

Panorama des échanges internationaux

Les tendances récentes du commerce extérieur français

Mondialisation
et commerce
international
Cahiers français
n° 341

Panorama
des échanges
internationaux

46

La France connaît depuis la fin des années 90 une dégradation du solde de ses échanges extérieurs. Le creusement du déficit commercial depuis 2004, comparé aux excédents historiques de l'Allemagne, son principal partenaire commercial, suscite de nombreuses interrogations. L'euro fort, le prix de l'énergie et le coût du travail en sont-ils responsables ? Doit-on remettre en cause les spécialisations françaises ? La concurrence des pays à bas salaires a-t-elle joué un rôle ? Olivia Montel-Dumont rappelle que malgré la détérioration du solde commercial, la position de la France dans les échanges internationaux est globalement solide, avant de faire le point sur les analyses récentes du décrochage des exportations françaises. Si les déterminants traditionnels des échanges expliquent en partie le ralentissement depuis 2001, d'autres facteurs doivent être mobilisés pour comprendre la sous-performance de la France par rapport à plusieurs de ses partenaires européens.

Le 11 septembre 2007, au moment même où la Chine communiquait à propos de son deuxième plus fort excédent commercial mensuel, les Douanes annonçaient une nouvelle dégradation du déficit français : 3,304 milliards d'euros pour le mois de juillet, contre 3,145 en juin. Calculé sur les douze derniers mois, le déficit cumulé franchit le seuil des 30 milliards d'euros (1). Dans le même temps, l'Allemagne affiche un excédent annuel de plus de 160 milliards d'euros. Doit-on y voir la preuve de l'affaiblissement de l'économie française ? Ces derniers temps, les discours critiques sur la mondialisation ou sur l'incapacité de la France à en tirer parti n'ont pas manqué. Alors que certains pointent du doigt la politique de la Banque centrale européenne, l'euro fort et la concurrence « déloyale » des pays en développement, d'autres mettent en cause le coût du travail, la fiscalité et les rigidités institutionnelles de l'Hexagone. Quelle est la situation de la France dans les échanges internationaux, et comment doit-on interpréter la récente dégradation du solde commercial ?

La France dans les échanges internationaux

Une position globalement solide dans les échanges

En dépit du creusement de son déficit commercial, la France occupe une position solide dans les échanges internationaux. Cinquième puissance exportatrice, derrière l'Allemagne, les États-Unis, le Japon et la Chine, elle se place au quatrième rang pour les exportations de services. La part de marché mondial de la France a certes reculé de 4 % (2) au cours des trente dernières années, mais ce phénomène s'observe dans tous les pays développés, et la France a même plutôt mieux résisté que ses concurrents industrialisés à la montée en puissance de nouveaux acteurs du commerce international. Sur la même période, l'Allemagne et les États-Unis ont par exemple vu leur part de marché mondial reculer de 15 % (cf. Artus et Fontagné, 2006). De plus, le commerce international n'étant pas un jeu « à somme nulle », ce « recul » n'a pas empêché la progression considérable des exportations françaises : leur volume a plus que triplé entre 1978 et 2005 (3).

Les spécialisations de la France sont conformes à celles d'un pays industrialisé. Elle occupe des positions relativement solides dans le haut de gamme. Alors qu'il représente le tiers de la demande mondiale, ce segment à haute valeur ajoutée constitue 42 % des exportations françaises. Cette proportion est certes inférieure à la moyenne de l'Union européenne à 15 (50 %) mais

C. F.

(1) Ces données portent sur les échanges de marchandises uniquement. Exportations et importations FAB.

(2) Biens industriels et agricoles hors matières premières.

(3) D'après données INSEE sur le commerce des biens.

suffisante pour faire face à la concurrence des pays émergents (23 %, et seulement 13 % pour la Chine). Sur le marché de la haute technologie, la France est globalement bien positionnée : ses excédents sont certes moins importants que ceux de la Chine ou du Japon, mais supérieurs en moyenne à ceux de ses partenaires au sein de la zone euro (cf. Artus et Fontagné, 2006). Toutefois, sa position, variable selon les années, est fortement dépendante d'un secteur : l'aéronautique. Sur ce créneau, la spécialisation allemande est moins bonne mais plus diversifiée. Enfin, la France est bien positionnée dans les segments de marché les plus stratégiques (le haut de gamme de la haute technologie).

