

UNE VISION A 360° DES ECHANGES ECONOMIQUES DE LA FRANCE



NOUVEAUX REGARDS SUR LA FRANCE DANS LA GLOBALISATION



think tank
**La Fabrique
de l'Exportation**
et de l'internationalisation des entreprises

en partenariat avec



Motivations et objectifs

Dans l'opinion publique la mesure des échanges de la France avec le reste du monde tend à se résumer aux échanges de biens, et plus précisément au déficit qui en résulte. Ainsi, les déficits de 86 Mds d'€ et de 164 Mds d'€ sont encore présents dans tous les esprits respectivement pour les années 2021 et 2022.

Or, depuis les années 70 se sont développées de nouvelles formes d'échanges économiques internationaux qui occupent désormais une place majeure : les échanges commerciaux de services et les implantations d'entreprises à l'étranger (IDE). Un tel bouleversement commande de modifier la manière dont on analyse notre interaction avec l'étranger. On peut dès lors être surpris de la forme de myopie qui caractérise l'analyse des échanges internationaux de la France depuis des années en réduisant ceux-ci aux seuls échanges de biens alors qu'ils ne représentent qu'une partie des flux, et en s'attachant aux mesures exprimées en termes de chiffres d'affaires et non de valeur ajoutée exportée.

Quelle est la contribution des services aux échanges extérieurs de la France avec le reste du monde depuis 20 ans ? Quelle est la part de la valeur ajoutée française dans les exportations de biens et de services ? Comment la France se compare par rapport à quelques pays voisins ? Comment mieux comprendre le fort développement des implantations des entreprises françaises à l'étranger ainsi que les implantations des entreprises étrangères en France pour mieux apprécier et mesurer l'implication de la France dans les échanges mondiaux depuis deux décennies, notamment pour apprécier ses véritables parts de marché dans le monde ? Quels liens existent-ils entre ces différentes formes d'échanges et comment peuvent-ils nous éclairer dans la compréhension de la performance de la France au sein de l'espace européen et avec le reste du monde ?

Ce sont ces questions que nous avons souhaité aborder afin d'apporter une lecture plus riche des échanges de la France avec le reste du monde et de sa place dans la globalisation. Les résultats de l'étude ébranlent quelques idées reçues et éclairent de nouvelles pistes explicatives des succès et des échecs des entreprises françaises dans leur internationalisation. Ils mettent en évidence des forces et des faiblesses qui ne sont souvent ni exploitées ni adressées.

Nous vous souhaitons une bonne lecture, de sa synthèse et / ou de son intégralité.

Nous tenons à remercier ceux et celles qui ont rendu possible cette étude à large spectre, au premier rang desquels le ministère de l'Europe et des Affaires étrangères pour son soutien et son concours, et son auteur Daniel MIRZA, professeur d'économie à l'Université de Tours, co-directeur de l'équipe Economie internationale et Développement durable (EI2D) du Laboratoire d'Economie d'Orléans. Nous voulons aussi saluer ses assistants, Dorcas OPUKU et d'Arrouna KEITA qui l'ont assisté dans ses travaux ainsi que le comité de pilotage constitué de représentants de la Fabrique de l'Exportation, du ministère de l'Europe et des Affaires étrangères et de l'École supérieure de commerce extérieur (ESCE), pour avoir assuré le suivi des travaux, apporté des conseils, suggéré des orientations. Nous adressons des

remerciements spéciaux pour Lionel FONTAGNÉ, professeur d'économie à la Paris School of Economics et conseiller auprès de la direction de la coopération économique internationale de la Banque de France, et Vincent VICARD, adjoint au directeur du CEPII, pour avoir accepté de faire partie du comité scientifique du projet : leurs avis très éclairés et à forte valeur ajoutée nous ont à chaque fois incité à aller plus loin dans l'investigation.

Paris, juin 2023

Sommaire

Synthèse de l'étude	5
Introduction générale	11
I. Analyse dynamique et comparative de la balance des transactions courantes	13
1.1 Composition et évolution de la balance des transactions courantes de la France	15
1.2 Focus sur les différents soldes du compte des transactions courantes	16
1.3 Comparaison avec les balances des transactions d'autres pays européens	18
II. Échanges de biens : ralentissement de la croissance des flux commerciaux et dégradation du solde	21
2.1 Evolution du commerce de la France dans les biens	21
2.2 Evolution du commerce des biens selon 3 familles, en valeur brute et en valeur ajoutée	22
2.3 Evolution de la part des exportations françaises de biens dans les exportations mondiales (en valeur brute et en valeur ajoutée)	24
2.4 Evolution de la part des exportations françaises de biens selon les régions de destination (en valeur brute et en valeur ajoutée)	26
2.5 Evolution de l'intensité à l'exportation de la France et du taux de pénétration des produits étrangers sur le marché français	27
2.6 La tendance à la spécialisation française au sein des échanges de biens	28
2.7 La moindre performance des petites entreprises exportatrices de biens en France	30
2.8 La tendance à la diversification française dans ses importations	32
III. La forte croissance des échanges de services de la France	34
3.1 Définition du commerce des services et sa mesure dans les sources statistiques	34
3.2 Le commerce de services de la France se développe plus vite que celui des biens	35
3.3 Les échanges de services de la France se développent plus vite que ceux des pays européens de référence à l'exception du Royaume-Uni	35
3.4 Une valeur ajoutée exportée plus forte dans les services que dans les biens	36
3.5 Evolution des différents types de services dans la balance des services	38
3.6 Évolutions des parts de marché à l'exportation de services	41
3.7 Une différence avec le commerce de biens : l'importance des petites et moyennes entreprises dans le commerce de services	42
3.8 Le mode 4 des échanges de services	44
IV. L'implantation des entreprises françaises à l'étranger et des entreprises étrangères en France	46
4.1 L'accélération marquée des implantations françaises à l'étranger	47
4.1.1 Quelques chiffres clés (emplois, nombre de filiales, chiffres d'affaires)	47
4.1.2 Comparaison du recours aux implantations à l'étranger par rapport aux pays de référence (Allemagne, Espagne, Italie)	48
4.1.3 Observation de la dynamique de développement selon les secteurs	51
4.1.4 La structure de l'offre française globale : chiffre d'affaires des filiales à l'étranger et exportations	57

4.1.5 Part de marché française à l'export (Made in) et part de marché élargie (Made by)	60
4.2 Les implantations des entreprises étrangères en France	66
4.2.1 Principales données chiffrées (emplois, valeur ajoutée et chiffre d'affaires)	66
4.2.2 Comparaison avec les pays de référence (Allemagne, Espagne, Italie)	67
4.2.3 Quels sont les secteurs d'activité des entreprises étrangères en France ?	70
4.2.4 Comparaison des implantations entre services et industrie manufacturière, selon les pays européens	70
4.3 Le rôle du commerce intra-groupe.	71
V. Les facteurs explicatifs des échanges extérieurs de la France	73
5.1 Présentation des différents modèles d'analyse	74
5.2 Analyse du cas français à la lumière du modèle dit "de gravité"	77
5.2.1 Présentation théorique du modèle	77
5.2.2 Les facteurs explicatifs du commerce de biens et de services	78
5.2.2.1 - <i>Les facteurs permettant d'éclairer les exportations françaises de biens</i>	79
5.2.2.1-2 <i>Les facteurs permettant d'éclairer les importations françaises de biens manufacturés</i>	84
5.2.3 Les facteurs candidats à l'explication du commerce des services	85
5.3 Effet de change et coût du travail : une vision alternative	86
5.4 Une mesure indirecte de la compétitivité de la France dans les biens et les services	88
5.4.1 Méthodologie	88
5.4.2 Résultats	90
5.5 Les facteurs candidats à l'explication des évolutions de la compétitivité française	91
5.5.1 Analyse théorique de la littérature académique	91
5.5.2 L'impact des impôts de production	93
5.5.3 Tentative d'explication par l'approche sectorielle	93
5.6 Multinationales : implantation à l'étranger versus exportation depuis la France	98
5.6.1. Présentation de la problématique	98
5.6.2. Présentation de la méthodologie	99
5.6.3 Présentation des résultats pour l'internationalisation des entreprises du secteur des biens manufacturés	102
5.6.4 Présentation des résultats pour l'internationalisation des entreprises de services	103
5.7 Spécialisation dans les services et implantation à l'étranger	105
5.7.1 Méthodologie	106
5.7.2 Résultats	107
5.8 Retour sur la balance des paiements	109
VI. Conclusions et implications en termes de politique économique	113
Bibliographie	121
Annexes	123

Synthèse de l'étude

Cette étude apporte pour la première fois une lecture très large des échanges de la France avec le reste du monde et de sa place dans les chaînes de valeur mondiales. Elle s'appuie pour ce faire sur un large spectre de données relatives aux échanges de la France comprenant les échanges de biens et de services, mais aussi les implantations à l'étranger. Une comparaison est faite systématiquement avec 4 grands pays européens de référence (Allemagne, Espagne, Italie, Royaume-Uni), et dans la partie économétrique, avec d'autres grands pays à niveau de développement comparable tels que les États-Unis ou le Japon.

1. Résumé des sujets couverts

L'étude analyse d'abord les composantes de la **balance des paiements**. La France a été le seul pays parmi les 5 grands pays européens analysés à accuser un déficit de sa balance agrégée des biens et services depuis 2005. Si le solde des services s'est amélioré dans le temps, il n'est pas suffisant pour compenser le déficit toujours plus élevé dans les biens. Ce sont les excédents des revenus primaires (revenus et dividendes tirés du travail des citoyens et entreprises français à l'étranger) qui viennent combler ce déficit résiduel et ont permis à la balance courante de la France hors revenus secondaires, que nous appelons balance courante d'activité, d'avoir été à l'équilibre jusqu'en 2020. Depuis, cette balance a cependant eu tendance à être déficitaire.

L'étude entre ensuite dans le détail des **flux commerciaux de biens**. En rapportant les exportations françaises de biens à l'exportation des 5 grands pays européens (Allemagne, Espagne, Espagne, Royaume-Uni et France), l'étude montre que le poids de la France dans le total des exportations de biens de ce groupe de 5 pays a baissé de 24 à 19% sur les 15 dernières années. Cette perte est particulièrement observable sur le marché européen où la part de la France est passée de 14 à 10%. Par ailleurs, les exportations françaises dans le domaine manufacturier semblent se concentrer sur un nombre de plus en plus réduit de produits au fil du temps ; la France semble donc se spécialiser dans un nombre limité de produits.

Cette spécialisation au sein des biens bénéficierait essentiellement à nos plus grandes entreprises (ETI et grands groupes ; + de 250 salariés) qui continuent de représenter à elles seules près de 85% des exportations françaises vers le monde, proportion comparable avec l'Allemagne. Les petites et moyennes entreprises industrielles françaises contribuent en revanche peu aux exportations en comparaison de leurs homologues espagnoles et surtout italiennes, ces dernières apparaissant beaucoup plus dynamiques à l'exportation aussi bien de manière agrégée qu'à l'échelle de leur performance moyenne individuelle.

En parallèle, les importations françaises de biens sont plus dynamiques que les exportations sur la période 2005-2020 ; de surcroît, elles semblent plus diversifiées que celles des autres pays européens. Mais les importations ne doivent pas cependant être considérées comme étant mauvaises pour un pays. En effet, la croissance des importations de biens dans la demande nationale peut ainsi révéler un gain de bien-être pour ce pays, grâce au gain en pouvoir d'achat procuré par des approvisionnements à moindre prix mais aussi via l'accès à des innovations qui ne sont pas proposées par la production nationale.

Dans un troisième temps, l'étude analyse les **flux de services et leur évolution** par rapport à ceux des biens de 2000 à 2020. Il ressort que les échanges ont été multipliés par 3 en 20 ans, à tel point que la valeur des exportations de services a atteint la moitié de celle des biens depuis 2016. En comparaison avec les autres pays de référence de l'Union européenne, la France a un développement plus important du commerce de services, à l'exception du Royaume-Uni qui s'est fortement spécialisé dans ce type d'échanges.

L'étude met par ailleurs en évidence que la valeur ajoutée contenue dans les services exportés est plus élevée que celle contenue dans les biens ; de plus, cette valeur ajoutée a reculé plus faiblement que celle des biens sur la période observée. Les services apparaissent donc comme un levier pour exporter davantage de valeur ajoutée française ; ils représentent désormais 40% de la valeur ajoutée exportée par le pays, alors qu'ils ne constituent que 34% de ses exportations en valeur.

Si l'on analyse notre commerce des services par catégorie, on s'aperçoit qu'entre 2000 et 2020, la croissance des exportations et importations de services provient principalement d'un groupe appelé "Autres services", dont la valeur a été multipliée par 4. Les statistiques sont généralement ventilées en 3 catégories : le transport international, les voyages et les "Autres services", ces derniers se divisant en sept sous-catégories : services liés aux biens, services de construction, services financiers, assurances et pensions, frais de propriété intellectuelle, services de télécommunications et d'information, services de conseil et de R&D et services non alloués. L'exportation de services ne se limite donc pas au tourisme, qui ne représentent que 20% de ces flux.

La France et l'Allemagne ont amélioré leurs parts de marché à l'exportation de services par rapport aux autres pays européens de référence, tandis que le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie ont vu leurs parts de marché baisser. Les gains de parts de marché de la France en matière d'exportation de services ont été obtenus principalement sur le marché de l'Union européenne et dans une moindre mesure sur celui de l'OCDE. Enfin, nos petites et moyennes entreprises de services sont nettement plus dynamiques à l'exportation que nos PME de l'industrie manufacturière, ce qui semble indiquer que l'exportation des PME y compris de services doit rester un objectif.

Dans un quatrième temps, l'étude s'attache à décrire le développement **important des filiales françaises à l'étranger** entre 2010 et 2019. Dans ce domaine, la croissance est en effet spectaculaire : hausse du nombre de filiales de 50% pour atteindre 49 280, hausse du chiffre d'affaires global de 42% pour atteindre 1 785,82 milliards d'€, et hausse des effectifs de 2,06 millions pour atteindre 6,98 millions d'employés.

