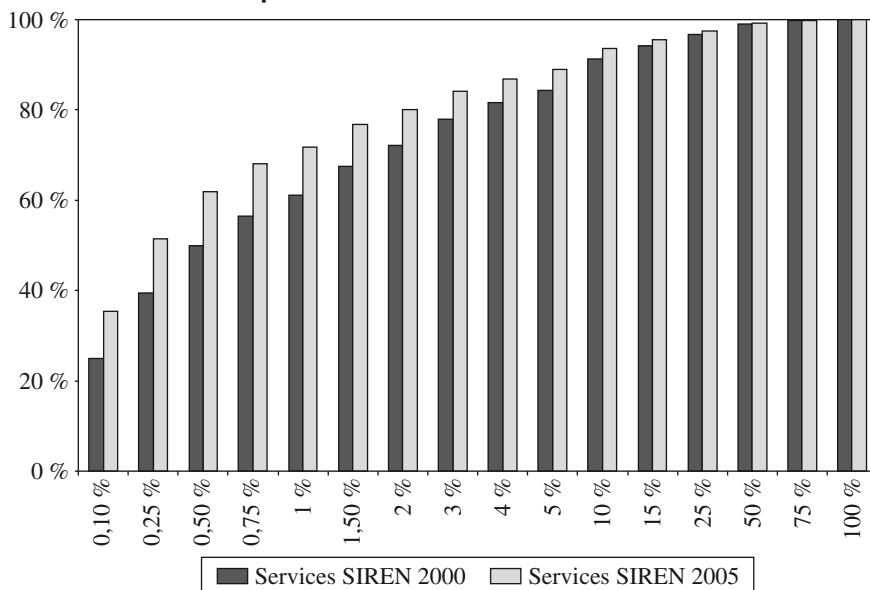
(62) Voir Sicsic P., "Are there missing imports of services?", 7<sup>th</sup> OECD International Trade Statistics Expert Meeting and OECD-Eurostat Meeting of Experts in Trade-In-Services Statistics, Paris 11-14 September 2006 pour une analyse des données individuelles d'échanges de services françaises. L'impact du passage de déclarations bancaires à des déclarations directes par les entreprises après un décret de 2003 est notamment évalué en détail. Les différents types de firme (mode de déclaration, secteur) ont enregistré la même évolution (stabilité) de leurs importations en 2004. Il en est de même des exportations.

la proportion d'entreprises indépendantes reste stable autour de 60 %, leur poids dans les exportations décline de 23,5 % en 2000 à seulement 14,2 % en 2006. L'exportation de services aux entreprises est de plus en plus l'affaire d'un nombre limité de grands groupes.

Si on en juge par le poids des 1 000 premiers exportateurs la concentration dans les services apparaît plus prononcée que dans les biens (93 % contre 70 %). Mais si on tient compte du fait qu'à la fois le nombre d'exportateurs et la valeur totale exportée sont très inférieurs dans le sous-ensemble des services considéré ici, on arrive en 2006 à des degrés de concentration très similaires : le premier percentile des exportateurs de services (environ 130 firmes) réalise 72 % des exportations totales tandis que le premier percentile des exportateurs de biens (autour d'un millier de firmes) réalise 71 % des exportations totales. Les chiffres sont eux aussi quasiment identiques pour les exportations consolidées au niveau des groupes.

La montée des déclarations directes peut expliquer la croissance apparente de la concentration des exportations de service. Pour contrôler cet effet on reproduit le graphique de répartition après exclusion des firmes qui changent de statut de déclarant en cours de période. On obtient à chaque date une concentration encore plus élevée mais la hausse de concentration est seulement atténuée (graphique 18).

### 18. Concentration des exportations de services, avant et après correction du statut de déclarant



Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

Plus encore que pour les biens, les primo-exportateurs de services éprouvent de grandes difficultés à se maintenir. En moyenne seuls 31 % survivent au-delà d'une année, la plupart (90 %) ont disparu au bout de trois ans (tableau 16). Et surtout, contrairement à ce qui était observé dans les biens, les survivants ne connaissent pas un dynamisme suffisant pour augmenter le niveau d'exportations initiales des générations de nouveaux exportateurs : en moyenne à un an comme à trois ans les exportations totales demeurent à leur niveau initial. Ce résultat moyen cache une dégradation des performances des générations suivies : si les primo-exportateurs (survivants) de 2001 exportaient trois ans après environ 60 % de plus que le total à l'entrée (disparus compris), ceux de la génération 2003 totalisent en 2006 des exportations au contraire inférieures de 60 % à leur niveau d'entrée. Étant donné la très grande variabilité dans les données individuelles de services (voir plus bas) il est toutefois nécessaire de disposer de plus de recul pour attester de la robustesse de ce résultat.

### 16. Dynamique du nombre d'entreprises exportatrices de services et des valeurs exportées, par cohorte (France, 2001-2006)

	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de SIREN					
2001	100				
2002	34	100			
2003	20	33	100		
2004	13	16	30	100	
2005	10	11	15	32	100
2006	7	7	7	13	26
À un an	34	33	30	32	26
À trois ans	13	11	7		
Valeur					
2001	100				
2002	182	100			
2003	172	85	100		
2004	161	91	90	100	
2005	166	108	64	68	100
2006	162	109	39	38	82
À un an	182	85	90	68	82
À trois ans	161	108	39		

Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

Comme pour les biens, on constate dans le tableau 17 que la capacité des entreprises à se développer après leur entrée diffère fortement selon qu'elles accèdent à des marchés proches (Union à quinze ou Suisse) ou lointains (hors Union à vingt-cinq et Suisse). En moyenne à trois ans les premiers n'exportent plus que 30 % du total à l'entrée tandis que les seconds exportent pour 70 % de plus que leur total à l'entrée. Mais même pour les exportateurs accédant à des marchés éloignés on note que la génération 2003 n'est pas parvenue à maintenir ses exportations en 2006 (baisse de 30 % environ).

### 17. Dynamique du nombre d'entreprises exportatrices de services et des valeurs exportées, par cohorte et destination des exportations (France, 2001-2006)

	Exportations vers l'Union européenne à vingt-cinq ou la Suisse					Exportations extra-Union européenne à vingt-cinq				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de SIREN										
2001	100					100				
2002	31	100				43	100			
2003	16	29	100			28	43	100		
2004	10	12	27	100		20	27	39	100	
2005	7	8	12	29	100	15	20	23	39	100
2006	4	5	5	10	22	12	14	13	20	35
À un an	31	29	27	29	22	43	43	39	39	35
À trois ans	10	8	5			20	20	13		
Valeur										
2001	100					100				
2002	101	100				258	100			
2003	77	50	100			262	114	100		
2004	44	36	64	100		271	137	124	100	
2005	35	29	38	47	100	290	175	99	121	100
2006	26	21	16	23	57	291	184	68	74	118
À un an	101	50	64	47	57	258	114	124	121	118
À trois ans	44	29	16			271	175	68		

Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

La hausse de la concentration des exportations, en dépit de la hausse du nombre d'exportateurs, est une première indication d'une croissance des exportations résultant plutôt des firmes existantes que de l'entrée de nouveaux

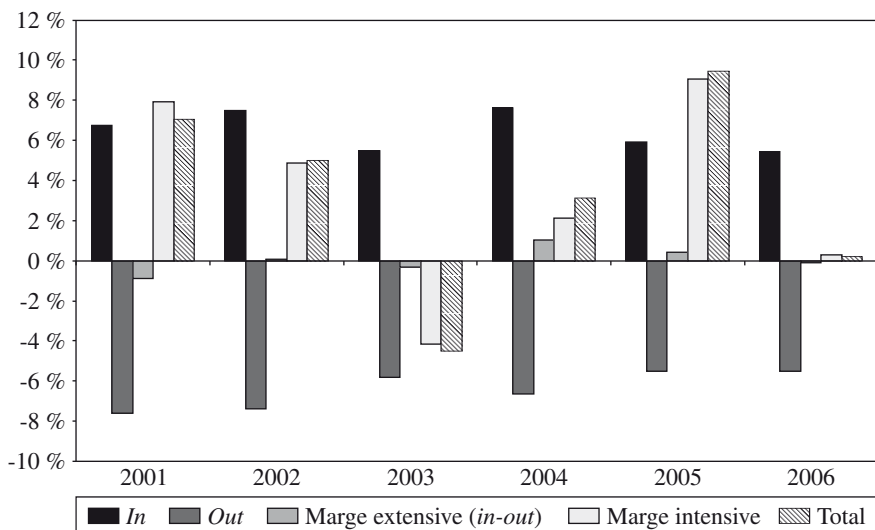
exportateurs. Ceci est confirmé par une décomposition des variations dans le temps de la croissance des exportations (graphique 19). On observe à la fois des entrées et des sorties de très grande ampleur mais se compensant chaque année pour aboutir à des contributions nettes de la marge extensive à peu près nulles. Le niveau très élevé des contributions des entrées et des sorties laisse penser que le suivi des entreprises, même d'une année sur l'autre, n'est pas satisfaisant : les flux perdus des firmes disparues sont souvent enregistrés sous de nouveaux codes SIREN.

Moins de 30 % des SIREN sont présents deux années consécutives (contre 55 % dans le cas des biens), mais les contributions nettes aux valeurs exportées des 70 % d'exportateurs apparemment nouveaux ou disparus sont négligeables. Les contributions nettes apportent très probablement une information plus fiable sur l'importance de la marge extensive.

Cumulées sur la période 2000-2006 ces contributions s'annulent presque exactement, la marge intensive seule explique la croissance des exportations de services sur cette période (tableau 18).

La consolidation au niveau des groupes et entreprises indépendantes conduit même à une marge extensive négative (-0,7 % en moyenne annuelle). Une large part de la contribution des entrées correspond en effet à des exportations de filiales nouvellement exportatrices à l'intérieur de groupes existants.

### 19. Contribution des entrées (*in*) et sorties (*out*) à la croissance des exportations françaises de services (2001-2006)



Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

## 18. Contributions à la croissance des exportations françaises de services (données individuelles, en %)

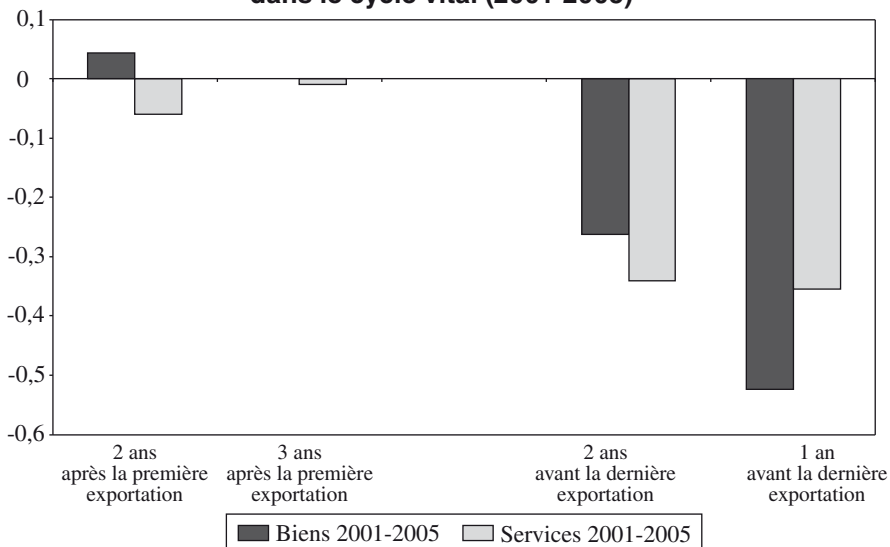
Services	In	Out	Marge extensive (in/out)	Marge intensive	Total	Part de la marge extensive
2000-2006 (SIREN)	6,4	-6,4	0,0	3,3	3,4	1
2000-2006 (groupes et indépendantes, périmètres glissants)	3,9	-4,5	-0,7	4,1	3,4	-19

Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

L'analyse de la dynamique des exportations des firmes en place (marge intensive) peut être réalisée à l'aide de la même approche économétrique que pour les biens<sup>(63)</sup>. Les résultats sont présentés dans le graphique 20 en rappelant ceux obtenus pour les biens.