Des signes récents de faiblesse

L'évolution récente des exportations montre toutefois des signes de faiblesse. Les volumes exportés ont certes progressé ces dernières années (+ 2,6 % par an entre 2001 et 2006 selon les données de l'OCDE), mais à un rythme inférieur à celui de plusieurs pays de la zone euro pourtant soumis sur la période aux mêmes conditions défavorables (cf. tableau 1). L'écart entre la France et ses principaux partenaires commerciaux est plus marqué encore si l'on restreint l'observation aux exportations de biens. On observe depuis 2003 un écart croissant entre l'évolution des volumes de biens exportés et celle de la demande mondiale simulée adressée à la France (Nivat et Villetelle, 2006). La France a donc perdu des parts de marchés. L'indicateur de performance des exportations de biens et services de l'OCDE montre une dégradation de la position française par rapport à ses principaux partenaires (cf. tableau 2).

Tableau 1 : Volume des exportations de biens et services

(Taux de croissance annuels moyens en %)

	1997-2000	2001-2003	2004-2006	2007-2008 (a)	2001-2006
France	+ 9,2	+ 1,0	+ 4,3	+ 4,9	+ 2,6
Allemagne	+ 9,7	+ 4,5	+ 9,6	+ 8,3	+ 7,0
Belgique	+ 6,5	+ 1,5	+ 4,2	+ 5,4	+ 2,8
Pays-Bas	+ 9,9	+ 1,4	+ 7,0	+ 6,1	+ 4,2
Espagne	+ 10,1	+ 3,3	+ 3,9	+ 6,3	+ 3,6
Italie	+ 3,1	- 2,0	+ 2,7	+ 4,5	+ 0,3
Royaume-Uni	+ 6,0	+ 1,9	+ 8,1	+ 2,2	+ 4,9
Japon	+ 5,6	+ 3,0	+ 10,1	+ 7,8	+ 6,5
États-Unis	+ 6,8	- 2,2	8,3	+ 6,3	+ 2,9
OCDE	+ 8,2	+ 1,5	+ 7,7	+ 6,6	+ 4,6

(a) prévisions

Source : *Perspectives économiques de l'OCDE*. Données Comptabilité nationale.

Tableau 2 : Résultats à l'exportation de biens et services (a)

	Taux de croissance annuels moyens (%)	
	2001-2006	2007-2008 (b)
France	- 2,9	- 2,3
Allemagne	+ 1,1	+ 0,9
Belgique	- 2,5	- 1,5
Pays-Bas	- 0,9	- 0,6
Espagne	- 1,2	- 0,2
Italie	- 5,5	- 3,0

(a) Les résultats à l'exportation sont définis comme le rapport entre les exportations totales en volume et les marchés à l'exportation pour le total des biens et services. Les marchés à l'exportation de chaque pays sont obtenus à partir de la moyenne pondérée des importations en volume de chacun de ses marchés, avec des poids basés sur les échanges commerciaux de 2000.

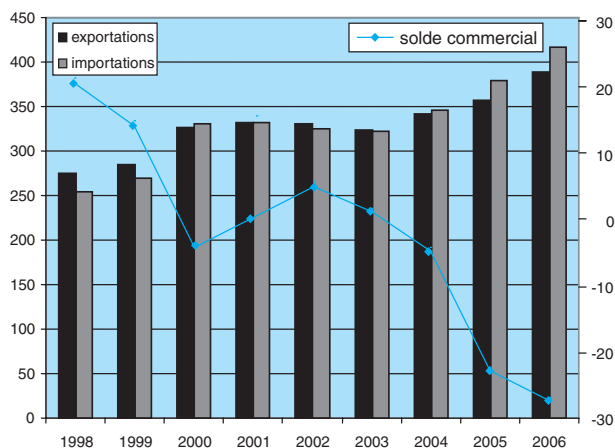
(b) Prévisions.

Source : OCDE (2007), *Perspectives économiques de l'OCDE* n° 81, juin.

La croissance plus rapide des importations par rapport aux exportations a fait apparaître dès 2004 un déficit, après une décennie marquée par les excédents. Ce déficit se creuse depuis : 4,8 milliards d'euros en 2004, 22,7 milliards en 2005, 27,5 milliards en 2006, et plus de 30 milliards en 2007, selon les prévisions les plus récentes (cf. graphique 1). Les échanges avec la Chine et l'Allemagne contribuent à eux seuls à plus de 70 % du déficit (cf. graphique 2).

Graphique 1 : L'évolution récente du commerce extérieur français

Exportations et importations de biens
(en milliards d'euros courants, FAB-FAB)



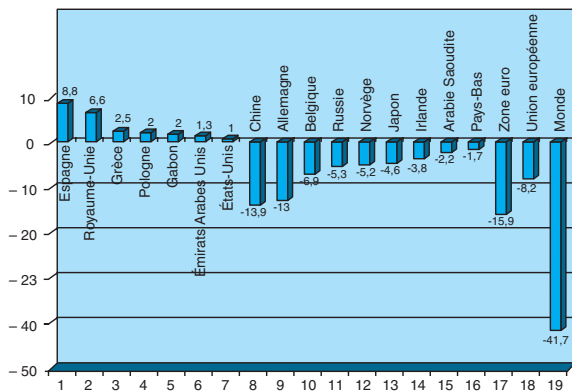
Source : Douanes.