Ce développement a été observé dans la plupart des régions du monde ; la France a le parc d'activités le plus important en nombre de filiales et d'emplois à l'étranger comparativement à l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie. Sur le critère du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger, seule l'Allemagne fait mieux avec un chiffre d'affaires qui est 44% plus élevé que celui des filiales françaises à l'étranger, ceci étant lié à l'importance de ses implantations dans la distribution/réparations qui tendent à générer beaucoup de chiffres d'affaires par employé.

Par ailleurs, l'étude montre que le développement des filiales françaises à l'étranger opérant dans les services a été plus dynamique que celui des filiales industrielles. Parmi ces dernières, celles des secteurs transport/automobile et chimie/pharmacie ont été les seules à afficher un rythme important de développement sur 10 ans.

Les filiales françaises à l'étranger sont bien plus diversifiées que les filiales allemandes : les trois quarts des emplois et la moitié du chiffre d'affaires de nos filiales sont relatifs à des activités comme l'informatique et les télécoms, la finance et l'assurance, les activités de soutien administratif/services clients aux entreprises et enfin le secteur du conseil professionnel, scientifique et technique. Alors que le chiffre d'affaires par employé entre filiales françaises et allemandes est assez similaire pour le secteur manufacturier, il semble très différent dans les services, à cause de la spécialisation des filiales allemandes dans deux secteurs (commerce/réparation d'une part et finance d'autre part). Dans ces secteurs qui couvrent à eux seuls les deux tiers de l'emploi et du chiffre d'affaires des filiales allemandes, le chiffre d'affaires par employé est très élevé.

L'étude montre ensuite, et pour la première fois, l'importance de prendre en compte les ventes des filiales étrangères des entreprises françaises pour évaluer leur part du marché mondial. En effet, l'activité des implantations à l'étranger des entreprises françaises représente plus de 1700 Mrds d'€ de chiffre d'affaires en 2019 ce qui en fait un pilier essentiel de l'économie française, aux côtés de l'exportation (759 Mrds d'€ de chiffre d'affaires). Ces ordres de grandeur montrent qu'une évaluation complète de la part de marché des entreprises françaises doit dépasser le simple périmètre de l'exportation de biens et services (part du *Made in France*) pour inclure également les ventes des filiales à l'étranger. On obtient alors un indicateur appelé "part de marché élargie" ou "part du *Made by France*".

Au sein du groupe des 5 pays comparés (Allemagne, Espagne, Italie, Royaume-Uni, France), la part de marché du *Made by France* (24,5%) apparaît supérieure à celle du *Made in France* (18,6%). De plus, il est remarquable de constater que la part de marché du *Made by France* est passée de 22,9% à 24,5% entre 2010 et 2018, alors que celle du *Made in France* a peu évolué entre ces deux dates (18,2% en 2010 contre 18,6% en 2018). En clair, il ressort que l'importance de l'activité d'implantation à l'étranger doit systématiquement être prise en compte dans l'évaluation de la part de marché mondiale des entreprises françaises et dans l'analyse de la performance de l'économie du pays dans ses échanges internationaux.

2. Les enseignements issus de l'étude

Nous avons cherché à **savoir si la France était plus ou moins compétitive sur les marchés mondiaux de biens et de services que ses concurrents (comparables en termes de développement et de technologie) et si elle répondait plus ou moins bien à l'augmentation de la demande étrangère**. Un modèle économétrique a été utilisé pour mesurer l'impact de différents facteurs sur les exportations, certains étant observables et d'autres pouvant être contrôlés par des techniques poussées. Les résultats montrent que la France réagit à un choc porté sur son offre ou sur la demande de ses pays partenaires de manière similaire à 6 autres pays de référence (Allemagne, Italie, Espagne, Grande Bretagne, Etats Unis et Japon), voire même un peu mieux. Cela va à l'encontre de l'idée selon laquelle

l'appareil productif français serait inadapté ou peu réactif à la demande mondiale qui lui est adressée.

Nous avons également estimé l'évolution de la compétitivité de la France par rapport aux 6 pays de référence. Ne disposant pas de mesures détaillées des coûts de production et de la qualité des biens et des services produits par les entreprises des pays de référence, une méthode alternative a été mobilisée qui permet d'inférer une mesure d'estimation de la compétitivité prix-qualité de la France à partir des performances commerciales observées. Les résultats obtenus pour le secteur des biens manufacturés montrent que la France semble avoir perdu de 15 à 20% de compétitivité par rapport aux autres pays de référence sur la période 2000-2020. On observe toutefois une inflexion en 2013, et le niveau de compétitivité se maintient de 2014 à 2019. En revanche, dans le secteur des services, la France a fortement gagné en compétitivité par rapport à ses partenaires entre 2004 et 2019, l'indice de compétitivité étant multiplié par près de 3,5 sur la période.

L'étude passe ensuite en revue différents facteurs avancés par la littérature pour expliquer la perte de compétitivité de la France observée dans le secteur manufacturier. Elle écarte l'explication par le taux de change ou le coût du travail, qui s'avèrent l'un comme l'autre avoir un impact limité sur le volume des exportations ; en revanche la hausse du coût du travail a un impact plus fort sur la hausse des importations.

L'étude pointe pour la première fois sur un fait non documenté : la faible compétitivité se situe essentiellement dans trois catégories de produits qui expliquent l'essentiel du déficit commercial de la France : les biens intermédiaires pour usage industriel, les biens d'équipements industriels et les véhicules de transport. Dans ces trois secteurs, les déficits commerciaux se concentrent sur un groupe spécifique de pays partenaires : ceux de l'Eurozone.

L'étude avance également une nouvelle piste d'explication du déficit commercial : les difficultés de recrutement dans l'industrie, et en particulier dans ces trois secteurs. En effet, la rareté d'une main-d'œuvre spécialisée dans certains métiers spécifiques constitue un goulot d'étranglement pour ces trois secteurs. L'examen du nombre de projets de recrutement par catégorie de métiers envisagés dans ces trois secteurs en 2013 et 2022 révèle que 86 % des recrutements difficiles sont dus à la difficulté de trouver une main-d'œuvre adéquate. Ainsi, ces trois secteurs ne souffriraient pas de déficits commerciaux massifs parce que l'offre française n'est pas compétitive, mais parce qu'il est plus aisé d'importer ces produits de l'étranger, et en particulier de l'Eurozone.

L'étude s'attache ensuite, dans une deuxième partie de la dernière section, à analyser **l'arbitrage que les entreprises françaises opèrent entre exportation et implantation à l'étranger**. L'objectif est alors de savoir si les entreprises françaises réagissent de la même manière que leurs homologues des autres pays, en analysant leur comportement en fonction de la taille et de l'éloignement géographique du marché à servir.

Les résultats montrent que les entreprises françaises du secteur manufacturier sont davantage susceptibles de réagir à la taille du marché étranger que leurs homologues des autres pays. En particulier, leur tendance à s'implanter plutôt qu'à exporter des biens est de 66% supérieures aux pays de référence, quand la taille du marché à servir s'accroît. Il ressort également que

dans les services, pour servir les marchés éloignés géographiquement (Amérique du Nord ou Asie par exemple) les entreprises françaises ont tendance à s'y implanter plutôt qu'à y exporter, et ce dans une plus grande mesure que les autres pays de référence. L'implantation à l'étranger semble donc être un mode d'internationalisation particulièrement apprécié par les entreprises françaises, au détriment de l'exportation, et ce bien davantage que leurs homologues européennes.

Dans un troisième temps, l'étude examine **le lien entre la spécialisation de la France dans les services et l'insertion dans les chaînes de valeur mondiales** (via l'implantation à l'étranger) au cours des dernières années. Les entreprises insérées dans une chaîne de valeur mondiale s'engagent dans la production d'un élément de cette chaîne dans un lieu donné en fonction de l'avantage qu'il procure. Il est ainsi possible que les pays disposant d'un avantage comparatif dans la production de certains maillons de la chaîne se spécialisent sur ceux-ci en laissant le soin aux pays partenaires de se spécialiser dans d'autres secteurs de production. Dans ce contexte, la France semble se spécialiser dans les services puisque la part de ses exportations totales a augmenté de plus de 25% en 8 ans.

Ce phénomène conduirait à une double réallocation des ressources disponibles pour la production : une réallocation interne des ressources en France depuis le secteur manufacturier vers les services, et une réallocation internationale des ressources entre la France et les pays partenaires. Une façon de tester cette hypothèse est de voir si la spécialisation dans les services est associée à un désinvestissement dans la manufacture en France ou, de manière équivalente, si elle produit une concentration de la production de services en France au détriment des biens, réduisant ainsi l'activité de services des filiales françaises à l'étranger au profit des biens.

Un modèle économétrique a été utilisé pour estimer la relation entre la spécialisation dans les services exportables à distance dans les pays de référence et la part des ventes dans les services vis-à-vis des biens produits par les filiales de ces pays à l'étranger. Pour résumer, la France est plus active dans les services exportables à distance que dans les biens depuis quelques années, probablement parce qu'elle détient des ressources et un savoir-faire qui lui permettent d'avoir un avantage comparatif dans ces services par rapport au reste du monde.

L'économétrie montre que les entreprises françaises capitalisent ce savoir-faire dans les services, en développant des implantations de production de services principalement hors espace européen. Mais l'avantage de produire des services en France fait de cette dernière une plateforme de production pour servir l'espace européen essentiellement par l'exportation plutôt que par l'implantation d'entreprises de services dans cet espace.

En parallèle, nos résultats suggèrent aussi que les filiales françaises installées en Europe se concentrent dans le secteur manufacturier ; ce résultat résonne avec celui du déficit de la balance commerciale en biens pour la France, essentiellement observé vis-à-vis de l'espace européen depuis les années 2000.

En clair, une spécialisation entre pays pourrait être en cours au sein de l'espace européen et elle procurerait à la France une spécialisation dans les services ; cette spécialisation ne serait

pas le résultat d'un désinvestissement dans l'activité manufacturière mais reposerait sur de véritables avantages compétitifs dans les services.

3. Les recommandations

En conclusion, le rapport avance **quelques propositions de politique économique**. La tendance à la spécialisation de la France dans les services ne va probablement pas s'inverser à court ou moyen terme, mais des actions simples peuvent être mises en oeuvre pour soutenir l'exportation de biens, au premier rang desquels encourager les formations pour les métiers de l'industrie lourde et/ou relatifs aux équipementiers si l'on veut conserver l'industrie manufacturière française. L'accès au foncier, ressource importante pour les entreprises industrielles, doit être amélioré. Et réduire les impôts de production peut avoir un impact, notamment dans les secteurs à chaîne de valeur très fractionnée.

Des mesures d'accompagnement ciblées peuvent aider les PME à l'exportation, toutefois l'essentiel des flux d'exportations étant réalisés par les grandes entreprises françaises, il est surtout important d'encourager à la fois le maintien en France de leurs usines (pour y maintenir leurs exportations) et de leurs sièges sociaux (pour maintenir les flux de revenus primaires engendrés par les dividendes). Sans compter que les multinationales peuvent, sous certaines conditions, avoir un effet d'entraînement sur le reste des entreprises françaises dans la filière où elles opèrent.

La France dispose d'un avantage compétitif indéniable dans les services, notamment dans les services BtoB ; il faut ainsi acter que notre pays est mieux doté et semble bien former ses travailleurs dans ce secteur. Les entreprises de services sont moins affectées par les chocs d'offre mondiaux ou européens, et les PME de services sont plus performantes à l'exportation que leurs homologues dans les biens ; enfin, la production et l'exportation de services sont moins énergivores, ce qui peut aider la France à respecter ses engagements environnementaux. Pour toutes ces raisons un travail devrait être mené pour réellement dynamiser davantage les exportations de services ; ces dernières étant longtemps restées sous les radars il y a beaucoup à faire dans ce domaine..

Nous relevons enfin que la France est un acteur important dans la course aux brevets, et ce en particulier dans les domaines de la communication digitale et des services informatiques. Dans les années récentes, les dépenses de recherche et développement dans les services ont représenté près de 45% du total des dépenses en R&D en France, et doivent continuer à être soutenues par les pouvoirs publics.

Introduction générale

Une attention soutenue a été accordée ces dernières années à deux problématiques majeures qui touchent la France : la persistance de son déficit commercial en biens, ainsi que l'érosion de la part de marché de ses exportations, ces enjeux étant mis au même niveau que celui de la désindustrialisation. Les médias font référence à une littérature économique qui documente beaucoup ces faits. En excluant les turbulences très récentes sur le marché mondial dues au Covid19 et à la guerre en Ukraine, l'exportation française aura perdu près de 40% de ses parts de marché mondiales entre 1999 et 2019 dans le commerce des biens, l'essentiel de cette perte ayant été observé dans les années 2000-2010¹. La balance commerciale dans les biens, en déficit depuis 2005, après s'être redressée de 2012 à 2016 sans pour autant atteindre l'équilibre, s'est à nouveau dégradée en tendance depuis. Ces faits interrogent sur la capacité des producteurs français à faire face à la concurrence de ceux des autres pays. Ils interrogent également sur leur potentiel de développement et sur les gains que la France est susceptible de tirer de l'accès aux marchés mondiaux.

Pour autant, les échanges de la France et le rôle de ses entreprises dans l'activité économique mondiale ne doivent pas être vus uniquement par le prisme des échanges du secteur manufacturier à partir du territoire français. En effet, d'une part les échanges de services avec le reste du monde se développent très fortement, d'autre part le territoire de production de biens et de services des entreprises françaises devient mondial et leur champ d'action est élargi à travers leurs implantations à l'étranger. En outre, la France reçoit également des investissements étrangers sur son sol qui vont contribuer à ses moyens de production, à ses importations et à ses exportations. C'est pourquoi nous avons mobilisé un ensemble inédit de bases de données disponibles sur les échanges de la France, à des niveaux divers de capillarité et sous des formes variées (commerce de biens, commerce de services, implantations internationale des entreprises, mobilité internationale du travail) afin d'étudier la place de la France dans les chaînes de valeur mondiale.