## 20. Comparaison des taux de croissance des exportations de biens et de services des entreprises en fonction de leur position dans le cycle vital (2001-2005)



Source : Banque de France.

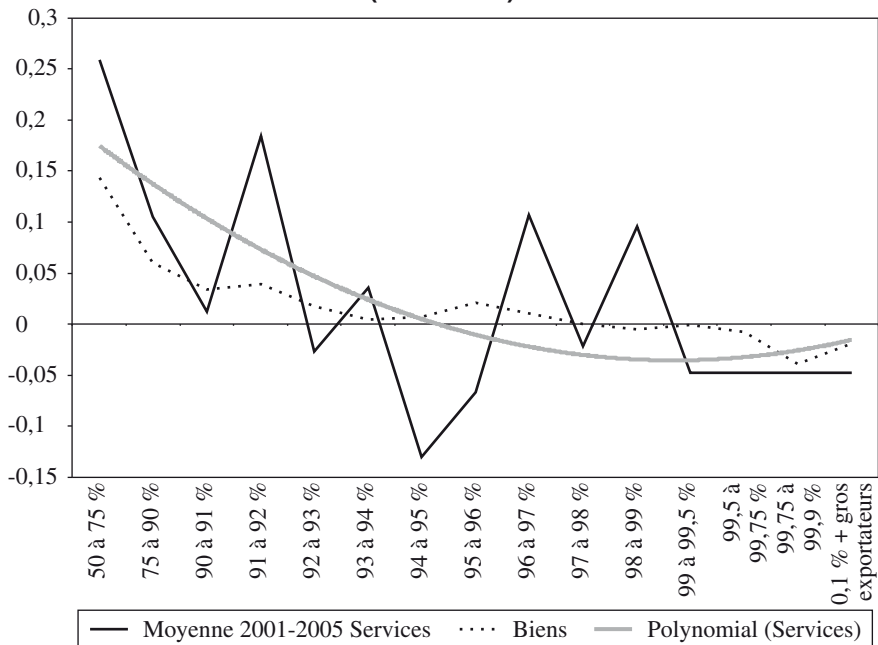
Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

(63) Les taux de croissance des exportations individuelles sur quatre ans (2001-2005) sont régressés sur les mêmes ensembles de variables indicatrices permettant d'évaluer simultanément l'impact de la position dans le cycle de vie, de la taille comme exportatrice et du nombre de destinations servies. Les entreprises et années pour lesquelles un changement dans le mode de collecte intervient (notamment celles qui deviennent DDG, voir ci-dessus) sont exclues. La faible proportion de SIREN pouvant être suivis deux années consécutives (moins de 30 % du nombre de flux total, déjà près de dix fois plus faible que pour les biens) limite toutefois la fiabilité des résultats ci-dessous.

Il ressort que les nouveaux exportateurs ne connaissent pas de dynamique de croissance particulière après leur entrée (l'année de l'entrée et la suivante sont exclues pour tenir compte des entrées en cours d'années, la première année n'étant pas alors une année pleine). Par contre, et cette fois de manière très similaire à ce qui est observé pour les biens, le déclin des exportations intervient nettement avant leur disparition (elle aussi peut être enregistrée sur deux années, d'où l'exclusion de la dernière année de présence).

L'impact de la taille apparaît encore plus défavorable que pour les biens : les entreprises situées au-delà du troisième quartile et avant le dernier décile enregistrent par exemple des taux de croissance en moyenne 31 % plus faible que celle du percentile des plus gros exportateurs de services (environ 120 entreprises exportatrices en 2001) sur la période 2001-2005. À titre de comparaison, cet écart est moitié moindre (16 %) pour les exportateurs de biens sur la même période. Cependant, la relation entre taille et croissance est nettement moins bien établie que dans le cas des biens comme le montre le graphique 21 <sup>(64)</sup>.

**21. Moyenne pondérée des taux de croissance pour chaque classe de taille d'entreprises françaises exportatrices de services (2001-2005)**



Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

(64) Cette instabilité est partiellement due à l'insuffisance du nombre de points dans chaque classe de taille qui laisse trop de poids aux observations aberrantes.

La très grande majorité des entreprises exportatrices de services ne servent qu'une destination. En 2006 moins de 30 % servent deux marchés ou plus. Moins diversifiées géographiquement que les exportations de biens, les exportations de services connaissent entre 2000 et 2006, au contraire de celles de biens, une réduction du nombre de destinations servies (graphique 22). Cependant, la très grande majorité des exportateurs ne servant qu'une destination sont de taille marginale, les grands exportateurs qui constituent l'essentiel des exportations de service ont des exportations beaucoup plus diversifiées géographiquement.

L'impact favorable à la croissance du nombre de destinations servies est quant à lui encore plus marqué que celui estimé pour les biens (graphique 23). Toutes les classes de nombre de destinations enregistrent des croissances inférieures à la classe de référence, celles des entreprises servant plus de dix destinations.

Au final, faute de données individuelles d'exportations de services sur une période antérieure suffisamment longue pour l'Allemagne, il est difficile de situer la performance exportatrice relative des entreprises françaises depuis 2000. Cependant l'absence de contribution nette des nouveaux exportateurs, la concentration croissante des exportations sur un petit nombre de groupes et le développement de plus en plus difficile des exportations des firmes qui n'accèdent pas aux marchés extra-européens laissent penser que les coûts pour l'accès aux marchés étrangers des services aux entreprises sont élevés. De tels coûts ne sont supportés que par des firmes de grande taille qui, comme celles exportatrices de biens (ce sont parfois les mêmes), n'ont pas su ou n'ont pas souhaité développer leurs ventes à l'étranger ces dernières années<sup>(65)</sup>. La présence à l'étranger a pu être privilégiée à l'exportation directe pour capter les nouveaux débouchés.

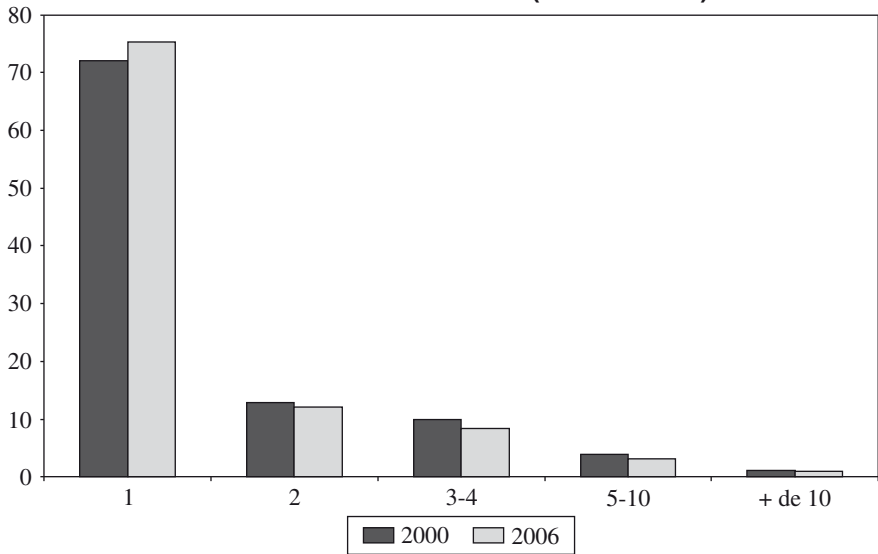
Pour pouvoir tirer des enseignements définitifs de cette approche au niveau des exportateurs individuels, s'agissant de la comparaison France/Allemagne, il est finalement nécessaire de comparer les évolutions récentes observées dans les deux pays. C'est ce que nous tenterons au terme de la section suivante. Nous croiserons également dans cette section les données de douane avec les caractéristiques des firmes, afin de progresser dans l'explication des performances à l'exportation.

---

(65) Sicsic P. (2006) montre par ailleurs que l'hypothèse d'un mouvement important d'externalisation à l'étranger pour servir le marché national ou renforcer la compétitivité des exportations n'est pas validée par les données dans le cas des services.



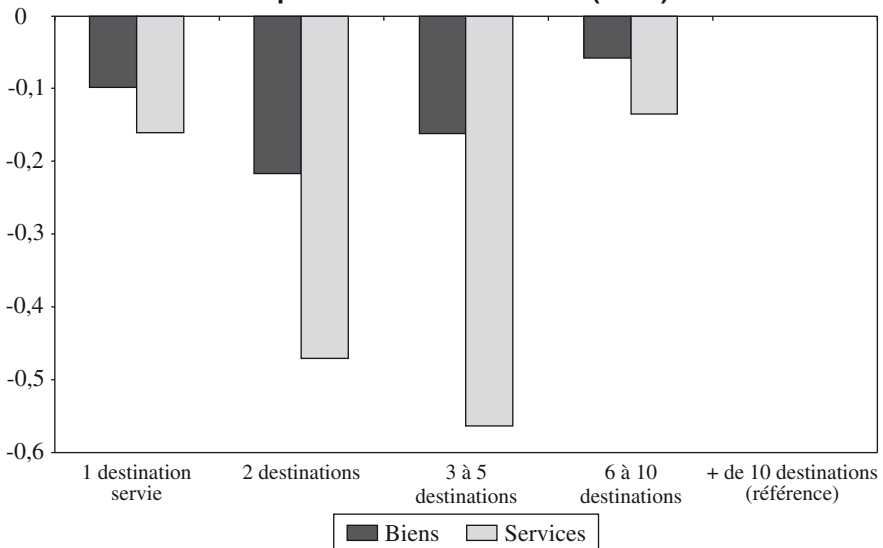
**22. Répartition des exportateurs de services par nombre de destinations servies, exportateurs vers l'Union à quinze ou la Suisse exclusivement (2000 et 2006)**



Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

**23. Comparaison des écarts de performance à l'exportation par rapport aux entreprises de biens et de services exportant vers plus de dix destinations (2006)**



Source : Banque de France.

Note : périmètre : hors tourisme, assurance et réassurance (sauf primes), transports et négoce.

## 6. Les exportateurs comparés à la population totale des firmes

L'analyse des données individuelles permet de tracer le portrait-robot de l'exportateur français. On utilise la base individuelle des douanes françaises comprenant les exportations par destination, produit et entreprise déclarante. La deuxième base utilisée (au CREST – Centre de recherche en économie et en statistique)<sup>(66)</sup> est les BRN indiquant les caractéristiques de toutes les firmes françaises (emploi, capital, CA...). On s'intéresse à la période 1995-2001.

On ne conserve que les firmes industrielles, soit environ 90 000 firmes par an, dont 30 % d'exportateurs.

### 6.1. Les exportateurs sont-ils différents des autres firmes ?

Pour répondre, on compare la population des firmes exportatrices à celle des non-exportatrices. Plusieurs variables d'intérêt peuvent être examinées : la productivité globale des facteurs (PGF), l'emploi, le taux de marge...

Dans le « Complément B » Matthieu Crozet, Isabelle Méjean et Soledad Zignago régressent chaque variable d'intérêt sur une indicatrice des firmes exportatrices<sup>(67)</sup>.

Plusieurs groupes sont distingués au sein des firmes exportatrices (plusieurs *dummies*), selon le nombre de destinations des exportations, la proximité des marchés d'exportation (pays frontaliers, autres pays de l'Union européenne à vingt-cinq, reste du monde) enfin le taux d'exportation (part exportée du chiffre d'affaires).

L'intérêt d'utiliser une information sur l'ensemble des firmes, plutôt que sur un sous-ensemble (les exportateurs, ou les exportateurs de plus de vingt salariés si l'on utilise l'EAE<sup>(68)</sup>), apparaît immédiatement : on peut étudier la distribution des performances au sein de l'ensemble des firmes pour chacune des variables d'intérêt, en distinguant les deux sous populations (exportateurs/importateurs).