Est-ce grave ?

Relativiser l'importance des déficits commerciaux

De nombreux éléments incitent à relativiser l'importance de ce déficit commercial. Tout d'abord, il ne représente que 1,5 % du PIB, contre 5,4 % au Royaume-Uni, 6,3 % aux États-Unis, ou encore 7 % en Espagne. De plus, les chiffres courants portent

Graphique 2 : Principaux excédents et déficits commerciaux de la France avec ses partenaires commerciaux en 2006
(en milliards d'euros)



Source : Douanes. Exportations de biens FAB, importations de biens CAF.

exclusivement sur les marchandises. Si l'on inclut les services, pour lesquels la France possède un excédent, le déficit se réduit d'environ 5 milliards d'euros alors que l'excédent outre-Rhin se contracte d'un peu plus de 40 milliards d'euros. L'ampleur de l'excédent sur le marché des biens de notre principal partenaire commercial nous pousse probablement à surestimer le déficit français. Or, comme le rappellent P. Artus et L. Fontagné (2006), « *la question est tout autant celle de la surperformance allemande que celle de la sous-performance française* ». Ceci est d'autant plus vrai que la réunification de l'Allemagne a pesé sur sa compétitivité durant les années 90. Ses performances actuelles traduisent donc en partie un processus de « rattrapage ».

Mais, surtout, les déficits commerciaux ne traduisent pas forcément une faiblesse économique, pas plus que les excédents ne révèlent un dynamisme. En effet, c'est même le contraire sur le court terme, car le solde commercial est contracyclique : en période de forte croissance, l'augmentation de la demande intérieure capte une plus grande part de la production domestique, diminuant les exportations, et fait progresser les importations d'autant plus que l'économie est ouverte. En période de ralentissement de l'activité, les mouvements inverses améliorent le solde. Il faut évidemment tenir compte aussi des demandes intérieures des partenaires commerciaux. Or, à ce propos, les conjonctures de la France et de l'Allemagne ont été défavorables au solde commercial de la première et favorables à celui de la seconde. En effet, ces dix dernières années, la demande des Français s'est distinguée par son dynamisme et celle des Allemands par son atonie. Dans le même ordre d'idées, les importations ne sont pas toujours une « mauvaise chose », contrairement à l'idée reçue largement héritée du mercantilisme. Elles peuvent permettre des gains de pouvoir d'achat qui sont ensuite redistribués dans l'économie. Elles peuvent aussi, lorsqu'elles

concernent des biens intermédiaires, accroître la compétitivité-prix des produits nationaux et favoriser les exportations.

Enfin, le creusement du déficit commercial français s'explique en grande partie par la hausse du prix de l'énergie : malgré l'appréciation de l'euro, la facture énergétique a été multipliée par deux entre 2000 et 2004. Sans l'envolée des cours du pétrole, la facture s'établirait autour de 20 milliards d'euros par an (au lieu de 46,2 milliards d'euros en 2006), ce qui laisserait apparaître un solde commercial légèrement excédentaire. Cela ne signifie pas que le prix du pétrole explique à lui seul le déficit commercial – d'autant plus que nos principaux partenaires, dont l'Allemagne, ont une facture énergétique comparable voire plus lourde – mais montre que la dégradation du solde est en partie imputable à des facteurs exogènes à l'économie française.

L'évolution préoccupante des exportations

Malgré tous ces éléments, l'évolution récente du commerce extérieur français est préoccupante. Le déficit contribue en effet à la perte d'un demi-point à un point de croissance par an, et environ six millions d'emplois sont liés directement ou indirectement aux exportations. En l'absence, depuis l'adoption de l'euro, de répercussion sur le change, la « contrainte extérieure » s'exprime en termes d'activité et d'emploi (4).

Cependant, le problème n'est pas tant le solde en lui-même que le « décrochage » des exportations françaises. La question resterait donc la même si un ralentissement des importations avait permis de dégager des excédents.