L'idée de ce travail est donc de rassembler dans un seul document tout l'éventail possible d'informations sur les échanges de la France sous toutes leurs formes, à travers des bases de données facilement disponibles issus de différentes sources (Banque de France, OCDE, CEPII, OMC), réutilisables pour pouvoir reproduire les résultats obtenus à tout moment. Les données sont appréciées à des niveaux divers de désagrégation quand elles sont disponibles (selon les pays partenaires, les secteurs, les produits) et reportées, pour le commerce de biens du moins, en valeur brute et en valeur ajoutée.

Les échanges de la France y sont quasi-systématiquement comparés aux 3 autres grands pays européens que sont l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne), mais également, selon le sujet traité et la disponibilité des données, à d'autres grands pays tels que le Royaume-Uni, les Etats Unis, le Japon ou encore la Chine.

¹ Selon Emlinger, Jean et Vicard (2019)

Beaucoup d'analyses ont été produites sur les échanges de la France depuis le début des années 2000. Le Conseil d'Analyse Économique à lui seul a édité plus d'une dizaine de rapports et/ou notes depuis sa création. Le Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales (CEPII), le centre d'études le plus important en économie internationale en France (hors les universités), a été aussi très actif dans la production d'études faisant l'objet de la Lettre du CEPII. Très récemment en 2022, la Cour des comptes a fait un état de l'art de la littérature sur la dégradation du solde commercial et les différents dispositifs de soutien à l'exportation. Toutes ces études se sont intéressées au commerce extérieur français. Elles ont aidé à mieux comprendre l'évolution du commerce extérieur français et beaucoup seront citées dans ce rapport. Mais ces études se concentrent souvent sur le commerce de biens, beaucoup moins sur l'évolution des services, d'une part, et sur l'évolution des implantations des entreprises françaises à l'étranger/étrangères en France d'autre part.

Le regard porté ici est nouveau car il tente de rassembler dans un seul document les différentes dimensions des échanges de la France (biens, services, investissements) et la place de cette dernière dans la chaîne de valeur mondiale. Ce regard relativement riche et englobant n'est pas seulement porté sur la France mais aussi sur les grands pays européens comparables.

La section I s'attache à analyser la balance des transactions courantes de la France en mettant l'accent sur les services et les revenus primaires, les revenus issus de la mobilité internationale du capital (investissements à l'étranger) et ceux liés aux travailleurs proposant leurs services à des non-résidents. La section II revient sur le commerce de biens, objet le plus étudié des échanges de la France, en tentant d'y apporter de nouveaux éclairages. La section III s'intéresse au commerce de services, en le comparant à la dynamique d'évolution du commerce des biens pour la France et les autres grands pays européens comparables. Elle montre notamment, de manière claire désormais, une tendance de la France à la spécialisation dans les services. La section IV ouvre sur les implantations des entreprises françaises à l'étranger et celles des entreprises étrangères en France, aussi bien dans les biens que dans les services, en montrant notamment la forte implication des entreprises françaises dans la production mondiale à travers leur filiales à l'étranger et la contribution significative des entreprises étrangères localisées sur le territoire français. La section V tente d'expliquer la plupart de ces tendances en considérant d'abord les flux de biens, de services ou d'implantations comme indépendants, puis en les analysant de manière interdépendante. Là aussi les résultats présentés apportent de nouveaux éclairages. La section VI conclut en avançant quelques préconisations de politique économique.

I. Analyse dynamique et comparative de la balance des transactions courantes

Les échanges courants de la France avec le reste du monde, et ceux de ses entreprises en particulier, prennent des formes diverses. Ils se composent certes des exportations et des importations de biens et de services, mais il y a aussi des revenus que les entreprises françaises tirent de leurs investissements à l'étranger et qu'elles font revenir en France, de ceux que les entreprises étrangères tirent de leurs investissements en France et qu'elles transfèrent hors de France, des prestations versées par des entreprises étrangères à des résidents français et des prestations versées par des entreprises françaises à des résidents étrangers, sans compter d'autres revenus comme par exemple ceux des placements effectués à l'étranger, ou des taxes et autres subventions liées à l'Etat, les transferts de fonds effectués par les institutions privées, publiques ou encore par des particuliers, etc.

La balance des paiements de la France, et en particulier le haut de cette balance (le compte des transactions courantes, voir le schéma ci-joint), est un point de départ simple pour commencer à apprécier la diversité des échanges courants du pays. Les transactions qui figurent dans le haut de la balance des paiements regroupent toutes les transactions effectuées par les résidents français (personnes morales et individus) avec des non-résidents. Elles ne comprennent donc pas seulement les transactions liées à l'exportation ou l'importation de biens et de services entre résidents et non-résidents, mais aussi les échanges d'autres types de revenus classés dans deux postes différents, celui des revenus primaires et celui des revenus secondaires.

L'enregistrement des échanges liés aux biens et aux services dans la balance des paiements est basé sur le critère de transfert de propriété entre résidents et non-résidents. Ce principe est aisé à concevoir mais donne lieu à quelques écarts avec d'autres sources d'enregistrement de ces flux. Pour les biens en particulier, sont inclus aussi les revenus nets du négoce international (biens achetés ou vendus par des résidents à des non-résidents, puis revendus à d'autres non-résidents et qui ne passent pas la frontière française) ; ceci crée un écart avec l'enregistrement du commerce de biens tel que reporté par les douanes qui se base uniquement sur le critère des biens franchissant la frontière. Mais le critère de propriété et l'inclusion ou l'exclusion du négoce, même s'ils produisent certaines années un écart significatif entre les deux sources², ne sont pas de nature à provoquer sur la période examinée une différence de tendance entre le solde des biens reporté dans la balance des transactions courantes et celui reporté par la source des douanes.

Par ailleurs, il semble important de définir ici ce qui est entendu par revenus primaires ou secondaires reportés dans le compte des transactions courantes.

² C'est le cas en 2022 où le négoce est en excédent exceptionnel de près de 28 Mds d'euros pour la France, limitant ainsi le déficit commercial dans les biens inscrit dans la balance des paiements, alors que ce déficit est encore plus marqué dans les statistiques des douanes françaises.

Dans les revenus primaires se trouvent les revenus des facteurs de production : salaires des travailleurs frontaliers et revenus des investissements et placements des agents. Par exemple, les profits d'une entreprise étrangère implantée en France et rapatriés dans le pays d'origine apparaissent au débit dans les revenus primaires. En revanche les dividendes d'une filiale française à l'étranger transférés à la maison mère en France doivent se retrouver au crédit de ce compte. Aussi, le salaire d'un Français allant chaque jour travailler en Suisse ou au Luxembourg apparaît au crédit des revenus primaires. Attention, il ne s'agit pas ici de recenser la valeur du stock des investissements et placements des agents français à l'étranger, ou des agents non résidents en France, mais bien du flux de revenu issu de ces placements et ces investissements³.

Le solde des revenus secondaires est constitué de revenus de redistribution, qui peuvent être de différentes natures. On trouvera les transferts courants de la France vers d'autres pays dans le cadre de la coopération internationale, les contributions budgétaires aux institutions européennes et internationales ou encore les envois de fonds par les migrants vers leur pays d'origine, etc.

Schéma de la balance des paiements

		Crédit	Débit	Solde
Compte des transactions courantes				
Compte des Biens	Marchandises Négoce international			
Compte des Services	Services de transport Services de voyages Autres services (conseils, intermédiation financière, info/télécom, etc...)			
Compte des revenus primaires	Revenus des investissements (inv. directs, portefeuilles, etc...) Rémunération des salariés Autres revenus primaires			
Compte des revenus secondaires	Coopération internationale Transferts courants entre personnes (envoi de fonds/remittances) Transferts entre admin et personnes (cotisations/prestations, impôts sur le revenu etc...) Autres transferts			
Compte de capital				
	Transferts en capital (actifs financiers dont remises de dettes) Acquisitions/cessions d'actifs non financiers (ressources naturelles tels que terrains, licences, marques, etc...)			
Compte financier				
	Investissement directs Investissements en portefeuille Instruments financiers dérivés Autres investissements Avoirs et réserves			

³ Les investissements et placements se trouvent dans le compte financier dans le bas de la balance des paiements (voir schéma de la balance des paiements ci-joint). Ce compte regroupe, entre autres, les opérations financières de placement et d'investissement en actifs effectuées par la France avec le reste du monde, pouvant donner lieu à des revenus futurs. Ce sont ces revenus futurs qui se retrouvent en retour dans le haut de la balance des paiements, dans le compte des revenus primaires.

1.1 Composition et évolution de la balance des transactions courantes de la France

La figure 1 représente les soldes des quatre sous-comptes formant le solde du compte courant (CC) de la France de janvier 2008 à décembre 2022. Ces quatre soldes sont celui du poste des biens, celui des services, celui des revenus primaires et enfin, celui des revenus secondaires. Les données présentées sont mensuelles, corrigées des variations saisonnières.

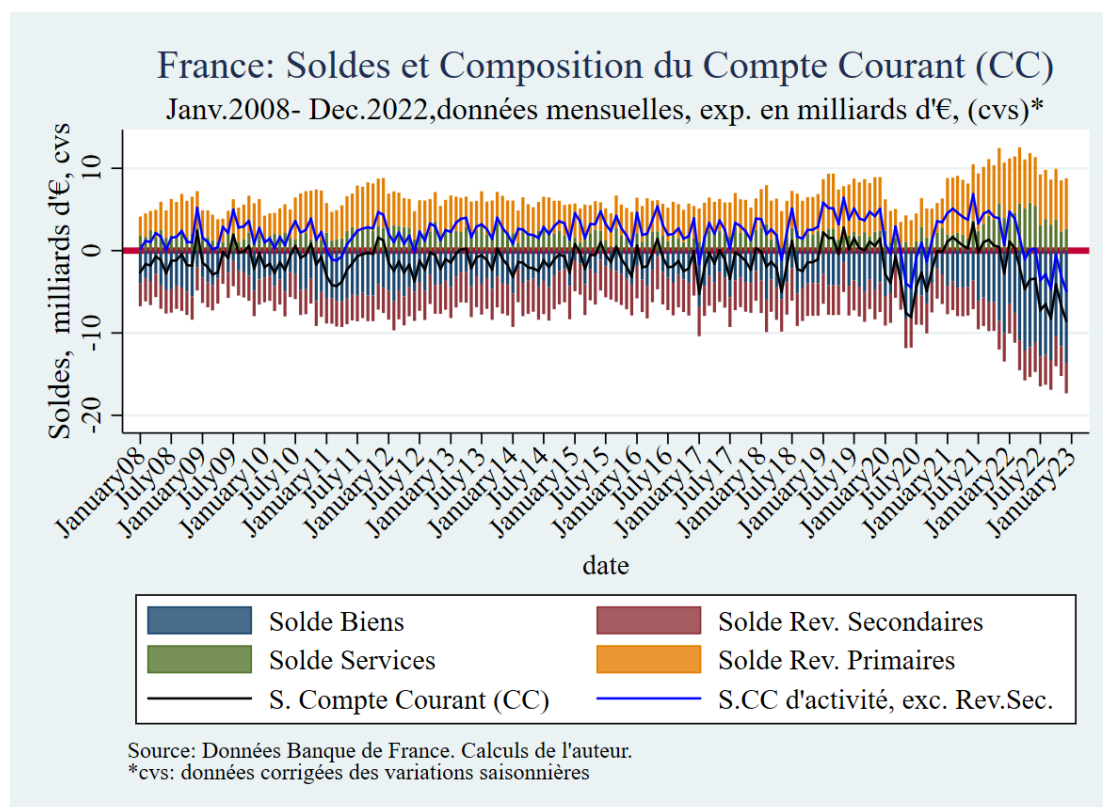
Deux soldes synthétiques ont aussi été ajoutés. Le premier désigne le solde traditionnel du compte des transactions courantes qui est la somme des 4 soldes présentés ci-dessus. C'est le solde traditionnel de la balance courante de la France. Par contraste, le deuxième solde synthétique présenté ici est un indicateur pensé spécifiquement pour cette étude. Ce solde ne tient compte que des transactions de biens, de services et de revenus primaires. Ces transactions sont liées aux activités de production nécessitant un échange entre les résidents français avec le reste du monde. Il exclut les revenus secondaires qui sont des revenus redistributifs comme mentionné plus haut .

Ainsi, pour mieux apprécier la performance des entreprises françaises en ce qui concerne leurs transactions avec le reste du monde, il est plus utile de s'intéresser à ce deuxième indicateur auquel on se référera comme étant le compte courant d'activité (CCa ou CC, excluant les revenus secondaires).

Il est intéressant de noter que sur l'ensemble de la période 2008-2022, les soldes mensuels de la balance des services et ceux des revenus primaires ont été positifs à peu près systématiquement. Pour 2020, année particulière marquée par le Covid, les excédents ont fortement chuté tout en restant excédentaires pour les revenus primaires et, dans une moindre mesure, pour les services. Un rattrapage semble s'opérer depuis juillet 2021 où les soldes mensuels tendent à devenir encore plus excédentaires en tendance pour les services et les revenus primaires.

A l'opposé, et quel que soit le mois considéré, le solde des revenus secondaires et celui de la balance commerciale des biens sont déficitaires chaque mois sur la période. Depuis juillet 2021 également, le déficit de la balance mensuelle des biens semble s'accroître, et le rythme s'accélère en 2022 suite à la guerre en Ukraine et la crise énergétique qui s'en est suivie en particulier.

Figure 1 :



Sur cette période (2008-2022), le solde du compte des transactions courantes (courbe en noir dans le graphique) oscille autour d'un seuil voisin de zéro avec une tendance négative. Il se détériore en tendance en fin de période : d'abord observé pendant la période du Covid, le déficit s'accroît ensuite en 2022.