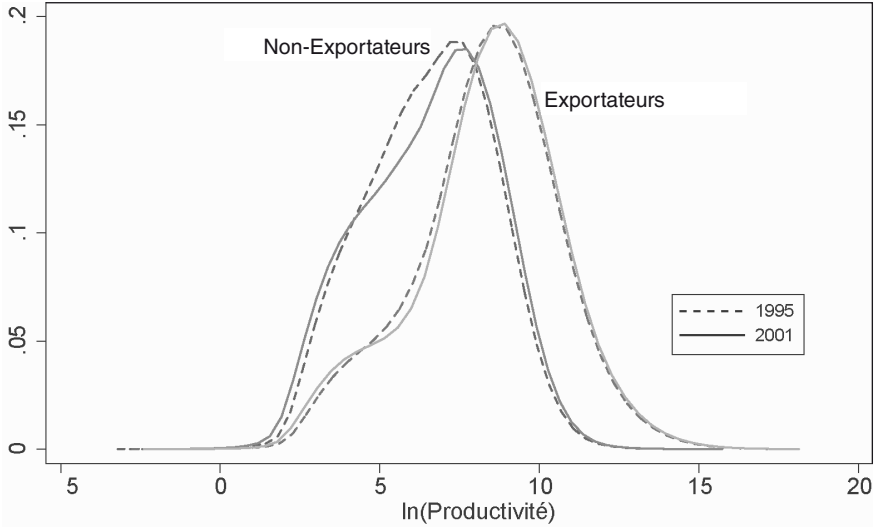
S'agissant tout d'abord de la productivité, nous observons dans le graphique 24 que les exportateurs français sont des firmes plus productives, et ceci dans tous les niveaux de productivité. La comparaison de 1995 et de 2001 souligne que nous avons là un élément structurel. Cette différence ne varie pas de façon significative dans le temps.

(66) Isabelle Méjean a collaboré avec nous sur ce point. Voir « Complément B » à ce rapport.

(67) MCO avec effets fixes année-secteur.

(68) Enquête annuelle d'entreprise réalisée par l'Insee.

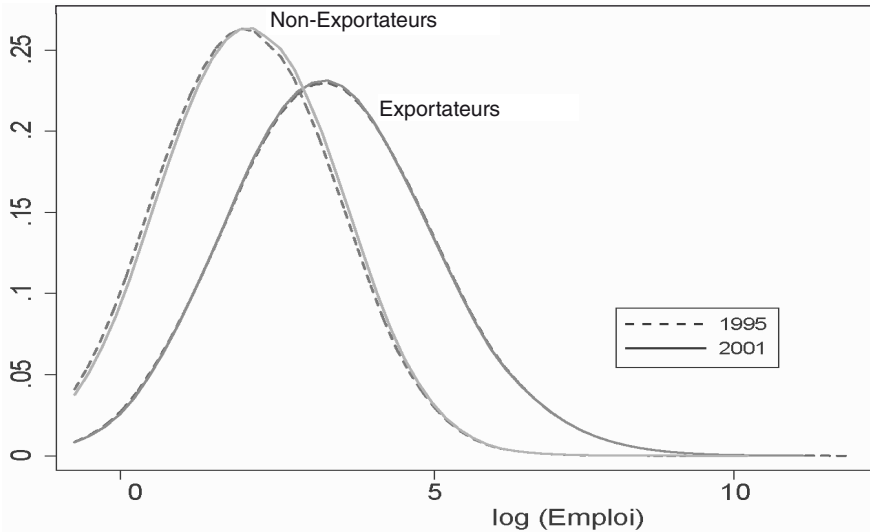
## 24. Distribution de la productivité (PGF) pour les exportateurs et non exportateurs français



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, bénéfices réels normaux (BRN), calculs CEPII.

S'agissant de l'emploi, on vérifie dans le graphique 25 le fait bien connu relatif à la taille des firmes : les exportateurs sont en moyenne des plus grandes firmes.

## 25. Distribution des effectifs employés pour les exportateurs et non exportateurs français



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, bénéfices réels normaux (BRN), calculs CEPII.

On peut ensuite estimer, toutes choses égales par ailleurs, quelle est en moyenne la « prime » de performance dont bénéficient les exportateurs français par rapport aux autres firmes françaises. La réponse est non seulement que les exportateurs sont plus grands mais aussi plus productifs. Ils distribuent plus de salaires et sont plus rentables (ils dégagent une marge brute plus élevée). Les ordres de grandeur sont importants : les exportateurs sont 3,4 fois productifs, 3,6 fois plus grands, les salaires y sont 16 % plus élevés et ils font 16 % de plus de marge.

Ces surperformances relatives devraient permettre aux exportateurs les plus productifs d'assumer des coûts d'exportation encore plus élevés et donc, par exemple, d'exporter vers des marchés étrangers plus éloignés. Sur la base de cette intuition dérivée des modèles à firmes hétérogènes, la prime d'exportation peut être estimée pour trois sous ensembles : exportateurs vers les pays de l'Union européenne à quinze seulement, vers l'Union européenne à vingt-cinq seulement, et hors Union européenne à vingt-cinq.

Les exportateurs n'accédant qu'aux marchés de l'Union européenne à quinze sont seulement 5 % plus productifs que la moyenne des firmes (au lieu, donc, de 11 % plus productifs pour l'ensemble des exportateurs). Ils sont 2,5 fois plus grands (au lieu de 3,6 fois plus grands). Ils distribuent 10 % de plus de salaires et réalisent 12 % de plus de marges (au lieu de 16 %). La grande exportation est donc apparemment l'affaire des meilleurs parmi les meilleurs.

Ces primes augmentent lorsque l'on exporte vers l'Union européenne à vingt-cinq et surtout vers les marchés hors Union européenne. C'est ainsi que la prime de productivité passe à 19 %, la prime de salaire à 16 % et la prime de rentabilité à 19 %.

Une autre hypothèse suggérée par les modèles à firmes hétérogènes concerne la marge extensive du commerce, entendue ici comme la capacité pour une firme donnée d'accéder à un plus grand nombre de marchés étrangers. Ceci permettra de contrôler les cas venant d'être évoqués dans lesquels une firme exporte vers un marché éloigné pour des raisons non identifiables.

La conclusion est ici tout à fait claire : les firmes qui atteignent un plus grand nombre de destinations sont plus productives, plus grandes, versent des salaires plus élevés et font des marges plus importantes. Afin de ne pas énumérer trop de chiffres intéressons-nous simplement à la productivité. Les firmes exportant vers un seul marché ont une prime de productivité de 5 % par rapport aux non-exportateurs<sup>(69)</sup>. Celles exportant vers deux marchés une prime de 7 %. Celles exportant vers trois à cinq marchés une prime de 11 %. Celles exportant vers six à dix marchés de 13 %. On est alors dans

---

(69) En particulier la « grande exportation », quand elle intervient seule, se fait fréquemment au bénéfice de caractéristiques particulières de la firme lui permettant de franchir des obstacles à l'exportation très élevés (déficit d'information sur le marché de destination, connaissance des pratiques locales, difficultés linguistiques, spécificité extrême du produit...).

le sous-ensemble des très grands exportateurs très performants. Au-delà de dix marchés, les « champions nationaux » déjà rencontrés, ceux tirant notre commerce extérieur mais ayant vu leurs performances récentes reculer, sont 21 % plus productifs.

Naturellement, le sens de la causalité entre exportation et performance n'est pas identifié ici. L'exportation peut être la « récompense » des plus efficaces, ou elle peut être le moteur de l'efficacité. Regroupe-t-on simplement les bons élèves dans une même classe, ou bien la confrontation à une classe de meilleur niveau élève-t-elle les résultats des élèves de cette classe ? Pour répondre à cette question, nous devons nous intéresser à la dynamique des performances des firmes (devenant) exportatrices.

## **6.2. Bons élèves ou classe d'excellence ?**

Le « Complément B » apporte des éléments utiles à la compréhension du sens de la causalité entre exportation et performance. On considère la croissance annuelle des firmes, avant et après leur entrée sur les marchés d'exportation. On limite l'échantillon aux exportateurs français<sup>(70)</sup> ayant commencé à exporter au cours de la période, et qui ont continué ensuite, et aux firmes de l'échantillon n'ayant jamais exporté.

Il apparaît qu'avant d'entrer sur les marchés d'exportation, les firmes sont sur une tendance très dynamique en termes d'investissement, d'embauche et de progression de la productivité. Cette tendance s'accélère jusqu'au moment du passage à l'exportation, puis s'estompe progressivement. Une interprétation est que l'exportation est l'étape couronnant une stratégie de développement cohérente. L'étape suivante, l'implantation à l'étranger, n'est pas observable dans nos données. On peut toutefois faire la conjecture que la baisse de performance à l'exportation des plus grandes, par ailleurs très profitables comme on le sait, tient à une substitution partielle des ventes sur place aux exportations.

## **6.3. Exportateurs individuels français et allemands**

Nous utilisons ici des données allemandes couvertes par le secret statistique et donc déjà tabulées, ce qui limite l'ampleur de l'exercice conduit. Toutefois, les conclusions sont assez claires. Nous disposons de ces données grâce au travail mené au sein du consortium EFIM<sup>(71)</sup>. Le lecteur intéressé trouvera une description des méthodologies dans Mayer et Ottaviano (2007).

Dans le graphique 26 nous illustrons à nouveau la distribution de l'intensité à l'exportation des exportateurs français à trois dates : 1995, 2000 et 2003.

---

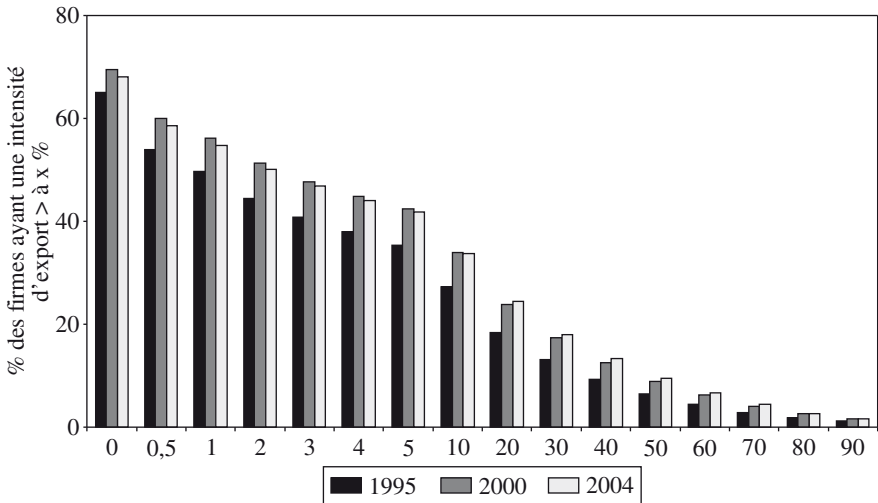
(70) Rappelons qu'il peut s'agir de firmes sous contrôle étranger exportant depuis le territoire français.

(71) Animé par Bruegel et le CEPR. Nous remercions Matthieu Crozet et Thierry Mayer pour avoir mis ces données à notre disposition.

Nous observons un léger recul de la présence des firmes exportant entre 1 et 20 % de leur chiffre d'affaires en fin de période.

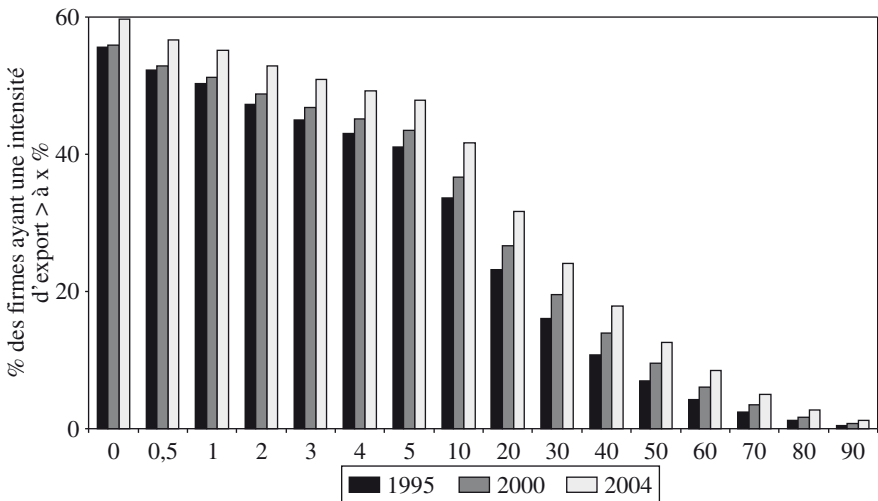
La même distribution est illustrée par le graphique 27 pour les firmes allemandes. On observe que toutes les firmes progressent, mais plus particulièrement en milieu de distribution.