Le décrochage relatif des exportations françaises : le rôle des déterminants traditionnels

L'évolution des exportations s'explique traditionnellement par deux déterminants macroéconomiques : la compétitivité-prix et la demande mondiale. Depuis 2001, la compétitivité-prix des exportations françaises vis-à-vis des pays hors de la zone euro a été affectée par un choc de change

(4) Les conséquences d'un déséquilibre extérieur ne sont plus les mêmes que lors des déficits des années 80 : avant l'adoption de l'euro, tout déficit ou excédent de la balance des transactions courantes se répercutait sur la parité des monnaies et rendait difficile le maintien des cours au sein des marges du SME. Le passage à la monnaie unique a « libéré » les pays européens de la « contrainte extérieure », dans le sens où l'équilibre extérieur n'est plus nécessaire à l'équilibre macroéconomique. Cela ne signifie pas toutefois que les déséquilibres extérieurs n'ont plus de conséquences : aujourd'hui, les ajustements qu'ils impliquent se font en termes d'activité et d'emploi.

important. Aux côtés de l'« euro fort », le coût du travail, qui peut lui aussi influencer sur le prix des exportations, est régulièrement pointé du doigt. La demande adressée à la France peut quant à elle être analysée au travers de deux composantes :

- l'évolution du commerce mondial, liée à la croissance économique mondiale ;
- les spécialisations géographiques et sectorielles, car les différences de croissance entre régions du monde et les écarts de dynamisme entre secteurs influencent la demande adressée à chaque pays.

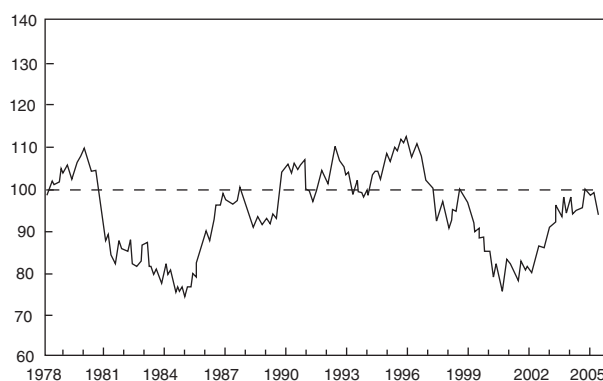
Les faiblesses du commerce extérieur français sont souvent attribuées d'une part à une mauvaise orientation géographique, insuffisamment tournée vers les pays émergents et en transition dont la demande est la plus dynamique, et d'autre part à une spécialisation sectorielle peu avantageuse. Les exportations françaises se concentreraient dans les secteurs où sont signés de « grands contrats », et pour lesquels l'élasticité-revenu est faible, ce qui expliquerait qu'elle ne profite pas à plein comme d'autres pays du dynamisme de la demande mondiale. Au contraire, l'Allemagne est connue pour ses spécialisations dans les biens d'équipement, très sensibles aux variations de la conjoncture. L'Hexagone pâtirait enfin d'une insuffisante spécialisation de ses exportations : sans véritable « point fort », il n'aurait pas l'avantage dont bénéficie l'Allemagne en termes d'image de marque pour certains produits. Alain Henriot souligne ainsi que « aucun produit français ne paraît incontournable aux yeux des importateurs, ce qui rend nos exportations beaucoup plus sensibles aux chocs conjoncturels, notamment les variations de change » (5). Quelle est la part explicative de ces facteurs ?

Compétitivité-prix

Appréciation de l'euro

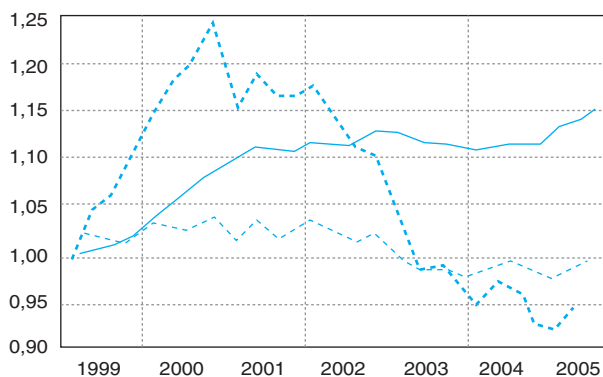
Récemment, la forte appréciation de l'euro a dégradé la compétitivité-prix des exportations françaises. Toutefois, comme le font remarquer P. Artus et L. Fontagné (2006), la hausse du taux de change effectif de l'euro vient essentiellement de la remontée de l'euro par rapport au dollar depuis 2002. Or, la parité réelle est en fait revenue à son niveau moyen des trente dernières années (cf. graphique 3). La correction de la sous-évaluation de l'euro par rapport au dollar des années 1997-2002 a donc bien dégradé la compétitivité-prix des exportations françaises hors de la zone euro, mais il s'agit plus de la disparition d'un avantage que de l'apparition d'un handicap temporaire (6). De plus, la France, comme la plupart de ses partenaires européens, n'est que partiellement affectée par l'appréciation de la monnaie unique, car une lourde part de ses exportations sont dirigées vers l'intérieur de la zone euro (49 %). Ainsi, si le taux de change effectif (7) de la zone euro vis-à-vis du dollar s'est apprécié d'environ 25 % entre 2000

Graphique 3 : Taux de change effectif réel de la zone euro (a)



(a) déflaté par les coûts salariaux. Une hausse indique une appréciation réelle de l'euro vis-à-vis des autres monnaies.
Source : FMI. Reproduit dans Artus et Fontagné (2006).