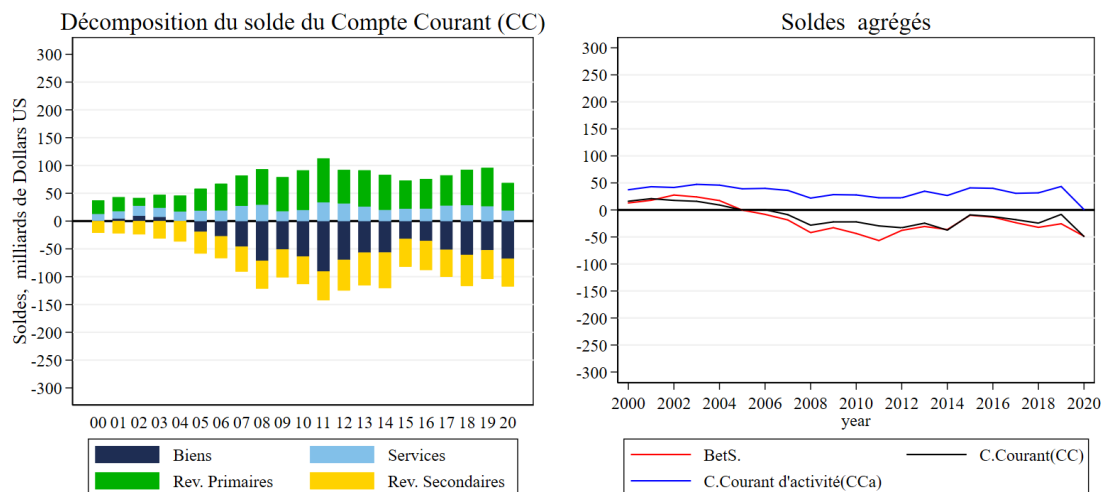
Cependant, quand les revenus secondaires ne sont pas pris en compte, le solde du compte courant d'activité (CCa, courbe en bleu dans le graphique) apparaît excédentaire sur presque toute la période, excepté en 2020 (crise sanitaire) et depuis janvier 2022 (crise énergétique).

1.2 Focus sur les différents soldes du compte des transactions courantes

La figure 2a reproduit les soldes annuels du compte de la balance des transactions courantes en données annuelles pour la France. Ces données sont tirées de la base CHELEM fournie par le CEPII (Paris) et sont exprimées en milliards de dollars US. On y retrouve les tendances moyennes que les données mensuelles de la Banque de France de la Figure 1 auraient montrées si on les avait agrégées au niveau annuel sur la période 2008-2020.

Figure 2a

Figure 2.a-France: Soldes Annuelles et Composition du Compte Courant (CC)
2000-2020,données annuelles, exp. en milliards de Dollars US



Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

Cette figure apporte néanmoins certains éclairages complémentaires. Le premier point important, observé dans le graphe de gauche est que la balance des biens est déficitaire depuis 2005. Avant cette date, elle oscillait autour de valeurs positives proches de l'équilibre. Le deuxième point concerne la balance des services, restée excédentaire sur toute la période 2000-2020, cet excédent ayant même augmenté à partir de 2007 par rapport aux années précédentes. Et il semble que depuis cette date, si l'excédent des services s'affaiblit en temps de crise (crise des subprimes 2009-2010, de la zone euro 2013-2014 ou encore du covid 2020), c'est pour rebondir à des niveaux plus élevés en sortie de crise. Enfin, les revenus primaires ont vu leurs excédents fortement augmenter après 2005, multipliés par 2,5 en moyenne annuelle par rapport aux valeurs d'avant 2005 avec des tendances moins claires cependant que celles du solde dans les services.

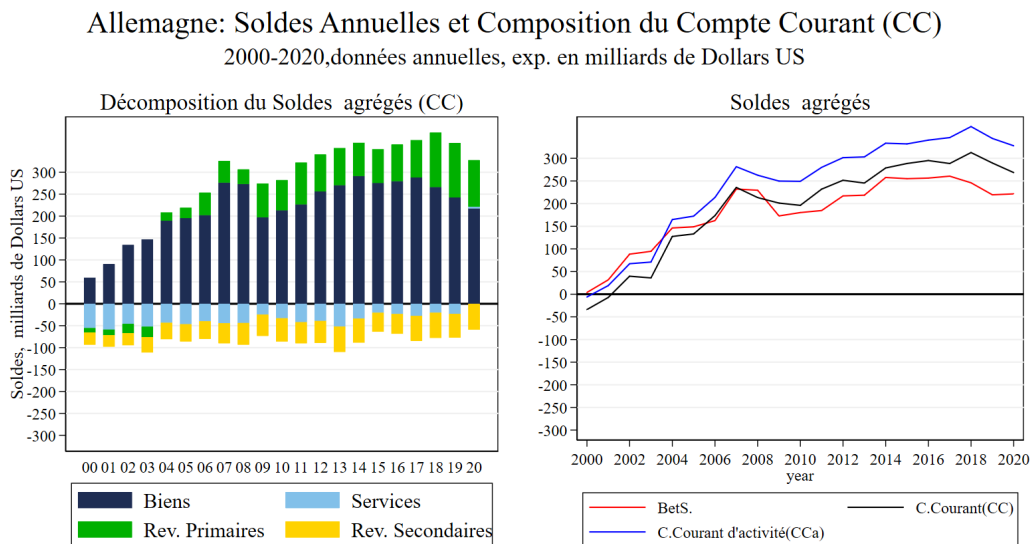
Sur le graphe de droite de la même Figure 2a, trois soldes agrégés de la balance sont représentés : celui des biens et services regroupés ensemble, celui du compte courant d'activité (incluant donc en plus seulement les revenus primaires) et celui du compte courant global (incluant donc également les revenus secondaires). La France se distingue par un solde de la balance courante d'activité (hors revenus secondaires⁴) faiblement excédentaire, ou tendant à l'équilibre en fin de période, grâce notamment aux revenus primaires dont l'excédent couvre celui des autres postes (biens et services et revenus secondaires). Le compte des biens et services semble, en effet, tirer vers le bas le compte courant depuis 2005, à cause du seul déficit commercial croissant concernant les biens.

⁴ Les soldes des revenus secondaires sont structurellement déficitaires en France comme dans la plupart des pays développés en général.

1.3 Comparaison avec les balances des transactions d'autres pays européens

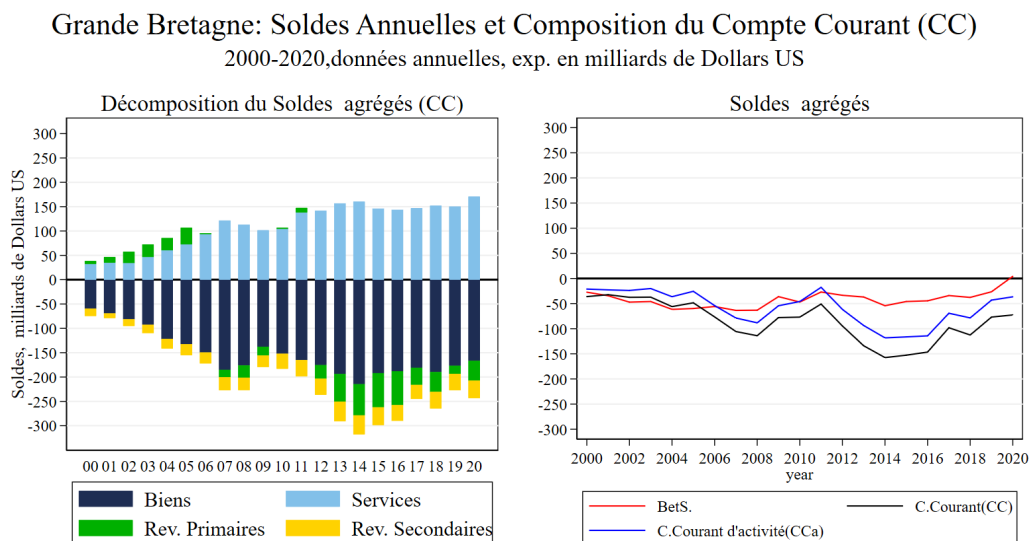
Les figures 2b à 2e présentent les tendances annuelles des transactions courantes de 2000 à 2020 pour quatre pays de référence auxquels la France peut être comparée : Allemagne, Royaume-Uni, Italie, Espagne. Les données comparables entre pays sont disponibles aussi dans la base CHELEM du CEPII, jusqu'en 2020.

Figure 2b



Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

Figure 2c



Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

Sur l'échelle des comptes courants entre pays, classés du plus excédentaire au plus déficitaire, les deux pays aux extrêmes sont l'Allemagne et le Royaume-Uni.

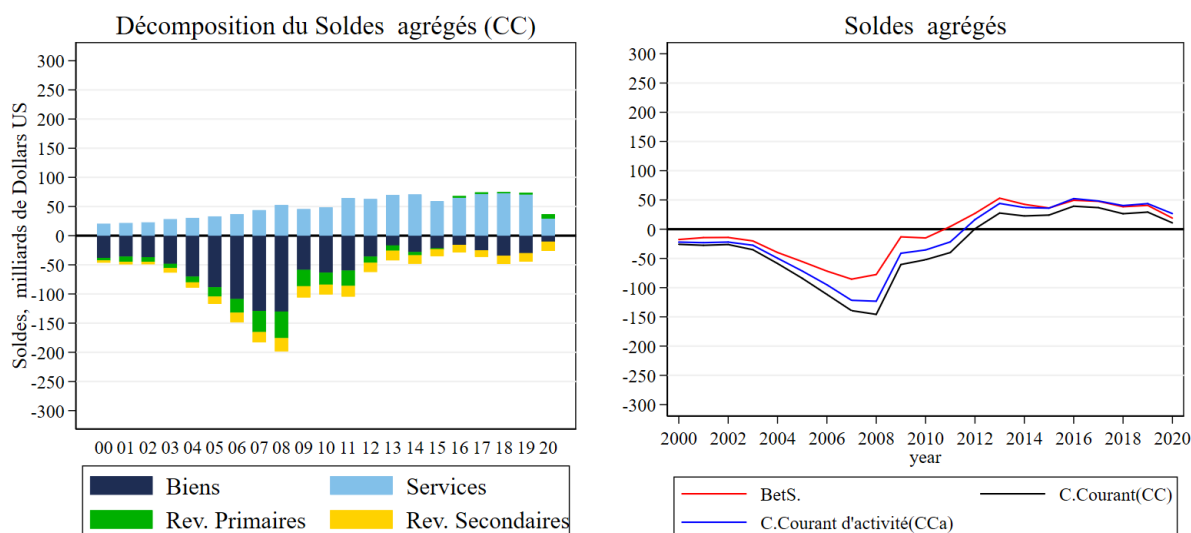
Pour l'Allemagne, les excédents continuent à s'accumuler (voir figure 2b) pour tous les postes de la balance des transactions courantes à part celui des services, ce dernier s'améliorant cependant en fin de période. Notons également qu'au-delà de la forte performance connue de son solde des biens et services (en retrait toutefois sur la fin de période), l'Allemagne observe aussi un excédent croissant de ses revenus primaires.

Pour le Royaume-Uni, les tendances sont inversées (figure 2c) : ce sont les services seuls qui deviennent de plus en plus excédentaires mais n'arrivent pas à combler le déficit des autres postes, créant un déficit structurel de la balance des transactions courantes et semblant aller contre le cycle de l'économie mondiale (moins déficitaire pendant les crises, davantage en-dehors). Il y a néanmoins un point positif au tableau du Royaume-Uni : le déficit du solde des biens et services se résorbe (graphique de droite de la Figure 2e), avec un solde des services suffisamment dynamique, réussissant à gommer la faiblesse structurelle du solde des biens pour ce pays.

L'Espagne et l'Italie (figures 2d et 2e respectivement) voient en revanche leur balance des transactions courantes s'améliorer ; elles sont excédentaires depuis la sortie de la crise de la dette de la zone Euro (2012).

Figure 2d

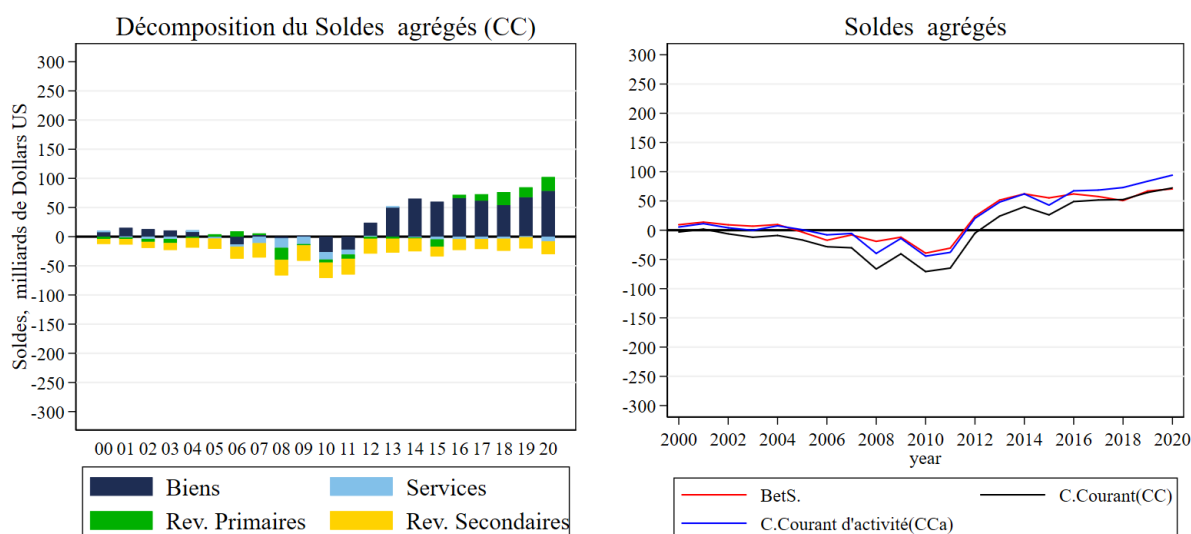
Espagne: Soldes Annuelles et Composition du Compte Courant (CC)
2000-2020, données annuelles, exp. en milliards de Dollars US



Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

Figure 2e

Italie: Soldes Annuelles et Composition du Compte Courant (CC)
2000-2020,données annuelles, exp. en milliards de Dollars US



Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

On observe pour l'Espagne une amélioration nette des trois postes importants de la balance : celui des biens revient à l'équilibre en toute fin de période, celui des revenus primaires est en léger excédent depuis les années 2015, et celui des services est structurellement excédentaire et davantage encore depuis 2011).