### 26. Distribution des intensités à l'exportation, France (1995, 2000 et 2003)



Sources : Direction générale des douanes et droits indirects, calculs EFIM.

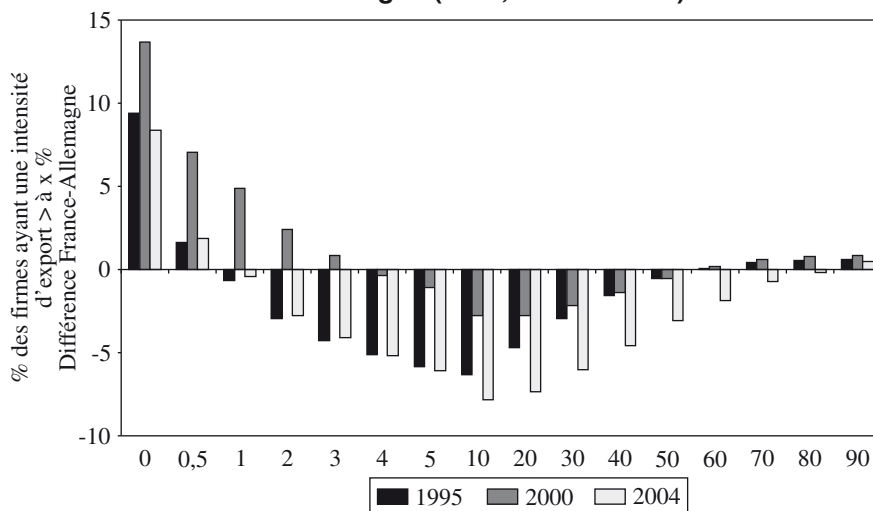
### 27. Distribution des intensités à l'exportation, Allemagne (1995, 2000 et 2003)



Sources : douanes allemandes, calculs EFIM.

Il est donc possible de comparer ces deux évolutions pour mieux comprendre ce qui s'est passé dans la période récente (graphique 28). Le résultat est cohérent avec notre diagnostic plutôt positif sur les entrées d'exportateurs français, et moins positif sur les autres exportateurs. On observe surtout une grande différence entre les deux pays s'agissant des exportateurs de taille moyenne (plus exactement des firmes exportant un pourcentage moyen de leur chiffre d'affaires), cohérent avec beaucoup d'autres travaux sur les entreprises moyennes en France. La France a plus d'entreprises ayant une intensité faible à l'exportation que l'Allemagne, autant d'entreprises ayant une intensité forte : mais l'Allemagne a beaucoup plus d'entreprises ayant une intensité moyenne, et c'est sur cette classe moyenne que la différence s'est approfondie récemment entre les deux pays.

**28. Écart de distribution des intensités à l'exportation, France/Allemagne (1995, 2000 et 2004)**



Sources : douanes françaises et allemandes, calculs EFIM.

## 7. Conclusion générale

Premier constat de ce rapport : les difficultés françaises à l'exportation ne concernent pas que les biens. Les exportations de services sont également en difficulté : ceci prouve s'il en était besoin que la France n'a pas tant un problème industriel qu'un problème d'offre. De ce point de vue, la comparaison à l'Allemagne est doublement intéressante.

D'une part, l'Allemagne est un grand pays européen confronté comme la France à la question de l'appréciation de l'euro et à la concurrence des pays

émergents. L'Allemagne est aussi le concurrent le plus direct de la France, notamment sur les marchés les plus proches. Cette concurrence frontale de la France avec l'Allemagne rend notre compétitivité très dépendante des décisions prises outre-Rhin (régulation du marché du travail, coin salarial et fiscalité...), comme des décisions prises par les firmes allemandes (temps de travail, salaires, stratégie industrielle s'appuyant largement sur l'*outsourcing*). Les exportateurs français ne sauraient répondre durablement à la concurrence renforcée des firmes allemandes en contractant leurs marges même si les marges sur les ventes réalisées depuis les implantations à l'étranger apportent une compensation partielle. La baisse de profitabilité subie par les firmes n'appartenant pas à des groupes disposant de filiales à l'étranger obère leur capacité d'investissement et d'innovation, mettant en péril leur compétitivité hors coûts, provoquant *in fine* la perte de parts de marché initialement évitée.

D'autre part, cette comparaison avec l'Allemagne montre que ni les effets de structure sectorielle, ni les effets de structure géographique des marchés, n'expliquent le recul des exportateurs français. Ce qui est en cause est leur perte de performance, toutes choses égales par ailleurs quant à la nature des produits échangés ou aux marchés de destination. La dimension coût, depuis 2003, prend ici une importance particulière, en particulier relativement à l'Allemagne.

Mais qui sont les firmes contribuant à cette dégradation de la performance à l'exportation ? L'utilisation de données individuelles permet de répondre. Nous observons que les exportateurs français de grande taille voient leurs performances à l'exportation se réduire sensiblement depuis 2000. Cela ne signifie pas que leur capacité à vendre sur les marchés étrangers recule : ces firmes le font de plus en plus par présence sur place, ou en exportant depuis d'autres localisations que la France. Et surtout, cela ne signifie pas que les firmes concernées soient moins profitables, en raison de la rentabilité élevée de leurs activités à l'étranger. Ceci peut d'ailleurs très simplement s'analyser comme le passage à un stade ultérieur de leur stratégie d'internationalisation : la présence sur place, après l'exportation. La différence avec l'Allemagne est toutefois double.

Tout d'abord, les performances à l'exportation des firmes françaises moins grandes ne sont pas suffisantes pour compenser ce qui peut apparaître comme une évolution naturelle. D'une certaine façon il n'y a pas de réel renouvellement des « champions ».

Une autre dimension intéressante de la concurrence entre la France et l'Allemagne concerne les stratégies d'*outsourcing*. Les grandes entreprises françaises ont fait le choix d'une implantation et d'une production à l'étranger. À l'inverse l'Allemagne a fortement puisé dans la réserve de compétitivité procurée par l'approvisionnement en biens intermédiaires et composants à l'étranger. La stratégie allemande a une limite intrinsèque : on ne peut pas



toujours plus *outsourcer* en amont et la cohérence du processus industriel peut finalement être mise en cause (difficultés du contrôle qualité, sensibilité aux interruptions de fourniture, etc.). Il est bien sûr difficile de savoir si les firmes allemandes sont proches ou non de cette limite ; mais il est clair que les firmes françaises en sont plus éloignées. Comblers cette différence offrirait une marge de compétitivité importante.

Quoi qu'il en soit, on retiendra que les grands groupes allemands ont adopté une stratégie d'*outsourcing* en amont afin de conserver des unités de production en Allemagne, et ont au passage renégocié le compromis salarial. Ils ne l'ont probablement pas fait par nationalisme, mais bien parce que les conditions permissives de la réussite d'une telle politique étaient réunies en Allemagne : proximité géographique d'un vaste *hinterland* qualifié et à bas coût à l'Est, capacité de négociation collective au niveau des branches ou des entreprises individuelles, image de marque forte du *made in Germany* incitant à ne pas abandonner totalement cet atout concurrentiel.

Au final, ceci conforte le diagnostic d'un problème du côté de l'offre en France, magnifié par la confrontation concurrentielle avec l'Allemagne. Les performances exportatrices de la France se dégradent par rapport à l'Allemagne : alors que les deux pays étaient très similaires de 1995 à 2000, l'Allemagne regagne le terrain perdu sur la période 2000-2005, tandis que les positions françaises stagnent sur cette seconde période. Dans le détail sectoriel, les exportateurs français souffrent dans la technologie, alors que les exportateurs allemands enregistrent ici de bien meilleures performances.

L'analyse des données individuelles a clairement mis en évidence le sens de la causalité entre performance et exportation. Nos résultats rejoignent l'argument présent dans la littérature théorique en termes d'effet de sélection. Exporter comporte des coûts, fixes et variables, et seules les firmes les plus efficaces exportent. Cela est d'autant plus vrai qu'elles exportent vers des marchés non européens (l'effet à l'intérieur de l'Europe est minime) ou vers un grand nombre de marchés. La séquence est bien efficacité d'abord et exportation ensuite, les effets bénéfiques semblant se dissiper à long terme.

La France présente un renouvellement de ses produits exportés et marchés de destination qui est meilleur que celui de l'Allemagne. De même les données individuelles de firmes nous montrent qu'il n'y a pas un problème de renouvellement des nouveaux exportateurs en France : il en apparaît beaucoup. Non, le problème est ailleurs. Nous observons que les positions acquises par les exportateurs français sont difficiles à tenir. Il y a beaucoup d'entrées, mais aussi beaucoup de sorties, de nombreux échecs. Ceci fait toute la différence avec l'Allemagne, dont nous avons montré que les positions une fois acquises étaient inexpugnables. Ceci se retrouve dans le manque d'entreprises de taille moyenne et en forte progression en France, à la différence de l'Allemagne.

Les remarques précédentes sont importantes lorsqu'il s'agit de réfléchir aux stratégies d'appui aux exportations. Nous en tirons en effet deux conclusions.

*Première conclusion*, ce n'est pas tant d'une aide à l'exportation dont les entreprises françaises ont besoin, que d'une politique beaucoup plus horizontale rehaussant le niveau d'efficacité de l'ensemble des entreprises françaises, de telle sorte que le potentiel de croissance s'élève et incidemment qu'un plus grand nombre d'entre elles puisse exporter plus de produits ou vers plus de destinations. La question de l'innovation, comme le démontre le recul du high-tech, est au cœur de ces politiques.

*Deuxième conclusion*, une politique de soutien à l'entrée sur le premier marché étranger, en particulier si c'est un marché de l'Union européenne, peut être à l'origine de deux effets non désirés. Tout d'abord, un effet d'aubaine pour des firmes ayant le niveau d'efficacité suffisant pour réussir de toute façon. Dans le pire des cas, cela peut permettre à des firmes de commencer à exporter, sans que les primes d'efficacité, de taille, d'emploi ou de rentabilité soient vraiment décisives, avec le risque important d'un échec de cette stratégie d'exportation.

À tout prendre, et si une politique en direction des exportateurs devait être privilégiée, c'est en direction des exportateurs dépassant ce stade initial et parvenant à exporter vers plus d'un marché, et en dehors de l'Union européenne, qu'une telle politique devrait être orientée. On revient ici vers les entreprises de taille « moyenne-grande » et non vers les petites entreprises ou les primo-exportateurs. Au total, une plus grande discrimination dans l'utilisation des aides, et une politique plus générale ne visant pas *a priori* les exportateurs, devrait être privilégiée.

Nous ne saurions conclure ce rapport sans insister une dernière fois sur le caractère fondamentalement non mercantiliste de nos conclusions. L'exportation n'est pas un objectif légitime de politique économique. Elle n'est intéressante qu'en ce qu'elle nous renvoie l'image des performances de l'économie en termes d'offre. La comparaison avec l'Allemagne doit amener à une prudence encore plus grande dans l'interprétation des résultats ; après tout, les deux pays ont fait des choix différents mais le résultat de ces choix en matière de croissance (sans même parler de pouvoir d'achat) n'a finalement été en défaveur de la France que sur la toute fin de période. Tout l'enjeu outre-Rhin est maintenant de savoir si les bénéfices des sacrifices consentis seront permanents ou transitoires. Mais surtout, c'est bien l'Europe qui est la victime de cette concurrence : l'Allemagne a d'une certaine façon adoptée une politique non-coopérative, faute d'une véritable stratégie de croissance – ou des moyens institutionnels de la conduire – au niveau européen, au-delà des recommandations de type Agenda de Lisbonne.