Graphique 4 : L'évolution de la compétitivité-prix à l'exportation de la France



— Vis-à-vis de : Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays-Bas
- - - Vis-à-vis de : Royaume-Uni, États-Unis, Japon, Suisse
- · - · Vis-à-vis de : Royaume-Uni, États-Unis, Japon, Suisse, hors effet de change

Note : indice 1999 T1 = 1, une baisse de l'indice correspond à une dégradation de la compétitivité.

Source : Nivat, Villetelle (2006), Banque de France.

et 2007, celui de la France ne s'est apprécié que de 9,5 %. Les produits hors zone euro peuvent concurrencer les produits français à l'intérieur même de la zone, mais cela devrait aussi jouer pour les

(5) Henriot A. (2007), « Exportations : l'industrie est-elle mal adaptée à la demande ? », *Le Monde Économie*, 18 septembre.

(6) Si l'appréciation de la monnaie nationale dégrade la compétitivité-prix des exportations, son effet sur le solde commercial n'est pas automatique : en effet, son impact sur les exportations et les importations en valeur dépend de leurs élasticité-prix. L'appréciation de l'euro a par exemple un impact positif sur le solde commercial en limitant la facture énergétique : l'énergie est importée à un prix plus faible et comme son élasticité-prix est très limitée, cet effet valeur l'emporte sur l'effet volume (cf. encadré, ainsi que l'article d'Amina Lahèche-Lévil, p. 62).

(7) Le taux de change effectif décrit le comportement moyen du taux de change d'un pays par rapport à un ensemble de partenaires. Il s'agit de la moyenne géométrique des taux de change bilatéraux, pondérée par la part de chaque partenaire dans le commerce du pays considéré.

importations françaises vis-à-vis de ses partenaires (8). Or, une part conséquente du déficit commercial de l'Hexagone s'explique par le commerce intra-zone. L'appréciation de l'euro ne permet pas non plus d'expliquer la sous-performance de la France par rapport à d'autres pays exposés au même choc de change, notamment l'Allemagne. L'étude des élasticités-prix des produits français et allemands montre une grande similitude entre les deux pays : face à une hausse des prix, les volumes exportés diminuent dans les mêmes proportions (Gaulier *et alii*, 2005). Les entreprises allemandes reportent de surcroît une plus grande proportion des chocs de change sur leurs prix (34 % contre 16 %) (9).

Évolution des coûts salariaux

L'évolution des coûts salariaux n'a pas été spécialement défavorable à la France sur les dix dernières années, notamment dans les secteurs exportateurs. Si l'on considère l'ensemble de l'économie, le coût salarial unitaire a en effet progressé d'environ 7,6 % entre 2000 et 2005, mais il est globalement resté stable dans l'industrie manufacturière. Parallèlement, le coût salarial unitaire allemand dans ce secteur a légèrement diminué, celui des États-Unis a légèrement progressé (en moyenne) et celui de l'Italie a fortement augmenté (+ 18 %). On peut noter cependant que sur les trois dernières années, l'évolution des coûts salariaux a été plus favorable en Allemagne qu'en France.

Au final, la compétitivité-prix de la France s'est dégradée vis-à-vis des pays hors de la zone euro (principalement les États-Unis, le Japon, et d'autres pays d'Asie) mais s'est légèrement améliorée à l'intérieur de la zone (cf. graphique 4). L'analyse de Cruzet et Langlet (2006) montre que les différentiels de compétitivité-prix expliquent assez bien les écarts de performance entre les principaux exportateurs de la zone euro, sauf pour la France. Avec une évolution de compétitivité-prix comparable à celle de l'Allemagne entre 2001 et 2005, elle réalise des performances bien moins bonnes. L'Espagne et la Belgique obtiennent quant à elles de meilleurs résultats malgré une dégradation plus importante de leur compétitivité-prix. L'évolution de la compétitivité-prix ne permet donc pas d'expliquer la faible performance de la France à l'exportation par rapport à certains de ses partenaires européens.