L'Italie améliore également sa balance courante de manière très nette, essentiellement grâce au poste des biens depuis 2012. Le solde des revenus primaires est lui aussi excédentaire depuis 2015, celui des services oscillant autour de l'équilibre pendant la période observée.

Si l'on doit retenir trois principaux enseignements sur la période observée :

1. La France a été le seul pays parmi les 5 grands pays européens analysés à accuser un déficit de sa balance agrégée des biens et services.
2. Le solde des services de la France s'est amélioré en tendance, certes, mais pas suffisamment pour effacer le déficit encore plus élevé dans les biens.
3. Ce sont les excédents des revenus primaires de la France qui viennent combler ce déficit.

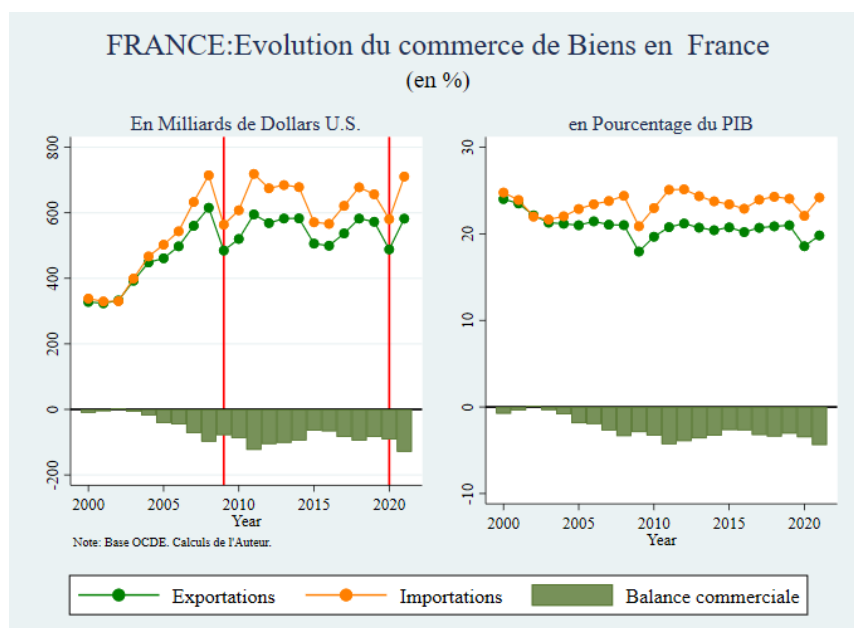
II. Échanges de biens : ralentissement de la croissance des flux commerciaux et dégradation du solde

Le premier poste important de la balance des transactions courantes à analyser est celui des biens (près de 65% du montant des transactions courantes en valeur brute pour la France en 2021). En raison de la nature tangible des produits vendus, de la place de l'industrie et de ses emplois dans une économie développée de plus en plus concurrencée par les économies émergentes, le poste des biens est celui qui est le plus scruté et attire le plus de commentaires de la part des observateurs et de la sphère politique.

2.1 Evolution du commerce de la France dans les biens

La figure 3 montre une accélération des exportations et des importations en valeur au début des années 2000 jusqu'à la crise de 2009, suivie d'une stagnation après la crise, ce qui est assez comparable à la tendance observée du commerce mondial⁵. Notons toutefois que l'évolution des postes d'exportation et d'importation de biens s'est faite au même rythme que celle du PIB Français, puisqu'en pourcentage de ce dernier, après 2009, les exportations et les importations sont restées relativement stables. L'écart à l'avantage des importations s'est creusé en réalité entre 2004 et 2009, et il s'est maintenu depuis avec encore une légère augmentation en faveur des importations en fin de période.

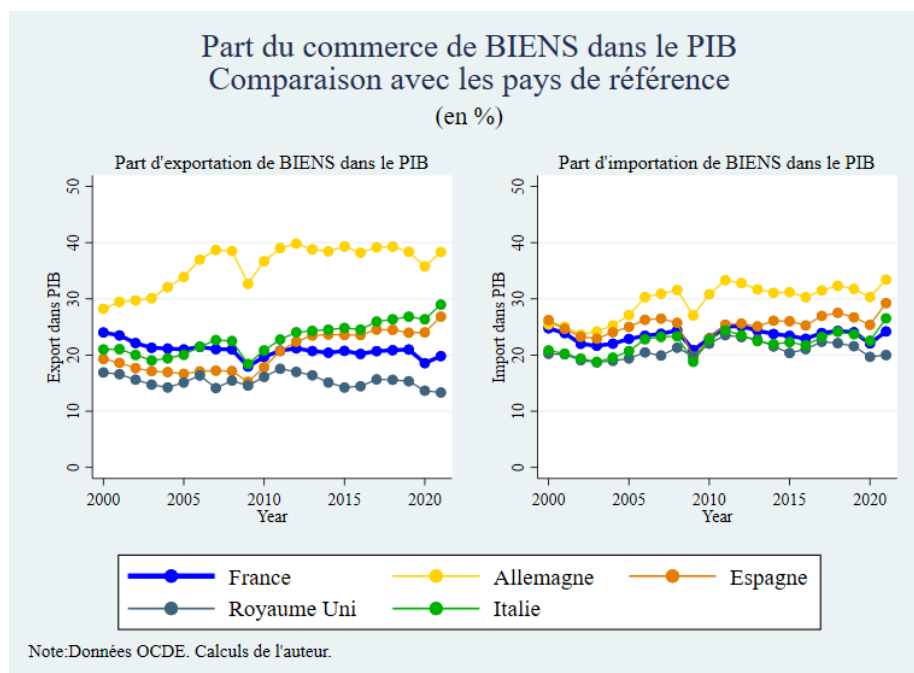
Figure 3



⁵ Le commerce mondial, après la crise financière (2008-2009) et en particulier à partir de 2011, a eu tendance à plafonner autour de 18,5 milliards de dollars US avec un creux en 2015 et 2016, à l'image de ce qui s'est produit en France.

La figure 4 compare la situation de la France à celle des pays européens de référence.

Figure 4



La France et le Royaume-Uni ont été les deux pays où la part des exportations dans le PIB a baissé jusqu'en 2009 et n'a pas augmenté depuis. Pour l'Espagne et l'Italie la part des exportations dans leur PIB s'est redressée dès 2007 avec une accélération après la crise, gagnant ainsi plus de 10 points de pourcentage par rapport au début de période retenue. L'Allemagne a vu la part de ses exportations augmenter de 10 points de pourcentage entre 2003 et 2009 et se stabiliser à 40% depuis. Il est à noter par ailleurs que des mouvements très comparables en tendance s'observent pour les importations de chaque pays de référence par rapport à son PIB.

2.2 Evolution du commerce des biens selon 3 familles, en valeur brute et en valeur ajoutée

On s'interroge ici sur le point suivant : quelles familles de biens participent le plus au commerce de la France et à l'établissement de son solde ? Les figures 5a, 5b, 6a et 6b répondent à cette question.

Les figures 5a et 5b montrent les données du commerce des biens et le solde correspondant pour trois familles de biens : produits manufacturés, produits agricoles et enfin énergie et minerais. Les données sont issues de la Base ITPD-e ; elle ne renseigne sur les données par famille de biens et de services que jusqu'en 2019. Mais parce qu'elle sera utilisée également à propos des échanges de services dans la section suivante, elle a été préférée à d'autres sources de données afin de maintenir une cohérence méthodologique.

Figure 5a

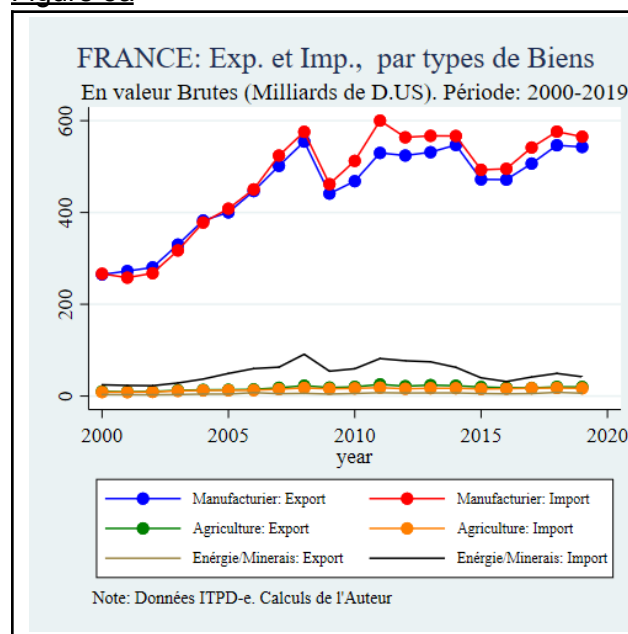
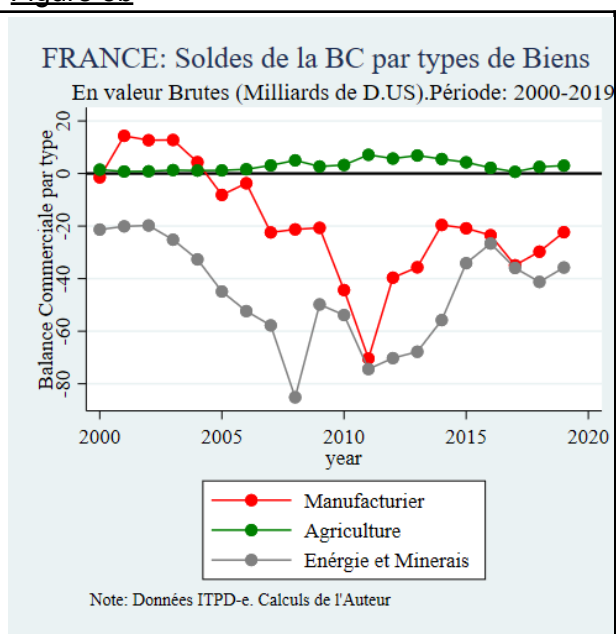


Figure 5b



Il ressort que les flux de biens manufacturés sont plus de 20 fois plus élevés en fin de période que les flux agricoles et d'énergie/minerais pris ensemble. L'essentiel de l'augmentation du commerce des biens observés dans la figure précédente vient donc des flux du secteur manufacturier.

Le solde de la balance en figure 5b montre en revanche que les postes énergie/minerais et le poste manufacture concourent ensemble et de façon comparable au creusement du déficit commercial. Le solde de la balance manufacturière, excédentaire jusqu'en 2005, s'est creusé pour rattraper celui de la balance énergétique à partir de 2010. En excluant l'année de crise sanitaire de 2020, les deux soldes manufacturier et énergie/minerais ont concouru au creusement du déficit à des niveaux comparables vers la fin de la période (autour de 30 milliards chacun en moyenne annuelle, entre 2016 et 2019).

Les figures 6a et 6b montrent l'évolution des mêmes soldes mais à partir des flux de commerce exprimés en termes de valeur ajoutée. La base TIVA de l'OCDE a été mobilisée à cette fin. Ici, au lieu de mesurer le commerce en valeur brute comme c'est habituellement le cas dans la littérature, le commerce est mesuré en valeur ajoutée. Pour exemple, prenons le cas de 100 euros exportés par un pays, dans lesquels 30 euros sont des biens intermédiaires ou des matières premières qui ont été préalablement importés de l'étranger puis utilisés par l'activité de production pour exporter ensuite le produit fini ; la valeur ajoutée exportée par le pays est alors de 70 euros. Dans les statistiques du commerce, la valeur brute exportée est de 100 euros quand la valeur ajoutée (valeur nette exportée) est donc de 70 euros.

Dans une logique similaire, si dans un bien valant 100 euros et importé cette fois par la France, 20% de sa valeur est en réalité liée à des biens intermédiaires ayant été précédemment exportés par la France (en amont du processus de la chaîne de valeur) vers un pays étranger

qui les utilise dans sa chaîne de valeur pour fabriquer le produit fini importé ensuite par la France, la valeur ajoutée importée de l'étranger par la France est de 80 euros, et non de 100 euros.