## Commentaire

**Philippe Bouyoux**

*Directeur des Politiques économiques, DGTPE*

Il est important, en premier lieu, de féliciter les auteurs du rapport pour l'ensemble des contributions apportées à l'analyse de l'évolution récente des exportations françaises, dans un contexte de décrochage vis-à-vis des performances allemandes depuis 2000.

Les analyses comparatives sur l'orientation géographique et la spécialisation sectorielle de la France et de l'Allemagne déjà menées dans le précédent rapport Artus et Fontagné ont été approfondies à l'aide de données très fines. Les auteurs ont ainsi pu identifier les difficultés de la France sur les produits de haut de gamme et de haute technologie. L'ensemble des travaux portent sur la période 1995-2005, qui a été systématiquement décomposée en deux sous-périodes (1995-2000 et 2000-2005) afin de mettre en avant les éléments explicatifs du décrochage des performances françaises sur la fin de période.

L'étude approfondie des exportations de biens a été élargie aux services ; il a ainsi pu être montré que les difficultés de la France et le différentiel de performances avec l'Allemagne observé pour les biens se confirment pour les services.

De plus, l'obtention de données individuelles d'entreprises auprès des douanes françaises a permis de mener des études très intéressantes et poussées sur les performances des exportateurs eux-mêmes. L'analyse du décrochage français semble en effet devoir passer par un examen de facteurs microéconomiques liés à la structure et l'évolution de l'appareil exportateur français. Le présent rapport approfondit des études qui avaient été précédemment conduites par le CEPII<sup>(1)</sup> et le centre de recherche Bruegel<sup>(2)</sup>. Il contribue notamment à la compréhension de l'impact des gros exportateurs sur la période 2000-2005, dont la baisse des performances à l'exportation aurait fortement contribué aux contre-performances françaises en termes

---

(1) Crozet M. et Mayer T. « Le club très select des firmes exportatrices », *La Lettre du CEPII*, n° 271, octobre, 2007.

(2) Mayer T. & Ottaviano G., "The happy few : the internationalisation of European firms", *Bruegel Blueprint Series*, 2007.

d'exportation. Enfin, des résultats nouveaux et intéressants ont été apportés sur le lien de causalité entre performances des entreprises et exportations même s'ils seront discutés dans la suite de cette contribution.

## **1. La spécialisation sectorielle ou l'orientation géographique n'expliquent pas l'écart de performance entre la France et l'Allemagne**

Le rapport présente une analyse approfondie en termes d'effet de composition sectorielle ou géographique des exportations, dans la suite du précédent rapport concluant à la faible part explicative de ces facteurs. L'étude menée ici s'appuie sur des données sectorielles fines de 1995 à 2005. Il serait toutefois intéressant de pouvoir prendre en compte la toute dernière période (depuis 2005), pour laquelle le décrochage s'est fait le plus net.

Ces conclusions confortent les résultats d'analyses menées sur données plus agrégées. Si l'Allemagne exporte certes davantage vers des zones géographiques où la croissance est relativement forte, ceci n'expliquerait qu'une faible part de l'écart d'évolution des exportations entre les deux pays (entre 10 % et 20 % sur 2000-2006). Par ailleurs, la spécialisation sectorielle de l'Allemagne apparaît proche de celle de la France ; il est en conséquence difficile d'attribuer à ce facteur la moindre performance française, et les pertes de parts de marché observées renvoient sans doute à un problème transversal. Comme le souligne le rapport, la similitude des spécialisations géographiques et sectorielles de la France et de l'Allemagne peut, en revanche, rendre la concurrence entre ces deux pays plus « frontale » et rendre nos performances sensibles, par exemple, à la compétitivité bilatérale.

## **2. Profitabilité, investissement en recherche et développement et performance à l'exportation**

Le rapport montre que face à une concurrence accrue avec l'Allemagne et à des pertes de compétitivité-prix liées à l'appréciation de l'euro, les exportateurs français auraient été contraints de diminuer leurs marges, provoquant ainsi une baisse de leur profitabilité. Ils auraient alors vu leur capacité d'investissement réduite, notamment en ce qui concerne la recherche et développement. À son tour, ce déficit d'innovation aurait altéré la compétitivité hors coûts des produits français. Il convient sur ce point de souligner les mesures déjà prises dans la loi de finances pour 2008 pour favoriser l'innovation comme le triplement du taux du crédit impôt recherche de 10 à 30 %.

Cette chronique explicative permet notamment d'expliquer que les pertes de part de marché de la France sont exacerbées quand il s'agit de produits à contenu technologique. Elle doit cependant être nuancée, ce qui est esquissé

dans la conclusion du rapport qui souligne que la rentabilité élevée de leurs filiales localisées à l'étranger soutient les profits des entreprises françaises. Il est vrai qu'une hausse du taux de marge des entreprises allemandes a bien été observée depuis 2000 alors que le taux de marge des entreprises françaises est lui demeuré stable. Toutefois, d'autres indicateurs comme la rentabilité économique, qui prend en compte la productivité du capital, ou la rentabilité financière, qui prend en compte le coût de la dette, ne montrent pas de décrochage. D'autre part, le lien qui est établi avec la faculté à investir est fragile : l'investissement a été particulièrement dynamique en France depuis 2004, le taux d'investissement dépassant en 2007 le niveau atteint au début des années 2000, alors qu'il se situe encore en deçà en Allemagne.

Enfin, le lien de causalité entre rentabilité, innovation et exportations, abordé dans le « Complément A », mériterait d'être approfondi. D'une part, si les évolutions de taux de marge sont à même d'expliquer une partie des écarts de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne observés depuis 2000, le constat n'est plus valable pour la période antérieure : entre 1993 et 2000, le taux de marge a davantage augmenté en Allemagne qu'en France alors que les pertes de performance à l'exportation non expliquées par la compétitivité-prix ont été plus fortes en Allemagne. D'autre part, le surcroît d'effort de recherche et développement de l'Allemagne par rapport à la France ne permet d'expliquer qu'une partie de l'écart de performance à l'exportation entre les deux pays depuis 2000 et le lien apparaît plus ténu quand on l'analyse sur une période de temps plus étendue. Il y aurait alors davantage coïncidence des phénomènes invoqués que causalité.

### **3. La performance allemande soutenue par sa stratégie d'*outsourcing***

Le rapport défend l'idée de stratégies industrielles différenciées entre la France et l'Allemagne face à la mondialisation des échanges. Alors que les entreprises françaises auraient entièrement produit leurs modèles à l'étranger, élément qui aurait mérité d'être plus développé dans le rapport, l'Allemagne aurait privilégié, du fait de la proximité avec les pays de l'Est et de l'importance du *made in Germany*, une stratégie d'externalisation de ses consommations intermédiaires, les activités à haute valeur ajoutée situées en bout de chaîne demeurant localisées en Allemagne. Cette stratégie aurait non seulement soutenu le dynamisme des exportations allemandes mais aurait aussi permis de contenir les salaires par l'intermédiaire de la négociation collective.

L'analyse économétrique proposée (voir « Complément A » du rapport) identifie ainsi une nouvelle explication de la sous-performance de la France par rapport à l'Allemagne. D'autres travaux passés des mêmes auteurs suivant une méthodologie proche concluaient que le déficit de demande intérieure en

Allemagne aurait conduit les entreprises à chercher des débouchés à l'extérieur tandis que le degré d'externalisation invoqué dans le présent rapport aurait un rôle marginal (voir l'article « Performances à l'exportation exceptionnelles et faiblesse de la demande intérieure : l'apparent paradoxe allemand » paru dans *l'Économie française*, édition 2007). Le rapport gagnerait à rappeler ces réserves pour mettre en perspective ses recommandations.

#### **4. Le rôle de la négociation collective des salaires dans la restauration de la performance allemande doit être relativisé**

*La compétitivité-coût bilatérale entre la France et l'Allemagne intervient dans l'écart de performance.*

L'explication des exportations françaises et allemandes est améliorée quand on ajoute aux déterminants usuels (demande mondiale, compétitivité) un indicateur de compétitivité-coût bilatérale. Les éléments de comparaison examinés à ce sujet dans le rapport (graphiques 5 et 6) se réfèrent à la compétitivité-coût bilatérale calculée sur le champ manufacturier. L'analyse sur l'ensemble de l'économie est encore plus favorable à l'Allemagne.

*On peut s'interroger sur le rôle prépondérant de la négociation collective sur la modération salariale allemande, souligné dans la conclusion.*

Le rapport accorde un rôle prépondérant à la négociation collective pour expliquer la modération salariale allemande (voir la conclusion du rapport). Ce point, qui n'est pas étayé dans le rapport, mériterait de donner lieu à approfondissement avant d'être considéré comme établi.

D'autres facteurs importants peuvent avoir joué en faveur de la modération, telles les réformes du marché du travail notamment.

#### **5. Le lien de causalité entre performance et exportation**

Le rapport apporte un enseignement majeur et très intéressant sur le lien de causalité entre performance des entreprises et exportation : avant d'exporter, « les firmes sont sur une tendance très dynamique en termes d'investissement, d'embauche et de progression de la productivité. Cette tendance s'accélère jusqu'au moment du passage à l'exportation, puis s'estompe progressivement ». Le lien de causalité déjà exploré dans le rapport Bruegel et dans *La Lettre du CEPII* déjà citée n'avait pas pu être démontré : « L'analyse des données semble montrer que ces deux mécanismes jouent conjointement. [...] l'expérience sur les marchés mondiaux tend à avoir un effet positif sur les performances des entreprises ». Les conclusions du présent

rapport doivent donc être considérées comme une amélioration des travaux précédemment réalisés. Quelques interrogations subsistent cependant.

Le lien de causalité est testé grâce à plusieurs estimations économétriques et quelques statistiques descriptives présentées dans le « Complément D » rédigé par Matthieu Crozet, Isabelle Méjean et Soledad Zignago.

La conclusion tirée des résultats des estimations économétriques portant sur la période 1995-2001 (voir tableau 5 du complément) appelle sans doute davantage de précautions. Le différentiel de croissance de la productivité entre les firmes qui exportent et celles qui n'exportent pas n'est significatif que l'année qui précède le lancement dans l'activité d'exportation (donc pas les deux années antérieures) et les deux années suivantes (donc pas la troisième). Il semble un peu hâtif d'en conclure que les firmes sont sur une *tendance* très dynamique lorsque l'excédent de croissance des firmes exportatrices par rapport aux autres firmes n'est significatif qu'une seule année avant de commencer à exporter.

Le graphique 3 de ce même complément présentant l'évolution de la productivité relative des firmes avant et après leur entrée sur les marchés d'exportation confirme les difficultés d'interprétation des résultats économétriques présentés : la pente de la courbe mesurant l'écart de productivité entre entreprises exportatrices et non-exportatrices est nettement plus forte après l'entrée sur le marché d'exportation qu'avant. Les gains s'estompent ensuite, mais partiellement. Peut-être une analyse sur plus long terme permettrait-elle d'éclaircir cette question, notamment celle du ralentissement de la productivité après trois ans d'activité à l'exportation. Dans l'attente de ces approfondissements, une certaine prudence doit prévaloir sur l'interprétation des résultats.

## 6. Le rôle de la marge extensive sur l'évolution des exportations

Une importante partie du rapport s'appuie sur de récentes avancées en commerce international<sup>(3)</sup> levant l'hypothèse traditionnelle d'homogénéité des firmes. Les entreprises sont en réalité hétérogènes, notamment par leur niveau de productivité. Seules les firmes les plus productives sont capables de surmonter les coûts d'exportation et donc en mesure d'exporter. Les variations de flux de commerce peuvent alors être décomposées en une marge extensive et une marge intensive. Dans la littérature théorique récente<sup>(4)</sup>,

(3) Notamment, Melitz, M.J., "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, 71 (6) : 1695-1725, 2003 ; Chaney, T., "Distorted gravity : the Intensive and Extensive Margins of International Trade", *American Economic Review*, 2008, 98 (4), 1707-1721.