Demande mondiale et spécialisations

Spécialisation sectorielle

La spécialisation sectorielle de la France n'explique qu'une faible part de sa sous performance relative. Les indicateurs de distance de la structure sectorielle entre la France et plusieurs autres pays de l'Union européenne font apparaître un degré de proximité

relativement élevé entre la France et l'Allemagne (presque 90 % de corrélation) et entre la France et l'Espagne (autour de 85 %) (Boulhol et Maillard, 2005). L'écart avec le Royaume-Uni est modéré et celui avec l'Italie est relativement marqué. On observe de plus une convergence des structures sectorielles françaises et allemandes : depuis 1988, l'écart s'est réduit d'environ 20 %. Avec l'Espagne, la distance, quasi nulle à la fin des années 80, progresse jusqu'en 1996 puis se réduit à nouveau. Les auteurs décomposent l'écart de croissance entre les exportations françaises et celles des autres pays de l'échantillon en deux effets :

- un effet de structure sectorielle, qui mesure l'impact des spécialisations différenciées de chaque pays ;

- un effet de performance sectorielle, qui mesure l'impact, pour chaque secteur des écarts de performance des différents pays.

L'effet-performance est largement prédominant : il contribuerait à 91 % de l'écart entre la France et l'Allemagne et serait beaucoup plus significatif encore concernant l'écart avec l'Espagne : vis-à-vis de celle-ci, la France dispose en effet d'un avantage en termes de structure sectorielle, de telle sorte que la performance sectorielle contribue à diminuer la croissance des exportations françaises par rapport aux espagnoles de 16,7 points pour un différentiel final de 13,7 points.

Spécialisation géographique

La France a été défavorisée ces dernières années par l'importance de ses échanges au sein de la zone euro (environ 49 %, contre 43 % outre-Rhin), et en particulier par l'atonie de la demande de ses principaux partenaires européens (Allemagne et Italie). Cependant, si la structure géographique de ses exportations est moins avantageuse que celle de l'Allemagne, du fait du différentiel bilatéral de conjoncture et d'une spécialisation moins orientée vers les PECO et les pays émergents d'Asie, elle est plus avantageuse que celles des Pays-Bas et de la Belgique, plus tributaires encore du commerce intra-zone (respectivement : 62 % et 63 %).

D'après les tests de Boulhol et Maillard (2005) la structure géographique n'expliquerait que 6 % de l'écart entre la France et l'Allemagne ; 94 % sont donc attribuables à un effet de performance sur chaque zone géographique. En isolant le commerce bilatéral et en considérant les exportations en valeur, Nivat et Villetelle (2006) aboutissent à des conclusions semblables sur la période 2001-2004. Le décrochage des exportations françaises depuis 2001 ne peut donc s'expliquer entièrement par les

(8) Les secteurs sont inégalement exposés à la concurrence des produits hors zone euro mais les structures sectorielles du commerce extérieur de la France et de ses principaux partenaires européens sont proches.

(9) Cf. dans ce numéro l'encadré d'Amina Lahèche-Révil, p. 65.

facteurs traditionnels. Selon les tests économétriques d'Antoine Desruennes (2006) (10) sur les exportations manufacturières, la demande adressée à la France et la compétitivité-prix expliquent pourtant environ 87 % du ralentissement de leur croissance entre la période 1997-2000 et 2001-2004. Mais ces facteurs ne suffisent pas à rendre compte de l'écart de performance entre la France et ses partenaires européens, notamment l'Allemagne (Bessone et Heitz, 2005).

L'écart entre la France et l'Allemagne : les positions des entreprises sur les marchés d'exportation

Les deux pays exportent en fait, globalement, les mêmes produits vers les mêmes marchés. Le problème n'est donc pas tant que la France, par rapport à l'Allemagne, dispose de spécialisations plus mauvaises et/ou de partenaires commerciaux moins dynamiques, mais que sur l'ensemble des secteurs et des régions du monde, elle réalise de plus mauvaises performances. Certes, l'Allemagne dirige 3 % de ses exportations vers la Chine contre 2,1 % pour l'Hexagone. Mais surtout, les parts de marché allemandes s'élèvent à 4,8 % des importations chinoises contre 1,4 % pour la France (cf. tableau 3). Sa sous-performance est donc plutôt à rechercher du côté des positions plus fragiles des entreprises à l'exportation, pour chaque produit et sur chaque marché.

Tableau 3 : Parts de marché de l'Allemagne et de la France dans les 10 premiers importateurs mondiaux

Pays importateurs	Parts de marchés		Rang dans les fournisseurs du pays	
	Allemagne	France	Allemagne	France
1. États-Unis	4,81	2,00	5	10
2. Allemagne	-	8,73	-	2
3. Chine	4,79	1,43	6	15
4. Royaume-Uni	12,07	6,41	1	4
5. Japon	3,19	1,55	9	16
6. France	19,64	-	1	-
7. Italie	16,38	9,11	1	2
8. Pays-Bas	16,97	4,56	1	7
9. Belgique	17,35	11,18	2	3
10. Canada	2,80	1,31	5	9

Source : *Global Trade Atlas*, GTIS, Statistique 2006 in « Le très inégal match Allemagne-France », *Le MOCI* n° 18001, 20 septembre 2007.