Figure 6a

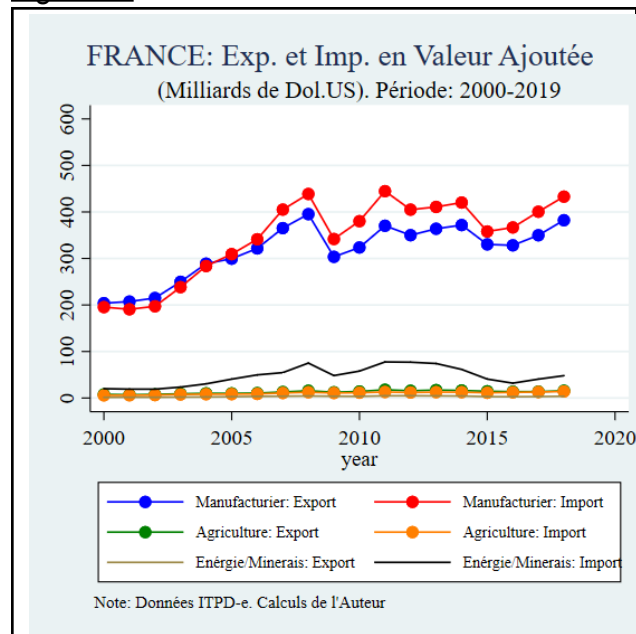
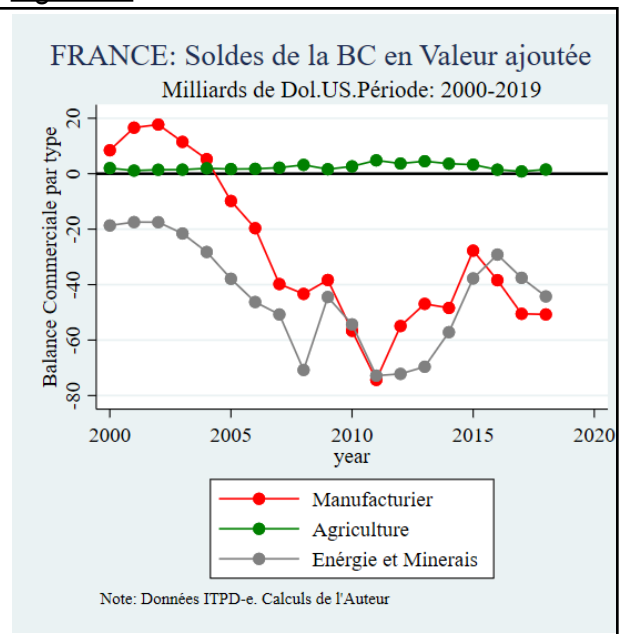


Figure 6b



En considérant ainsi les flux en valeur ajoutée (figures 6a et 6b), on observe que l'évolution tendancielle ne change pas beaucoup par rapport à la mesure du commerce en valeur brute (figures 6a et 6b). En revanche, il est remarquable de voir qu'en mesurant les flux en valeur ajoutée, ils ont une valeur moins élevée que les flux bruts mais dans des ordres de grandeur différents. Ainsi, les flux en valeur nette sont près de 30% plus faibles pour les exportations de produits manufacturés et de 20% plus faibles pour les flux importés. Autrement dit, le contenu en valeur ajoutée de ce qui est exporté par la France est plus faible que la valeur ajoutée étrangère contenue dans ce qui est importé.

En conséquence, le déficit de la balance commerciale du poste des biens manufacturés mesuré en valeur ajoutée est en réalité encore plus élevé que ce que la seule observation des valeurs brutes fournies par les Douanes ne le laisse penser (il atteindrait les 40 milliards en moyenne entre 2016 et 2019 au lieu des 30 milliards indiqués plus haut).

2.3 Evolution de la part des exportations françaises de biens dans les exportations mondiales (en valeur brute et en valeur ajoutée)

Comment se comporte la performance à l'exportation de la France par rapport aux autres grands pays exportateurs sur la période considérée et sur le marché mondial ? Une manière de l'observer est de montrer la valeur totale des exportations de la France rapportée à la valeur totale des exportations d'un nombre de pays exportateurs choisis à l'avance.

Nous considérons ici trois groupes de pays exportateurs représentatifs : un groupe de 5 pays avec la France et nos pays de référence européens (Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni), un groupe élargi à 7 pays incluant les Etats Unis et le Japon, et un groupe encore plus élargi incluant à la Chine (8 pays). Les figures 7a et 7b montrent l'évolution de la part de marché à l'exportation de la France par rapport à ces trois groupes, en valeurs brutes et en valeurs ajoutées de 2000 à 2020.

Figure 7a

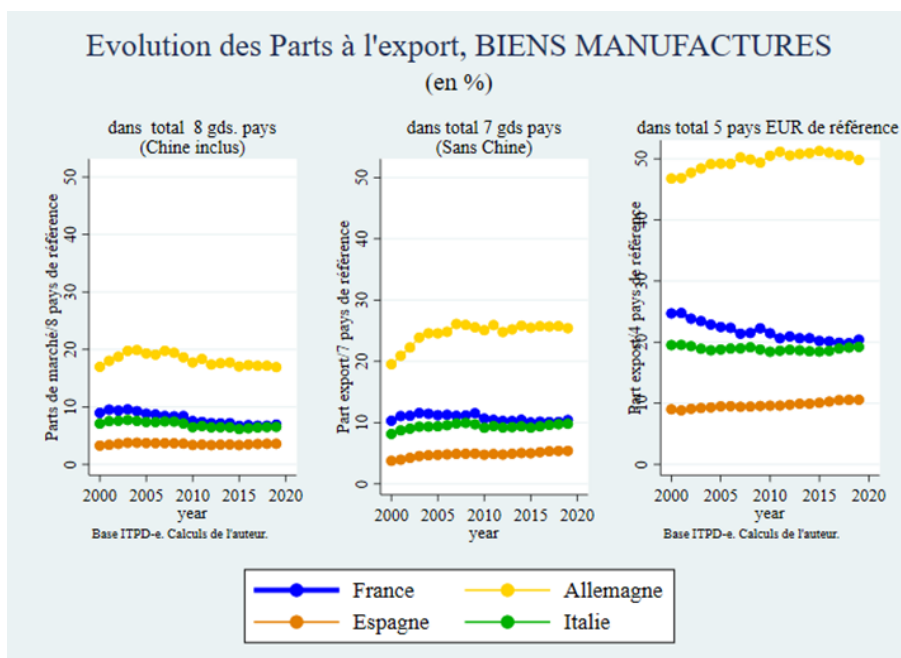
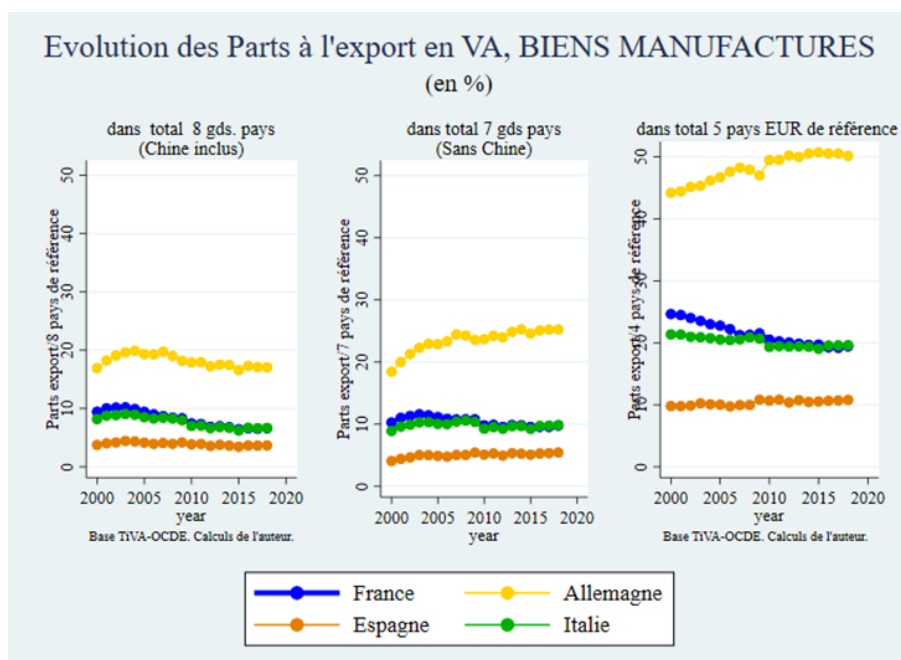


Figure 7b

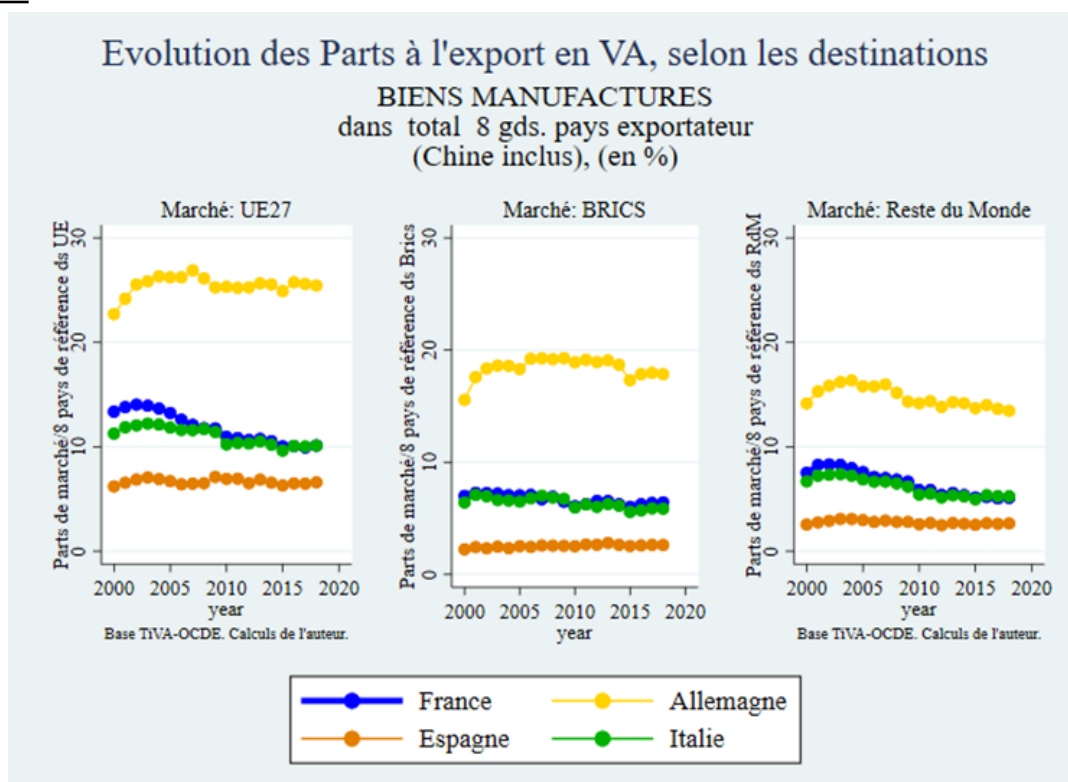


Les deux séries de figures (en valeurs brutes, en valeur ajoutée) donnent des chiffres extrêmement comparables : la France voit sa part relative chuter quand elle est comparée au groupe le plus restreint (celui des européens) ou au groupe le plus large (incluant la Chine). Plus particulièrement, la chute est forte quand la part relative de la France est observée par rapport au groupe des pays européens de référence (dernier graphique des figures 7a et 7b). Partant de 25% en début de période, elle tombe à 20% en fin de période (perte de 5 points de pourcentage sur 20 ans). En revanche, la part de marché à l'exportation relative de la France baisse très légèrement (ou se maintient autour de 10%) quand les Etats Unis et le Japon font partie du groupe de référence (graphique du milieu). Elle baisse aussi légèrement en fin de période (de près de 2 points) quand le groupe est élargi à la Chine (graphique de gauche). Notons d'ailleurs que dans ce dernier cas, même l'Allemagne voit sa part relative baisser de 2 points (de 20% à près de 18% entre 2005 et 2019).

2.4 Evolution de la part des exportations françaises de biens selon les régions de destination (en valeur brute et en valeur ajoutée)

Le même type de mesure est reproduit en tenant compte de la région de destination. La question ici est de savoir si la baisse des parts de marché à l'exportation relatives de la France a été observée de la même manière selon la destination. Trois marchés de destination sont considérés : le marché de l'UE à 27, celui des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) et enfin le Reste du Monde (au-delà de l'UE27 et les BRICS).

Figure 8



La figure 8 montre les résultats obtenus de 2000 à 2020. Sur le marché européen, la part relative de la France (par rapport au groupe des 8 grands exportateurs) a été celle qui a le plus chuté (comparé à l'Allemagne, l'Espagne ou l'Italie). Sa part est passée de 14 à 10% en l'espace de 15 ans, quand celle de l'Allemagne s'est accrue puis maintenue autour de 25%, et celles de l'Espagne et l'Italie se sont redressées pour se maintenir respectivement autour de 8 et 10% sur la fin de période. Sur le marché des grands pays émergents (BRICS), la France ainsi que les 3 autres pays européens ont plutôt maintenu une part de marché constante, du moins après la crise de 2009. Une baisse de ces parts est en revanche observée pour nos 4 pays européens sur le marché Reste du Monde, sauf pour l'Espagne.

2.5 Evolution de l'intensité à l'exportation de la France et du taux de pénétration des produits étrangers sur le marché français

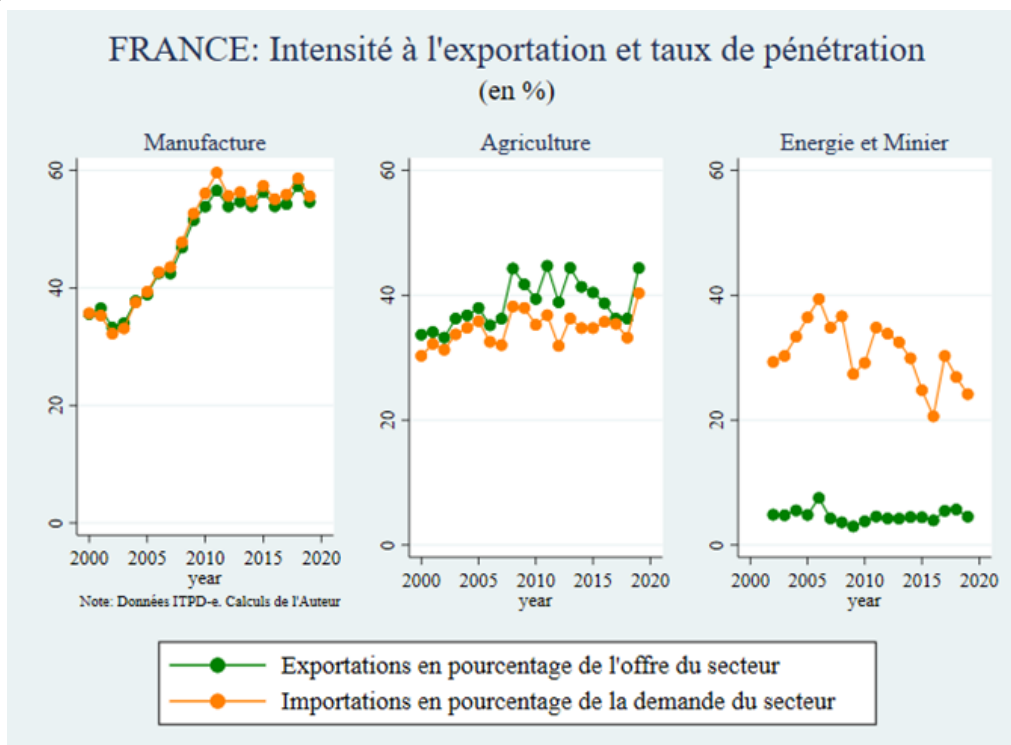
Tous biens confondus, les exportations et les importations de la France semblent évoluer en proportion de son PIB depuis la crise 2009. A l'échelle agrégée, le PIB peut s'entendre comme approximant l'offre globale ou la demande globale dans l'économie. Mais à une échelle plus désagrégée (famille de produits/secteur) il est important de dissocier l'offre de la demande, et ce d'autant plus que l'économie étudiée est spécialisée.