(4) Mélicit M.J. (2003) ; Chaney T. (2008), *op. cit.*



la marge extensive correspond à un accroissement du nombre de firmes qui exportent et la marge intensive à une hausse du montant exporté par chaque entreprise. Ces définitions sont celles qui ont été retenues dans les premiers travaux menés par le CEPII sur l'appareil exportateur français et récemment publiés.

Le présent rapport propose cependant trois mesures différentes de cette marge *extensive* :

- la marge extensive positive est mesurée par « la valeur en 2005 des flux qui n'existaient pas en 1995 » et inversement pour la marge extensive négative ;
- la marge extensive positive est donnée par le nombre de nouvelles entreprises déclarant des exportations (inversement pour la marge négative), la marge extensive globale étant le solde entre la marge extensive positive et la marge extensive négative ;
- la marge extensive est entendue comme « la capacité pour une firme donnée d'accéder à un plus grand nombre de marchés étrangers ».

Une nouvelle définition est également proposée dans le « Complément C » au rapport<sup>(5)</sup>.

Ces trois mesures diffèrent dans leur sens et leur contenu statistique, ce qui tend à compliquer l'interprétation qui doit être faite de cette marge, dont l'impact est pourtant jugé décisif par les auteurs sur nos exportations. La deuxième mesure comptabilisant le solde net des nouvelles entreprises exportatrices semble être la plus proche de celle donnée dans la littérature théorique et les travaux récents du CEPII et de Bruegel.

## 7. Les recommandations de politique économique

Les propositions en termes de politique d'appui aux exportateurs sont en grande partie fondées sur le lien entre performances et exportations : les « primes » à l'exportation en termes de productivité, de taille (ou de nombre d'employés), de salaires et de rentabilité (ou de taux de marge) sont plus élevées lorsque les entreprises exportent vers plus d'une destination et servent des marchés hors Union européenne. Ainsi, selon les auteurs, le *premier* marché d'exportation des entreprises exportatrices étant localisé au sein de l'Union européenne, il n'y aurait pratiquement pas de « prime » à l'exportation et l'aide constituerait alors un simple effet d'aubaine pour les entreprises. Pour les auteurs, il faudrait appuyer en priorité les exportateurs ayant dépassé le stade initial du *premier* marché d'exportation et parvenant

---

(5) « La marge extensive du commerce [est définie] comme le nombre de variétés qui sont exportées vers chaque destination, et la marge intensive comme la valeur moyenne des exportations par variété. »



à exporter vers plus d'un marché (ce qui couvre, pour l'essentiel, des entreprises de taille « moyenne-grande »).

Il paraît pourtant difficile de ne pas accompagner les PME de taille plus modeste lorsque celles-ci souhaitent s'engager dans une démarche d'exportation – et donc vers un premier marché – et de les exclure *ex ante* des outils prévus. Il semble en effet que les marchés européens permettent aux entreprises de gagner en expérience à l'exportation (ce qui peut dépasser la seule notion de productivité) : les économies d'échelle réalisées sur ces marchés, l'apprentissage des démarches liées à une activité d'exportation et la familiarisation avec les exigences de la demande étrangère leur permettent par la suite d'explorer des marchés plus éloignés. Avant d'exporter loin, les entreprises ont exporté dans les pays proches : la démarche est progressive. Exporter directement vers des marchés éloignés, en particulier émergents, comporte un risque et un coût que les petites entreprises ne sont pas en mesure de supporter, quel que soit leur niveau de productivité. Développer une première activité à l'exportation est aussi un moyen pour les petites entreprises de grandir et d'atteindre la taille critique qui leur permettra d'exporter plus loin et de multiplier les marchés d'exportation.

Une certaine réserve peut donc prévaloir sur ce type de recommandation. Cette réserve est renforcée par le fait que la recommandation du présent rapport diverge de celle qui avait été faite dans *La Lettre du CEPII* d'octobre 2007. Celle-ci indiquait en effet que la marge extensive du commerce domine la marge intensive pour expliquer la dynamique des exportations et que, autrement dit, le développement des capacités d'exportation de la France est « davantage le fait des nouveaux entrants que de l'essor des firmes en place ». S'agissant de la taille : « Si l'essor des exportations passe essentiellement par l'accroissement du nombre d'exportateurs, c'est bien sûr les entreprises moyennes, exportateurs potentiels ou très petits exportateurs, que les efforts de soutien à la compétitivité doivent porter ». Ces conclusions correspondent d'ailleurs assez bien à l'action menée par les pouvoirs publics. En revanche, nous rejoignons les recommandations des auteurs du présent rapport quant à l'intérêt spécifique de soutenir les entreprises « moyennes » et également de pérenniser l'activité à l'exportation des PME, indépendamment de leur taille.



## Commentaire

**Michel Didier**

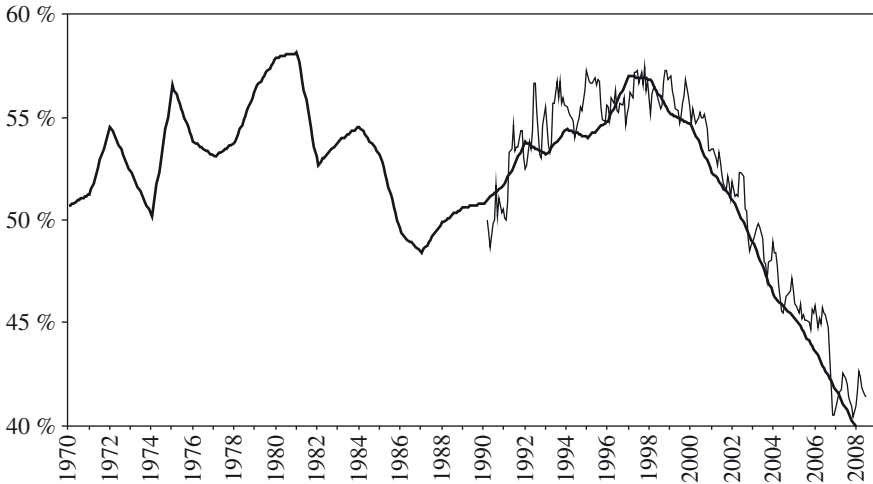
*Directeur général de COE-Rexecode*

Ce rapport apporte plusieurs éclairages nouveaux sur la comparaison France-Allemagne mais il aide aussi à mieux comprendre les problèmes récurrents de la compétitivité française. Cependant, en privilégiant un seul angle d'attaque, il néglige certains obstacles macroéconomiques à notre compétitivité.

On peut d'abord s'associer à plusieurs des observations analytiques formulées dans le rapport :

- la sous-performance française est patente : on peut la dater de l'année 2000 notamment vis-à-vis de l'Allemagne. Elle est clairement due à un « problème d'offre » de notre économie ;
- ce n'est pas seulement un problème d'offre industrielle mais un problème plus général de performance à l'exportation de l'ensemble de l'offre des biens et des services. La compétitivité extérieure des activités de services françaises s'est brutalement dégradée à partir de 2000 ;
- les élasticités-revenus des exportations (c'est-à-dire la façon dont les exportations réagissent à une variation de la demande étrangère) sont différentes entre la France et l'Allemagne au désavantage de la France. Cela veut dire que la France bénéficie moins que l'Allemagne de la croissance mondiale forte des années récentes ;
- les performances relatives ont évolué au cours des dix années passées. L'Allemagne a vraiment fait la différence sur la deuxième sous-période. Il s'est passé quelque chose autour de l'année 2000 qui a modifié le rapport France-Allemagne.

## 1. Rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes



Sources : Douanes nationales. Rétropolation Coe-Rexecode sur les échanges de l'Allemagne de l'Ouest avant 1991.

Note : séries en valeur, toutes destinations d'exportations confondues.

## 2. Rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes (hors exportations bilatérales)



Sources : Douanes nationales.

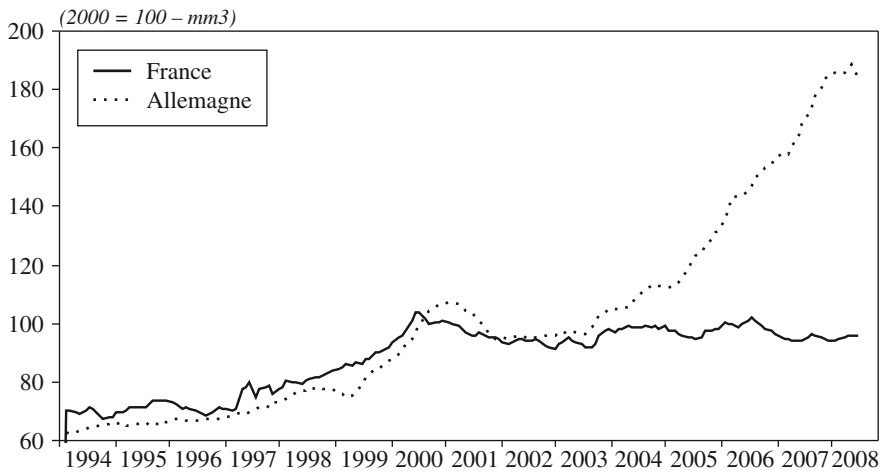
Note : séries en valeur, toutes destinations d'exportations confondues.

Nos travaux sur les secteurs des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) rejoignent les conclusions du rapport sur l'écart entre France et Allemagne. On le voit sur les exportations et pour tous les segments des NTIC (composants électroniques, matériels

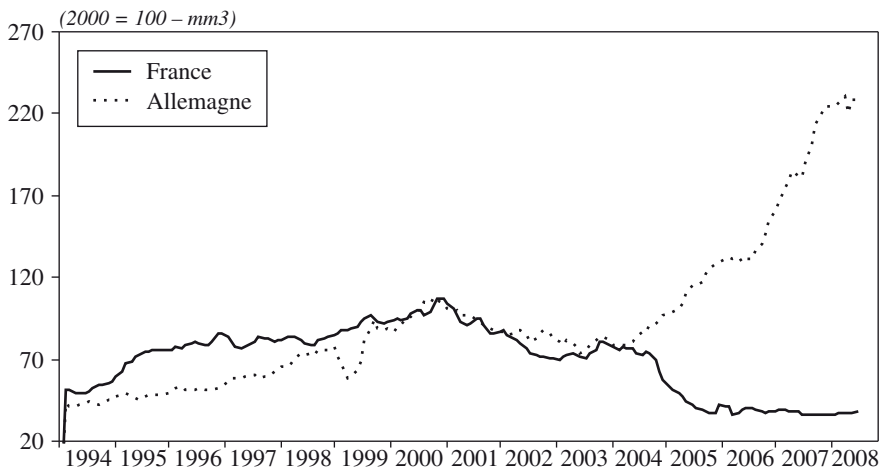
de télécommunications et matériel informatique). Pour l'ensemble de la production industrielle de NTIC, en prenant une base 100 en 2000, on est toujours à 100 pour la France, à 180 pour l'Allemagne au début 2008. Pour les ordinateurs, toujours sur la base 100 en 2000, on est à 200 en 2000 en Allemagne, à 40 pour la France. Nous observons une progression de la part de marché allemande pour les produits technologiques, qui contraste avec le fort recul des exportateurs français. Ces derniers perdent en une décennie un tiers de leur part de marché pour les produits technologiques.

### 3. Production industrielle des TIC

#### a. Ensemble



#### b. Ordinateurs



Le paradigme ricardien de la spécialisation entre le vin et le drap est largement dépassé. L'analyse des spécialisations et des performances commerciales doit désormais se faire au niveau le plus fin. Les pays exportateurs sont en concurrence sur l'ensemble des secteurs, et cette concurrence joue au niveau des variétés exportées. On est loin de la vision simple selon laquelle des pays avancés se concurrenceraient dans certaines industries et abandonneraient d'autres industries aux pays en développement.