Moindre capacité à capter la demande étrangère

Sur les dernières années, les firmes françaises se distinguent par leur moindre capacité – par rapport à l'ensemble des pays industrialisés et non uniquement l'Allemagne – à capter la demande étrangère lorsque celle-ci progresse. En effet, l'élasticité-revenu moyenne des exportations françaises figure parmi les plus faibles des pays riches. L'écart France-Allemagne sur ce point provient en partie de la composition sectorielle des exportations françaises : dans ses spécialisations, la France compte davantage de secteurs à faible élasticité (biens de consommation finale, industries agroalimentaires), et l'Allemagne plus de secteurs à forte élasticité (biens d'investissement). Mais cet écart présente aussi un aspect systématique : pour un même bien, la France affiche une élasticité-revenu à l'exportation plus faible que l'Allemagne. Pour Gaulier *et alii* (2005), comme pour Artus et Fontagné (2006), ce facteur est celui qui contribue le plus à la dégradation des performances relatives de la France.

Sensibilité accrue des importateurs à la compétitivité-prix des exportations françaises

Nivat et Villetelle (2006) ont mis en évidence un autre indice de la fragilité relative des positions des entreprises françaises sur les marchés étrangers : depuis 2001, les exportations françaises sont devenues plus sensibles à la compétitivité-prix, ce qui pourrait signifier, selon les auteurs, que l'offre de produits des entreprises de l'Hexagone se distingue de moins en moins de celles de leurs concurrents étrangers. Le prix deviendrait ainsi un critère de discrimination de plus en plus grand. Cette faiblesse peut révéler un déficit des produits français en innovation et image de marque. L'enquête de compétitivité du Centre d'observation économique (COE) de 2004 montre que le contenu en innovation technologique constitue le point faible de la compétitivité hors-prix des produits français et s'est dégradé comparativement aux produits allemands entre 1996 et 2004, avant de s'améliorer.

Comment améliorer la performance française ?

Les avantages des entreprises allemandes

La moindre solidité des positions françaises par rapport aux positions allemandes tient en partie à

(10) Desruennes A. (2006), « Quelle lecture faire de l'évolution récente des exportations manufacturières françaises », in Artus et Fontagné (2006).

un avantage de la France : bénéficiant d'un marché intérieur plus dynamique que l'Allemagne, les firmes françaises sont moins incitées à s'établir sur les marchés étrangers. Cette caractéristique explique partiellement la plus forte propension à exporter des entreprises allemandes : alors qu'en France, seulement 40 % des entreprises moyennes exportent, c'est le cas de plus de 70 % en Allemagne.

Le recours massif ces dernières années des entreprises allemandes à la sous-traitance et aux délocalisations leur a de plus permis d'obtenir certains avantages en termes de coût. Entre 1995 et 2000, la part des importations dans les consommations intermédiaires est en effet passée de 22 % à 29 % en l'Allemagne alors qu'elle a reculé de 23,9 % à 21,5 % en France.

Enfin, le tissu industriel allemand est plus propice aux performances à l'exportation : il se compose d'un plus grand nombre de PME innovantes et de taille suffisante pour se risquer à l'international. L'Hexagone souffre d'un déficit important en entreprises de 200 à 600 salariés. Ses performances en matière d'innovation sont de plus médiocres comparées aux économies les plus développées, ce qui est à mettre en relation avec la faiblesse de l'effort en matière de recherche et développement (cf. tableau 4) (11). Or, dans un monde caractérisé par la globalisation des échanges et le durcissement sans limites de la concurrence, un tissu de PME innovantes, plus réactif aux mutations de la demande, constitue un atout solide. La multiplication du nombre d'exportateurs permet par ailleurs d'accroître à la fois le nombre de marchés d'exportation et la diversité de l'offre, ce dernier point constituant un élément important de la compétitivité hors-prix.

Tableau 4 : Demandes de brevets déposées dans l'UE en 2003 auprès de l'Office européen des brevets

	Ensemble des brevets		dont brevets de haute technologie	
	Nombre	Par million d'habitants	Nombre	Par million d'habitants
France	9 202	154	1 980	32
Allemagne	25 728	312	3 635	44
Royaume-Uni	7 217	121	1 526	63
Belgique	1 496	144	242	23
Pays-Bas	3 956	244	908	56
Suède	2 547	285	562	63
Finlande	1 591	306	654	126
Italie	5 002	87	481	8
UE à 27	62 250	128	10 840	23

Source : Eurostat.