La figure 9 montre ainsi l'intensité à l'exportation de la France dans les familles de biens appartenant aux trois secteurs traditionnels (manufacture, agriculture et énergie/minerais) et le taux de pénétration sur le marché français. Le premier indicateur (intensité à l'exportation) désigne la part de l'exportation dans l'offre totale d'une famille de biens. Cet indicateur donne une idée de la faculté d'allouer l'offre française de chaque type de biens entre la France et l'étranger, et permet d'observer l'évolution dans le temps. Le taux de pénétration de la France dans une famille de biens, en revanche, désigne le rapport entre les importations et la demande globale de la France liée à cette famille, en y incluant la demande adressée à ses propres entreprises aussi. Ce deuxième indicateur renseigne sur la faculté d'absorption de la France de biens en provenance de l'étranger ; il est observé longitudinalement également. En ce qui concerne les produits manufacturés, les deux indicateurs ont évolué de manière très corrélée : la France semble allouer de plus en plus de ressources dans ses capacités productives pour servir les marchés étrangers (près de 55% de la valeur de sa production en biens manufacturés est envoyée à l'étranger depuis 2010, avec une augmentation de plus de 15 points par rapport au début des années 2000). En parallèle, la France absorbe dans sa demande nationale de plus en plus de flux de biens manufacturés en provenance de l'étranger. La progression semble avoir été un peu plus importante entre 2008 et 2011 pour son taux de pénétration que pour son intensité à l'exportation.

La tendance des deux indicateurs sur la période est aussi à la hausse pour les produits agricoles, mais avec moins de corrélation entre les deux indicateurs. Pour l'énergie et les minerais, la France semble être assez dépendante des produits étrangers (taux de pénétration autour de 30% en moyenne) alors qu'une très petite partie de sa capacité productive sert les marchés étrangers (intensité à l'exportation autour de 5%). Cette dépendance à l'étranger

semble toutefois se réduire avec le temps avec une baisse de près de 20 points entre 2005 et 2019.

Figure 9



Ainsi, en excluant les produits énergétiques et miniers, il est intéressant de voir que les ressources françaises mobilisées pour produire des biens ont servi de manière croissante les marchés étrangers sur la période ; de même, le marché français s'est fait servir de manière croissante par l'offre étrangère. Ceci apparaît en particulier dans les tendances des taux d'exportation et de pénétration liés au secteur manufacturier. Le tableau général est donc ici celui d'une économie française de plus en plus ouverte sur l'extérieur.

Une autre question se pose alors : cette réallocation croissante des ressources dans les biens destinés à servir la demande étrangère s'est-elle faite de manière homogène pour tous les biens exportés, ou s'est-elle faite en se spécialisant dans certaines niches de biens ? Par ailleurs, la faculté d'absorption plus grande de biens étrangers par la France a-t-elle été concentrée sur une petite famille de produits ou au contraire a-t-elle concerné une grande diversité de produits ? Les développements suivants vont éclairer ces points.

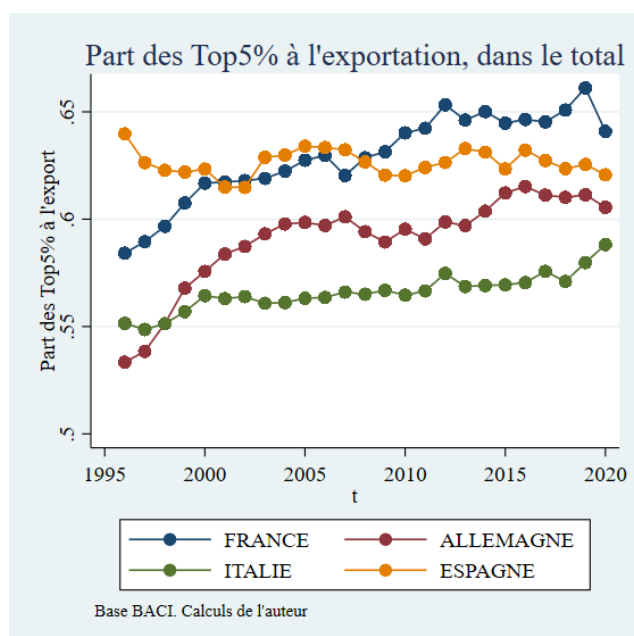
2.6 La tendance à la spécialisation française au sein des échanges de biens

La figure 10 tente de répondre à la première question soulevée plus haut. Elle utilise la base BACI du CEPII (source UN-COMTRADE) renseignant les flux de commerce pour près de 5000 catégories de produits de la nomenclature du système harmonisé établi par les Nations Unies. A

partir de cette base, il est aisé de calculer la part des produits les plus exportés dans le total des exportations de biens de 1995 à 2020. Le calcul est fait pour la France, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne.

Les 50 produits les plus exportés en valeur par la France sont présentés en annexe A.2.1. On y retrouve les biens et produits dans lesquels la France est la plus performante à l'exportation tels que, entre autres, les produits de l'aéronautique, certains types de médicaments et vaccins, les turbines, le vin pétillant, des pièces automobiles ou encore les produits cosmétiques et de parfumerie. Ces 50 produits représentent un peu plus d'1% du nombre total des produits exportés par la France qui est de 4730 produits. On les appellera ici les Top1% de biens exportés. Ce top 1% représente ainsi plus de 39% du total des exportations de la France en 2019.

Figure 10



Considérons désormais le Top 5% des produits les plus exportés. La France est le pays où la part des 5% de produits les plus exportés est la plus forte en fin de période : 65% du total des exportations en 2020. C'est en France et en Allemagne que cette part a crû le plus fortement (près de 7 points de pourcentage depuis 1995 pour chacun de ces pays).

Une vue plus globale de l'état de la concentration (ou de la spécialisation) de chacun de ces pays est donnée en annexe A2.2 : la courbe de concentration des exportations de chacun de ces pays est présentée en fonction du classement de l'ensemble des biens exportés (du Top 1% au top 100% des biens les plus exportés, en passant par le top 5%, le top 10% ou encore le top 50%).

Entre 1995 et 2019, la France semble très clairement se spécialiser dans un nombre plus restreint de produits (courbe de la fonction de concentration en 2019 encore plus biaisée vers la

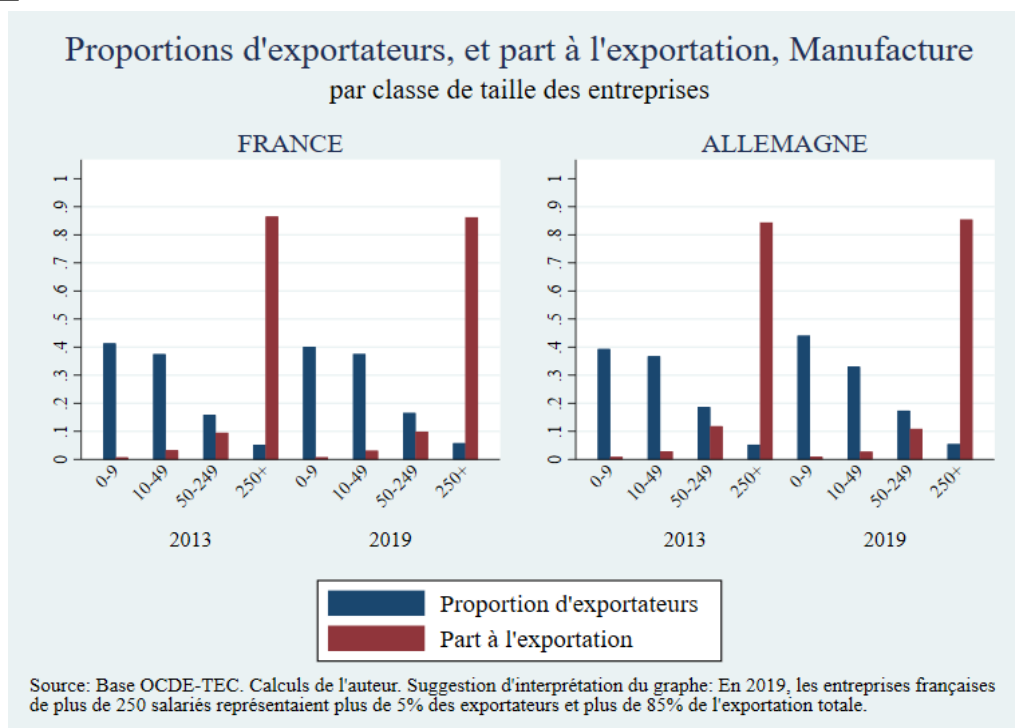
gauche, quel que soit le rang des produits examinés). Ainsi, alors qu'en 1995, 20% des biens les plus exportés représentaient près de 82% du total des exportations de la France, ils représentent en 2019 près de 88% de ses exportations. La structure des exportations allemandes est aussi concentrée en moyenne que la celle de la France ; mais contrairement à La France, la concentration ne s'est pas accentuée depuis 2005.

2.7 La moindre performance des petites entreprises exportatrices de biens en France

L'activité exportatrice de la France sur la période considérée se concentre donc sur un plus petit nombre de biens. Qu'en est-il à présent de la démographie des exportateurs ? Les flux sont-ils concentrés également sur un petit nombre d'exportateurs ?

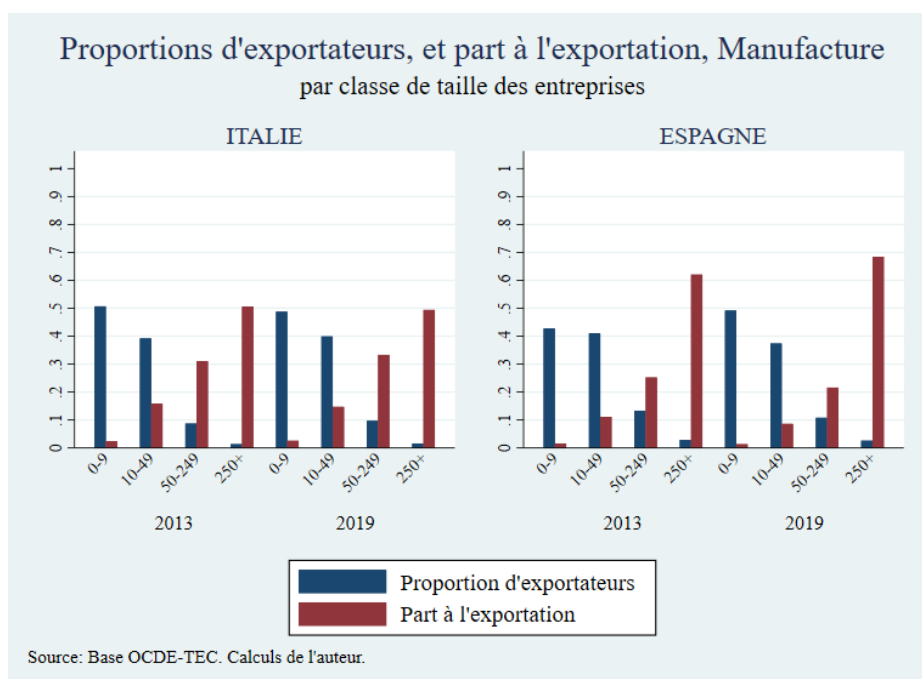
La base *Trade by Enterprise Characteristics* de l'OCDE (OCDE-TEC) renseigne sur le nombre d'exportateurs et la valeur totale exportée (et importée) par classe de taille d'entreprises dans les différents secteurs des économies de l'OCDE. Il faut préciser que les valeurs des exportations reportées dans la base TEC de l'OCDE, quand elles sont agrégées au niveau d'un pays, sont inférieures aux valeurs obtenues par les sources nationales. En effet, les données TEC proviennent de sources liées aux déclarations des entreprises qui sont indépendantes des sources statistiques du commerce extérieur obtenues par les douanes de chaque pays. A l'aide de ces données, nous pouvons toutefois comparer la proportion d'exportateurs dans chaque classe et leur contribution respective au total des exportations déclarées, toutes classes confondues.

Figure 11



La figure 11 renseigne sur les résultats pour 2013 et 2019. Il apparaît ainsi qu'en France les grandes entreprises (+250 salariés), tout en ne constituant que près de 5% des exportateurs, se taillent la part du lion en réalisant plus de 80% du total des exportations françaises. Au passage, on observe des chiffres similaires en Allemagne pour les grandes entreprises. Certes, les entreprises françaises de petite taille (de 0 à 9 et/ou de 10 à 50 salariés) qui exportent sont nombreuses (elles représentent 80% des exportateurs) mais leur part dans les exportations françaises est extrêmement faible (autour de 3%). Cette situation est stable : en 2019, les chiffres sont très similaires à ceux de 2013.

Figure 12



La figure 12 montre la distribution des entreprises exportatrices italiennes et espagnoles par taille d'entreprise et leurs parts dans le total des exportations. Dans ces deux pays le paysage est différent par rapport à la France et l'Allemagne, mais il est resté relativement inchangé entre 2013 et 2019 : les petites et les moyennes entreprises participent plus en valeur au commerce de chacun de leur pays. Ceci est d'autant plus marqué en Italie, où les entreprises exportatrices de moins de 50 salariés représentent près de 20% du total des exportations.