Il faut ici souligner un phénomène qui s'accroît et qui est important pour comprendre les problèmes de compétitivité. Il y a aujourd'hui une tendance profonde à la segmentation de la chaîne de production et de création de valeur en plusieurs maillons. La mise en concurrence des territoires s'opère maillon par maillon. Par exemple dans le médicament, alors que la chaîne du médicament (de la recherche à la production en série) était entièrement localisée sur un territoire (ou sur un autre), les grands fabricants peuvent désormais implanter la recherche aux États-Unis, les essais cliniques en Inde, la *princeps* en Irlande, la galénique en Europe de l'Est et ils ont intérêt à choisir le meilleur territoire maillon par maillon. Il est donc essentiel que les politiques économiques tiennent compte de cela en intégrant le concept de la compétitivité du territoire national.

La comparaison France/Allemagne développée dans le rapport montre et confirme que ni les effets de structure sectorielle, ni les effets de structure géographique des marchés, ne permettent d'expliquer le recul des exportateurs français des années récentes. Ce qui est en cause est leur perte de performance, toutes choses égales par ailleurs pour ce qui concerne la nature des produits échangés ou les marchés de destination.

La compétitivité-coût doit tenir compte non seulement de la composante salariale (c'est-à-dire des coûts salariaux unitaires) mais aussi du coût des *inputs*, et plus spécifiquement l'approvisionnement dans des pays à bas coûts (écart de prix d'environ 40 % entre les biens intermédiaires importés du Nord et ceux importés du Sud). C'est probablement un des apports les plus intéressants de ce rapport de montrer le rôle de l'*outsourcing* : importer plus pour réduire les coûts et pour exporter mieux ou plus.

Mais si, comme le montrent Hélène Erkel-Rousse et Marguerite Garnero, l'introduction d'un indicateur d'externalisation permet de réduire fortement la part inexpliquée dans les dynamiques des exportations, il reste que selon les auteurs « la modération salariale (baisse des salaires réels en dépit de gains de productivité) obtenue à la fois par la négociation sur le maintien de l'emploi dans les usines allemandes et par le renversement du pouvoir de négociation entre patronat et syndicats en raison des menaces de délocalisation, a (donc) joué un rôle au-delà des économies de coût tirées directement de l'externalisation, procurant un avantage décisif aux exportateurs allemands ».

Résumons les constats essentiels :

- les difficultés françaises à l'exportation ne concernent pas que les biens. Les exportations de services sont également en difficulté : ceci prouve s'il en était besoin que la France n'a pas tant un problème industriel qu'un problème d'offre générale, ce qui invite à rechercher une cause générale. Cette cause a surtout joué à partir de 2000 ;

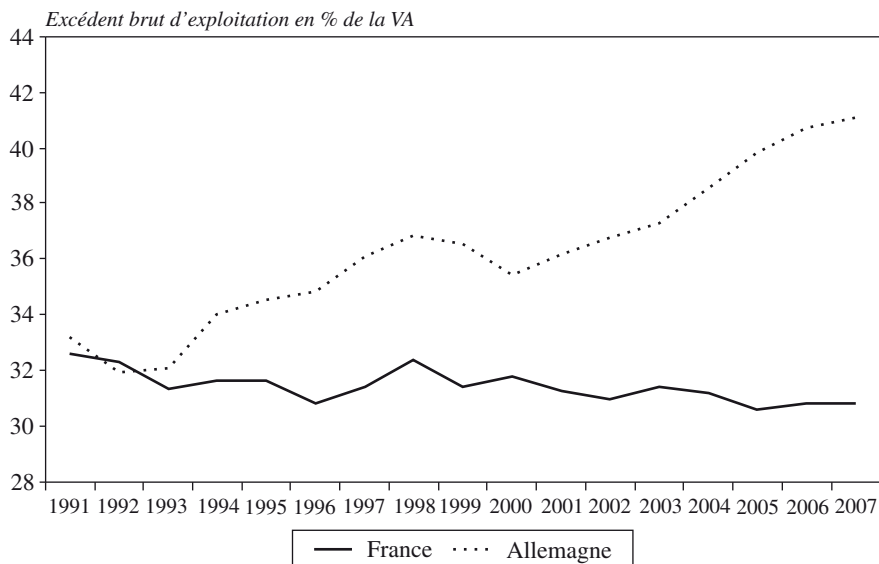
- ce n'est pas tant d'aide à l'exportation dont les entreprises françaises ont besoin que d'une politique beaucoup plus horizontale rehaussant le niveau d'efficacité de l'ensemble des entreprises françaises, de telle sorte que le potentiel de croissance s'élève et incidemment qu'un plus grand nombre d'entre elles puisse exporter plus de produits vers plus de destinations. La question de l'innovation, comme le démontre le recul du high-tech, est au cœur de ces politiques. Sans doute, mais on ne peut pas expliquer un renversement aussi brutal de situations par des éléments aussi structurels.

Il est surprenant compte tenu de ces conclusions que le rapport ne mentionne pratiquement pas le choc d'offre constitué par les restrictions du temps de travail intervenues en France, précisément à l'époque où les auteurs signalent la rupture entre la France et l'Allemagne. Le rapport ne mentionne pratiquement pas non plus les politiques de compétitivité explicitement mises en œuvre en Allemagne au cours des années récentes (marché du travail, transfert de charges sociales vers la TVA, etc.).

Or, le choc d'offre de la durée du travail de 1999-2000 concerne bien l'ensemble de l'économie, l'industrie et les services. Ses effets quantitatifs contraignants sur l'offre ont été mentionnés à de multiples reprises par les entreprises elles-mêmes, notamment par les PME. Ce choc d'offre a aussi une forte composante coût, notamment par le mécanisme du SMIC. Le graphique présenté dans le rapport est éloquent à cet égard. Voici quelques chiffres complémentaires. Les coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière sur la base 100 en 2000, sont de 101,5 en 2007 en France, et de 89,3 en 2007 en Allemagne. Pour l'ensemble de l'économie et toujours sur la base 100 en 2000, étaient en Allemagne à 98,9 en 2007, en France à 115,2. Il y a donc eu 16 points d'écart en quelques années.

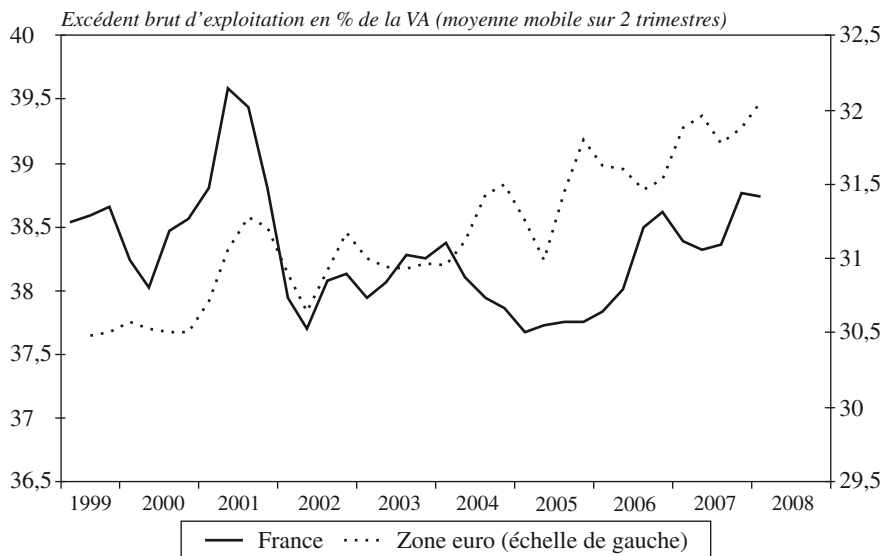
En conclusion, ce rapport est très intéressant pour ce qu'il dit. Dans une tentative d'explication d'ensemble de nos écarts de compétitivité, il serait indispensable de tenir compte aussi des composantes macroéconomiques qui constituent à court terme l'explication principale.

#### 4. Taux de marge des sociétés non financières et des sociétés financières



Source : Commission européenne.

#### 5. Taux de marge des sociétés non financières en France et en zone euro



Sources : BCE et INSEE, compte des secteurs institutionnels.



## Commentaire

**Mathilde Lemoine**

*Directeur des études économiques et de la stratégie marchés,  
HSBC France*

La France ne cesse de perdre des parts de marché à l'export, ce qui inquiète les pouvoirs publics car ce serait le reflet d'une dégradation de la compétitivité de la France. Il est vrai qu'entre 2000 et 2006, la part de marché de la France à l'export a reculé de 4,7 à 4,1 % alors que celle de l'Allemagne a progressé de 8,7 à 9,2 % selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

De nombreuses explications ont été avancées pour expliquer ce recul : la baisse de la compétitivité-prix, le manque de compétitivité hors prix, la mauvaise spécialisation sectorielle et géographique, la montée en puissance des pays émergents... Mais il est difficile de les hiérarchiser et d'en déduire des pistes d'actions publiques, le débat sur les causes de la sous-performance française à l'export n'ayant pas été tranché. Le présent rapport apporte des éléments de réponse essentiels et complets grâce à l'utilisation de données statistiques fines mises à disposition par les Douanes. Selon ses auteurs, la sous-performance française à l'export en particulier par rapport à l'Allemagne résulterait du comportement des exportateurs. Le deuxième apport de ces travaux est de mettre en évidence les caractéristiques des entreprises exportatrices : elles seraient plus productives et plus grandes ; les salaires y seraient 16 % plus élevés et la marge brute plus importante.

Les conclusions de ce rapport ont une grande portée en matière de politique économique. En effet, si la performance à l'export dépend de la compétitivité des entreprises, il est alors plus efficace de mener une politique économique horizontale que d'aider les entreprises à exporter par des soutiens spécifiques. Le développement de la recherche et de l'innovation, de la formation, des infrastructures ou encore les aides aux PME seraient les stratégies les plus utiles pour améliorer nos performances à l'export. Il serait donc légitime de mettre en place de nouvelles politiques économiques horizontales comme le préconise d'ailleurs la Commission européenne. Toutefois, les évolutions sectorielles jouent un rôle déterminant sur les caractéristiques de notre commerce extérieur. La mauvaise passe traversée récemment par l'industrie automobile a été incontestablement un facteur aggravant du recul des parts de marché à l'export. Et l'industrie aéronautique

contribue significativement au développement de notre commerce extérieur. Ainsi, il me semble qu'on ne peut écarter l'importance des politiques sectorielles. Pour autant, quelle que soit la politique de l'offre retenue, horizontale ou sectorielle, elle n'est efficace que si elle stimule la compétitivité de l'entreprise et la productivité de l'économie. La performance à l'export sera supérieure si les entreprises sont productives. En revanche, l'aide à l'export ne participera que peu à l'amélioration de leur compétitivité. C'est l'enseignement majeur de ce rapport.

## **1. L'importance du comportement des entrepreneurs ne doit pas éliminer les analyses sectorielles**

Le dernier rapport du CAE consacré au commerce extérieur<sup>(1)</sup> avait montré que l'essentiel de la différence entre la France et l'Allemagne résidait dans les performances comparées des exportateurs, toutes choses égales par ailleurs quant à la structure géographique et sectorielle des exportations. En s'appuyant sur les élasticités-prix et revenu des exportations, les auteurs expliquaient que la plus grande performance allemande résultait de la capacité des entreprises à fixer leur prix.