Deux déterminants majeurs pour exporter : la taille et l'innovation

La taille des entreprises, aussi bien en termes d'emploi que de chiffre d'affaires, est déterminante pour le passage à l'international : ainsi, environ 60 % des entreprises françaises de plus de 250 salariés ont des activités d'exportation, contre 35 % des PME de 20 à 49 salariés et 5 % des TPE. La taille influe également sur la capacité des firmes à exporter sur de longues distances et sur plusieurs marchés. L'innovation joue également un rôle important : 60 % des moyennes entreprises « innovantes » exportent contre 40 % de l'ensemble. P. Artus et L. Fontagné (2006) mettent ainsi l'accent sur la nécessité de favoriser l'innovation pour accroître le nombre d'entreprises exportatrices. Ces conclusions rejoignent celles de J.-P. Betbèze et C. Saint-Étienne (2006) (12), préconisant d'encourager la croissance des PME innovantes. Une telle politique passe par des mesures favorables non pas seulement à la création d'entreprise, – dont le taux se situe dans la moyenne européenne –, mais aussi et surtout à leur développement. La France se distingue en effet par la faible croissance de ses jeunes entreprises : lors de leurs quatre premières années de vie, l'emploi des entreprises françaises progresse en moyenne de 15 %, contre 20 % en Allemagne, 28 % en Italie et 115 % aux États-Unis. Pire, il régresse les années suivantes puisque sur les sept premières années, le taux de croissance de l'emploi n'est plus que de 7 %, alors qu'il continue de progresser dans les autres pays (22 % en Allemagne, 32 % en Italie, 126 % aux États-Unis) (cf. Artus et Fontagné (2006)). Il est d'autant plus important de permettre aux firmes d'atteindre la taille critique pour se lancer à l'international, que le statut d'exportateur fait apparaître un effet d'hystérèse : une firme qui se lance dans des activités d'exportation aura tendance à continuer les années suivantes, même si ses caractéristiques ont changé, en raison des coûts fixes à l'entrée sur les marchés d'exportation (13).

*
* *

L'évolution récente du commerce extérieur français fait donc apparaître des éléments de fragilité, même s'ils ne remettent pas pour l'instant en question la position de la France parmi les grandes puissances exportatrices. Contrairement aux craintes souvent

(11) Sur les trois dernières années, les dépenses intérieures de recherche et développement des entreprises (DIRDE) représentent autour de 1,4 % du PIB en France, contre 1,8 % en Allemagne, 1,9 % aux États-Unis et 2,4 % au Japon.

(12) Betbèze J.-P., Saint-Étienne C., *Une stratégie PME pour la France*, Rapport du CAE n° 61, Paris, La Documentation française.

(13) Cf. Koenig P. (2006), « Performance des entreprises sur les marchés d'exportation : l'influence de l'environnement social et industriel » in Artus et Fontagné (2006).

exprimées, la concurrence aux exportations françaises vient plus des États-Unis et de ses principaux partenaires européens que des pays émergents. L'appréciation de l'euro et les spécialisations françaises, aussi bien géographiques que sectorielles, n'expliquent qu'une faible partie du ralentissement des exportations depuis 2001. Il traduit plutôt des pertes de part de marché, sur chaque zone géographique et chaque produit. La carence

du tissu productif français en entreprises innovantes et de taille moyenne constitue un handicap réel, faisant des politiques de soutien à l'innovation et à la croissance des PME un élément-clé de l'amélioration des performances françaises à l'exportation.

Olivia Montel-Dumont

Pour en savoir plus

Artus P., Fontagné L. (2006), *Évolution récente du commerce extérieur français*, Rapport du CAE n° 64, Paris, La Documentation française.

Bessonne A.-J., Heitz B. (2005) : « Exportations : Allemagne 1 - France 0 », *Note de conjoncture de l'INSEE* n° 17-22, juin.

Boulhol H., Maillard L. (2005), « Une analyse descriptive du décrochage récent des exportations françaises », IXIS, février.

Cruzet T. et Langlet A. (2006), « Évolutions comparées des exportations en zone euro », *Diagnostics prévisions et analyses économiques* n° 110, Direction générale du trésor et de la politique économique (DGTPE), mai.

Gaulier N., Lahrèche-Révil A., Méjean I. (2005), « Dynamique des exportations : une comparaison France-Allemagne », *La lettre du CEPII* n° 249, octobre.

Nivat D., Villetelle J.-P. (2006), « Les mauvaises performances du commerce extérieur de la France sont-elles liées à un problème de demande ? », *Bulletin de la Banque de France* n° 146, février.