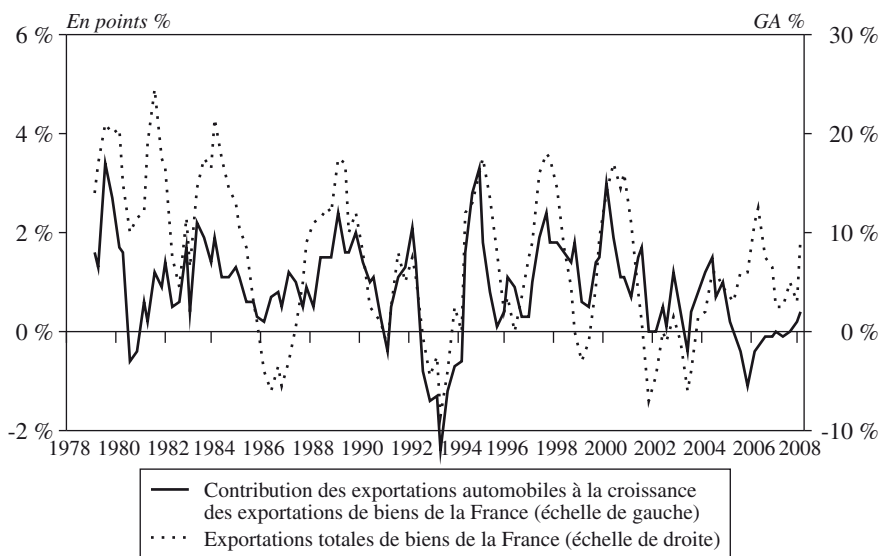
Le présent rapport confirme cette analyse en la complétant grâce à l'utilisation de statistiques douanières individuelles et à la distinction de deux sous-périodes : 1995-2000 et 2000-2005. Cette précision est essentielle car c'est à partir de 2000 que la France a décroché en matière d'exportation par rapport à l'Allemagne. Elle met en lumière le recul significatif des parts de marché de la France (-0,2 point contre +1,3 en Allemagne), en particulier sur le marché européen et en ce qui concerne les produits technologiques. La part de marché de la France à l'exportation dans la haute technologie a en effet reculé de -14,3 % alors qu'elle a progressé de 6,1 % pour l'Allemagne entre 2000 et 2005. La part de marché dans le haut de gamme a augmenté moins vite qu'en Allemagne sur la même période, +3,7 % contre +10,6 %.

Il me semble néanmoins que l'évolution du secteur automobile constitue une part de l'explication et que l'approche sectorielle ne doit pas être négligée. De 1991 à 2007, les exportations françaises de l'industrie automobile ont généré 13 % de la croissance des exportations françaises totales en valeur en moyenne par an. Néanmoins depuis 2004, elles ne contribuent qu'à hauteur de 3 % à l'augmentation moyenne annuelle des exportations.

---

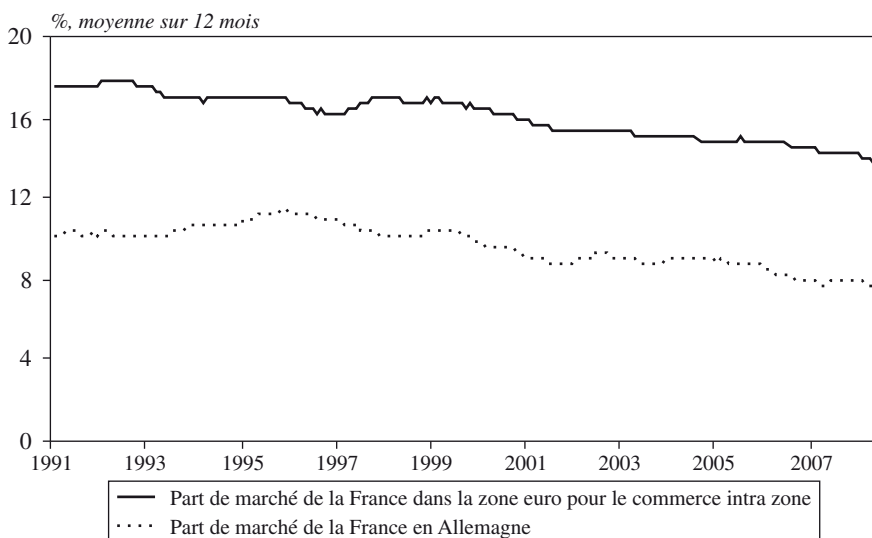
(1) Voir, *Évolution récente du commerce extérieur français*, op. cit.

## 1. Les exportations de l'industrie automobile ont pesé sur le dynamisme des exportations totales ces dernières années



Source : Insee.

## 2. La part de marché de la France dans la zone euro et en Allemagne recule



Sources : Direction générale des douanes, Eurostat, Bundesbank.

Le résultat est encore plus probant en ce qui concerne les exportations d'automobiles vers la zone euro et vers l'Allemagne. Les exportations françaises de l'industrie automobile vers la zone euro qui représentent 15,5 % des exportations totales de biens vers la zone euro ont contribué négativement à la croissance des exportations totales entre 2004 et 2008. En effet, entre 2004 et 2008, les exportations françaises d'automobiles vers la zone euro ont reculé de -0,6 % en moyenne par an. À titre de comparaison, les exportations automobiles de l'Allemagne en valeur ont augmenté de 8,7 % en moyenne par an pendant cette même période. Ainsi, si la croissance des exportations françaises d'automobiles vers la zone euro avait cru au même rythme que celle des exportations allemandes d'automobiles, la croissance totale des exportations françaises de biens en valeur vers la zone euro aurait été de 1,6 point de % plus élevée. La mauvaise performance de l'industrie automobile à l'export expliquerait alors à elle seule près de 42 % du repli de la part de marché de la France en zone euro depuis 2004.

En appliquant le même calcul aux exportations françaises d'automobiles vers l'Allemagne qui représentent 14,2 % des exportations de biens vers l'Allemagne, leur baisse de 1,4 % en moyenne entre 2004 et 2007 expliquerait plus de 37 % du recul de la part de marché de la France en Allemagne.

La fin du cycle automobile caractérisée par l'augmentation de la mortalité des véhicules<sup>(2)</sup> a déterminé la performance sectorielle. L'évolution de cette industrie à l'export a été pénalisée par l'attente de la sortie de nouveaux modèles et d'innovations. Dès lors, le comportement des entreprises et l'évolution sectorielle se sont rejoins, ce qui s'est traduit par une perte de part de marché de cette industrie dans la zone euro mais aussi de la France compte tenu de son poids. Cette analyse sectorielle renforce le caractère conjoncturel de la sous-performance à l'export. Un travail mené sur les exportations d'Airbus aboutirait à un résultat proche mais positif. Depuis 1991, les exportations aéronautique et spatiale sont très dynamiques dans la mesure où elles augmentent de +9,2 % par an en moyenne jusqu'en 2007, si bien que malgré leur poids de 7,0 %, elles ont contribué à hauteur de 12,5 % à la croissance totale des exportations de biens en moyenne. Entre 2005 et 2006, ces exportations ont même accéléré à +14,2 % par an en moyenne, générant 14,4 % de la croissance totale des exportations de biens en valeur de la France avant de ralentir à la suite du retard pris par les livraisons des A 380.

---

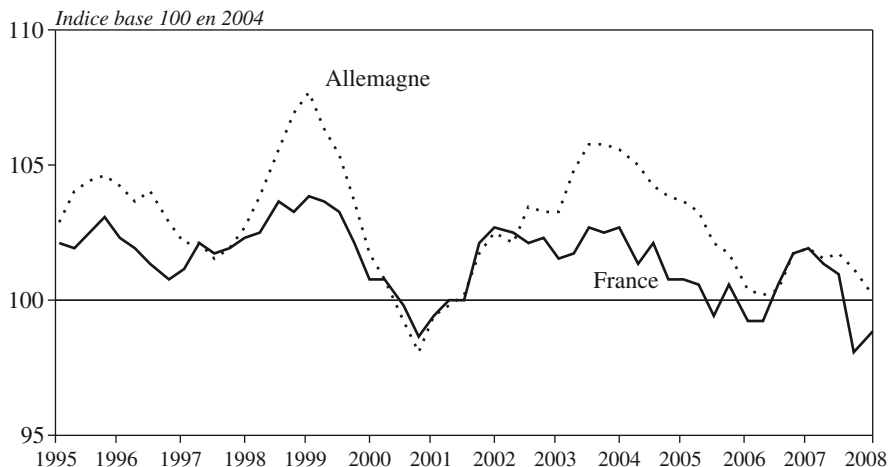
(2) Pour l'identification des cycles automobiles, voir Sauvart A., *Note de synthèse du SES*, n° 150, 2003.

L'explication conjoncturelle d'une partie du recul des parts de marché à l'export de la France ne doit pas engendrer une sous-estimation des conséquences négatives de cette sous-performance mesurée par la dégradation inquiétante des termes de l'échange. Les Français se sont appauvris par rapport à leurs partenaires commerciaux.

## 2. Outre la performance à l'export, les termes de l'échange se sont dégradés : la France s'appauvrit

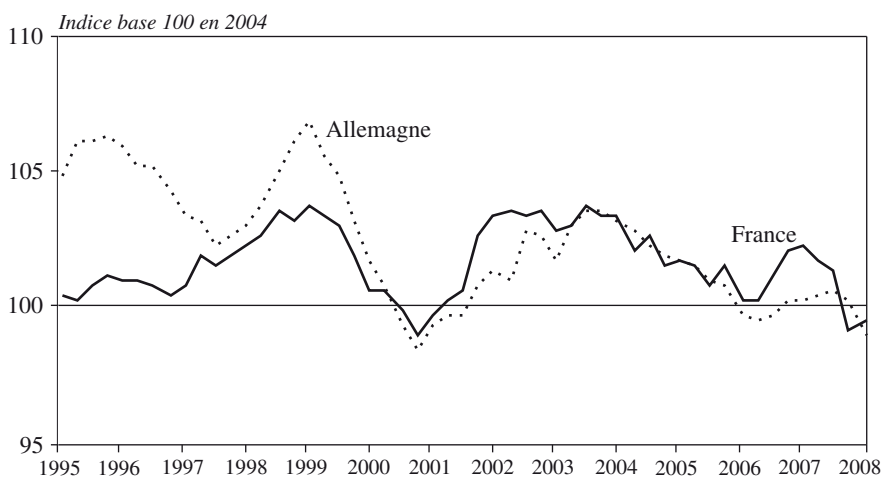
Les auteurs rappellent que l'analyse de l'évolution des parts de marché est « intéressante en ce qu'elle nous renvoie l'image des performances de l'économie en termes d'offre ». L'évaluation des termes de l'échange mesurés par le ratio des prix à l'export et des prix à l'import doit la toutefois compléter afin d'appréhender les conséquences en termes d'enrichissement relatif des Français. Les résultats montrent que les termes de l'échange français baissent depuis 2004 à cause d'une hausse plus rapide des prix à l'importation, les prix à l'exportation augmentant moins rapidement. Cela signifie que les Français s'appauvrissent. Plus surprenant, les résultats sont proches pour l'Allemagne dont les termes de l'échange reculent depuis 2003. En d'autres termes, les exportations n'ont pas permis d'acheter plus d'importations début 2008 par rapport à 2004. Le constat est semblable en intégrant le prix des services à l'importation et à l'exportation.

### 3. Les termes de l'échange des biens se sont dégradés



Source : Eurostat.

#### 4. Les termes de l'échange des services n'inversent pas la tendance



Source : Eurostat.

Si la compétitivité d'une nation ne peut pas être un objectif de politique économique, le recul des parts de marché à l'export est toutefois le reflet d'un problème de compétitivité des entreprises. « *Competitiveness is a seductive idea, promising easy answers to complex problems. But the result of this obsession is misallocated resources, trade frictions and bad economic policies* »<sup>(3)</sup>. En montrant l'importance des comportements des entrepreneurs sur les performances macroéconomiques à l'exportation, il me semble que le rapport prouve la nécessité de poursuivre des politiques horizontales aux dépens des politiques de soutien à l'exportation : l'amont plutôt que l'aval. Il ne faut toutefois pas oublier qu'une des raisons de l'ampleur du repli des parts de marché est l'arrivée en fin de cycle des automobiles produites en France. Si cela peut être le résultat de stratégie d'entreprise, c'est aussi la conséquence de politiques publiques sectorielles. L'articulation entre les politiques économiques horizontales et sectorielles doit donc être plus systématiquement étudiée car une mauvaise orientation se voit rapidement sur les chiffres du commerce extérieur. En montrant de façon convaincante l'importance du comportement des entreprises, les auteurs nous permettent d'identifier les moyens les plus efficaces d'améliorer nos termes de l'échange qui se dégradent de façon inquiétante.

(3) Krugman P., « Competitiveness : a dangerous obsession », in *Foreign Affairs*, mars-avril 1994.