Les figures A.2.3 en annexe montrent les valeurs totales d'exportation reportées dans la base TEC de l'OCDE, pour les petites entreprises (0-49 salariés) et les entreprises de taille moyenne (50-249). Il est intéressant de constater que l'Italie surperformerait à l'export dans ces deux classes de taille d'entreprises par rapport aux autres pays, et tout particulièrement par rapport à la France qui, en revanche, semble sous-performante. En effet, l'Italie exporterait près de 5 fois plus que la France via les entreprises de moins de 50 salariés, et plus de 3,5 fois plus que la France via les entreprises de taille moyenne (50-249). Notons également qu'au regard de ces tableaux, l'Espagne, malgré sa petite taille par rapport aux autres pays (i.e. son PIB correspond

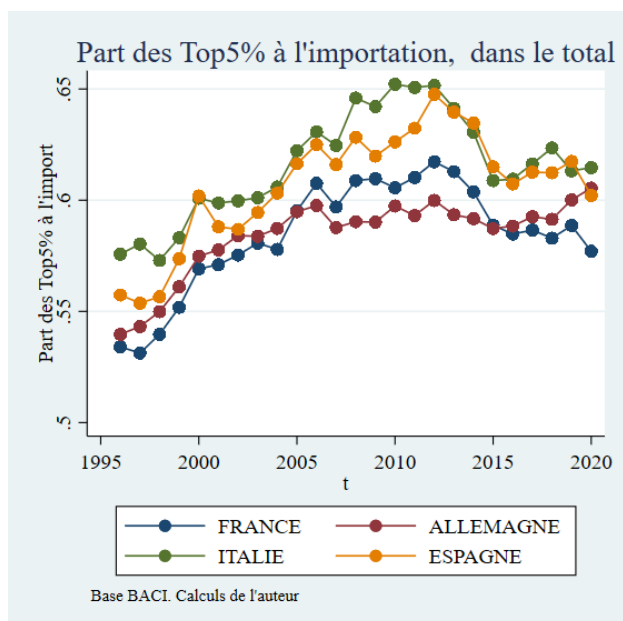
à la moitié de celui de la France en 2021), semble exporter significativement plus en valeur que la France aussi bien via les entreprises de moins de 50 salariés (+50%) que via entre 50 et 249 salariés (+25%).

Aussi, au regard du chiffre d'affaires moyen à l'exportation, selon les tailles d'entreprises, il apparaît que cette faible performance à l'exportation de la France au niveau des TPE et PME ne serait pas liée au chiffre d'affaires à l'export par entreprise de cette taille, mais plutôt à un faible nombre de TPE et PME exportatrices françaises recensées dans la base TEC (voir figure A.2.3 en annexe). En effet, le chiffre d'affaires moyen à l'exportation par entreprise dépasserait celui de l'Allemagne et de l'Espagne pour les petites entreprises (- de 50 salariés) et celui de l'Allemagne pour les entreprises de taille moyenne (50-249 salariés). En revanche, l'Italie surperformerait là encore puisque le chiffre d'affaires à l'exportation d'une entreprise italienne exportatrice de biens et de moins de 50 salariés serait en moyenne de près de 2 millions d'euros, contre 1,6 millions pour une entreprise française de même taille. Le même constat pourrait être fait pour les entreprises de taille moyenne (entre 50-149). Quand une entreprise italienne de cette taille exporte en moyenne pour plus de 15,5 millions d'euros en 2019, une entreprise française dépasse à peine les 9,5 millions d'euros en moyenne.

2.8 La tendance à la diversification française dans ses importations

Il est important d'observer qu'en parallèle la France est le pays où la diversification des produits importés semble être la plus forte puisque le top 5% des biens les plus importés en 2020 représente environ 57% des importations totales, un ratio plus faible que pour tous les autres pays considérés (voir figure 13). Notons par ailleurs que de 1995 à 2020 c'est pour la France que cette part a très souvent été la plus faible.

Figure 13



En résumé de cette section, la part de marché à l'exportation de la France a certes baissé par rapport à celle des pays européens de référence sur les 20 dernières années, mais cette baisse a été plus faible sur les marchés hors UE à 27. C'est sur le marché européen que cette baisse semble avoir été la plus forte.

Pourtant l'intensité à l'exportation de la France a augmenté sur la période de référence, ce qui suggère que la capacité productive n'est pas accaparée par la demande domestique. En effet, la plus grande part de l'offre française de biens manufacturés est destinée aux marchés mondiaux. D'autres facteurs, analysés dans les sections à venir de cette étude, pourraient expliquer la faiblesse de la production et de la performance de la France à l'exportation dans le secteur manufacturier.

Aussi, les ressources allouées à l'exportation manufacturière semblent se concentrer dans le temps sur un plus petit nombre de produits. La France semble donc se spécialiser davantage. Et cette spécialisation bénéficierait essentiellement à nos plus grandes entreprises (ETI et grands groupes ; + de 250 salariés) qui continuent de représenter à elles seules près de 85% des exportations de la France vers le Monde. Nos petites et moyennes entreprises participent en revanche peu aux exportations comparées aux entreprises espagnoles de même taille et en particulier, aux petites et moyennes entreprises italiennes qui semblent beaucoup plus dynamiques que la France collectivement, et à l'échelle individuelle.

En parallèle, les importations françaises sont plus dynamiques que les exportations françaises sur la même période. De surcroît, elles semblent plus diversifiées que chez les autres pays européens. Les importations ne doivent pas cependant être considérées comme étant mauvaises pour un pays. Dans la littérature récente, il est montré exactement l'inverse: la croissance des importations de biens dans la demande nationale d'un pays révèle un gain de bien-être pour ce pays via le gain en pouvoir d'achat procuré par des importations à moindre prix (Voir Arkolakis, Costinot and Rodriguez-Clare (2012)). Sans compter que les importations plus dynamiques en biens peuvent être la contrepartie d'une dé-spécialisation de la France dans les biens au profit d'une spécialisation croissante dans les services.

III. La forte croissance des échanges de services de la France

L'objectif ici est de dresser l'évolution des échanges de la France en matière de services, de la comparer aux tendances constatées en matière de biens, et aux flux internationaux de services d'autres pays européens comparables.

3.1 Définition du commerce des services et sa mesure dans les sources statistiques

Les services ne sont pas des produits tangibles. Pour cerner clairement ce qui est pris en compte dans les sources statistiques du commerce des services, rappelons préalablement comment la fourniture de services à l'étranger est définie par les économistes. Ces derniers s'accordent précisément sur 4 modes de fourniture : le mode 1 désigne la fourniture transfrontalière de services (services d'information, intermédiation financière, business services, etc...) ; le mode 2 désigne la consommation de services à l'étranger (tourisme, consommation à l'étranger) ; le mode 3 désigne la fourniture de services à l'étranger par l'implantation locale (ouvertures de filiales ou de succursales de services) ; enfin le mode 4 désigne les services de travail effectués à l'étranger par des résidents d'un autre pays (travailleurs transfrontaliers, mais également travailleurs effectuant un service à l'étranger ; par exemple pour de l'expertise ou pour donner une formation à l'étranger).

Ainsi, il est utile de souligner qu'une partie des services appartenant au mode 3 (ventes des filiales de multinationales installées à l'étranger) n'est pas comptabilisée dans le compte des services de la balance des transactions courantes. En effet, seules les transactions entre résidents et non-résidents sont reportées dans le compte des services. Or, la filiale d'une multinationale française dans un pays étranger est de fait résidente de ce pays. Toute vente par cette filiale aux autres résidents de ce pays ne sera donc pas comptabilisée dans le compte des services ni dans aucun autre des postes de la balance des paiements française. A contrario, tout échange de services entre une filiale à l'étranger et sa maison mère en France est une transaction entre un agent non-résident et une entité résidente, et sera donc comptabilisée dans notre balance des transactions courantes. Par ailleurs, rappelons que les profits réalisés à l'étranger par une filiale et transférés en France où l'entreprise a son siège sont également pris en compte, mais dans un autre poste statistique déjà évoqué, celui des revenus primaires (cf. section I).

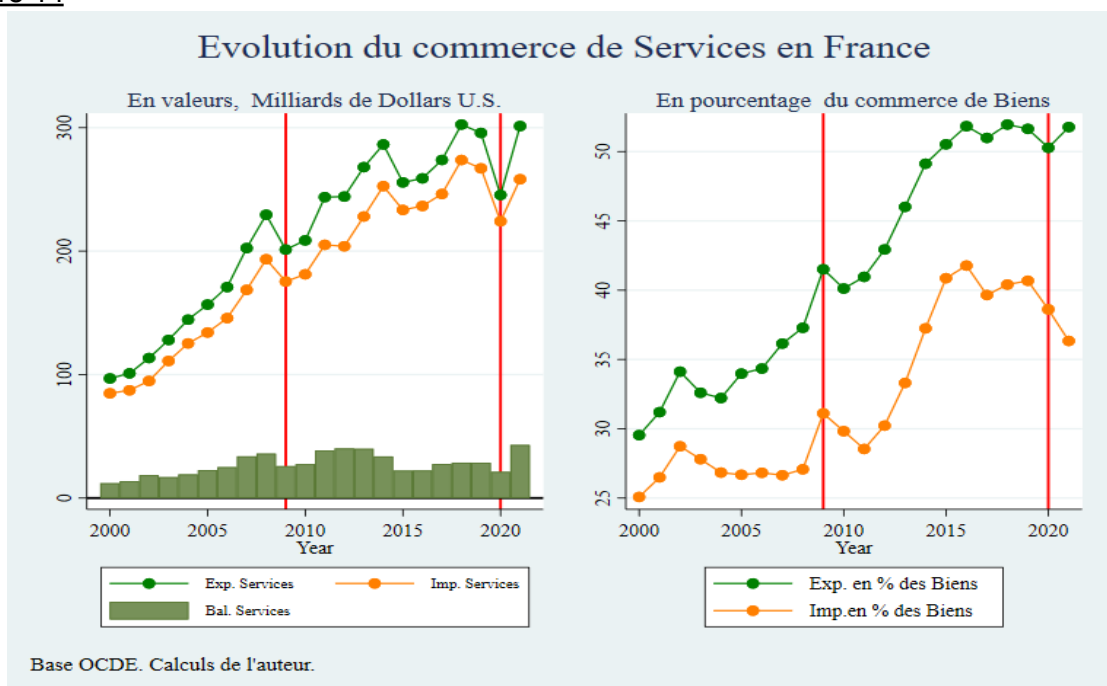
D'autre part, seule une partie du mode 4 (services de travailleurs rendus à des entités non-résidentes) est prise en compte dans le poste Services de la balance des transactions courantes. En effet, dans certains secteurs comme celui des services de construction, les prestations facturées par les entreprises sont souvent liées à l'envoi de collaborateurs dans le pays où sont réalisés lesdits services. L'autre partie du mode 4, particulièrement pour le cas des travailleurs indépendants ou encore des travailleurs transfrontaliers, n'est pas comptabilisée dans le poste services, mais au sein du poste des revenus primaires (voir section I).

Pour résumer, dans les sources statistiques standards le poste commerce de services se compose des modes 1 et 2, d'une partie du mode 3 et d'une partie du mode 4.

3.2 Le commerce de services de la France se développe plus vite que celui des biens

La figure 14 montre l'évolution des exportations et importations de services de la France de 2000 à 2020, en valeur et en pourcentage du commerce de biens.

Figure 14



Il en ressort clairement un développement important des transactions en services, avec une multiplication par 3 de la valeur de ces transactions en 20 ans. Rapportée à la valeur des biens exportés, la valeur des exportations de services a atteint la moitié depuis 2016 alors qu'elle en constituait moins du tiers 15 ans plutôt. En ce qui concerne les importations de services, elles ont également augmenté plus vite que celles des biens jusqu'en 2016, mais un retournement de la courbe est observé depuis cette date. Ainsi, l'écart entre les deux tendances se précise, suggérant une tendance à la spécialisation de la France dans les échanges de services (voir graphique de droite de la figure 14).

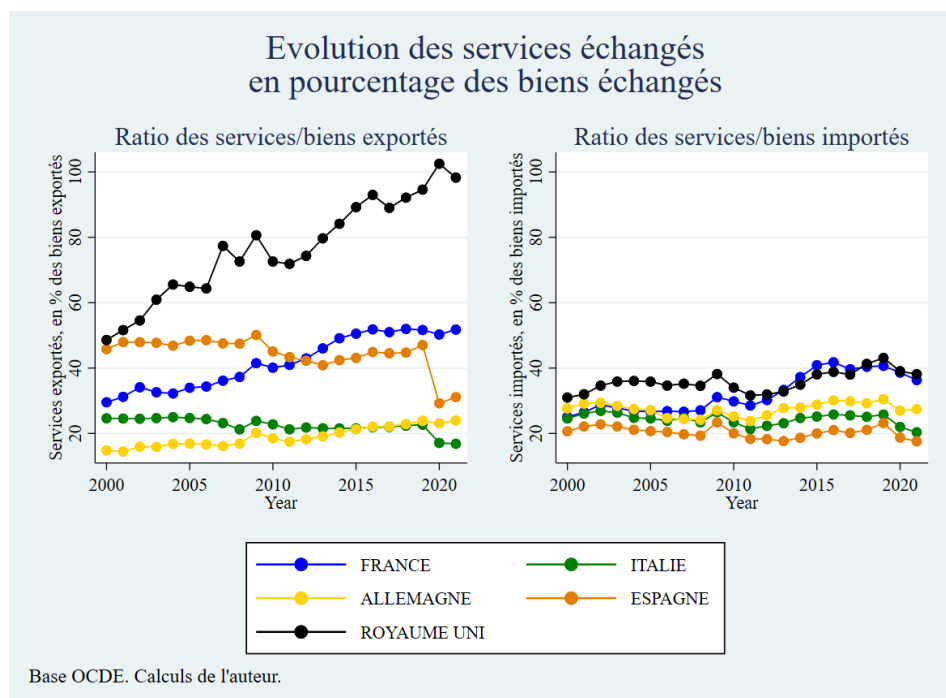
3.3 Les échanges de services de la France se développent plus vite que ceux des pays européens de référence à l'exception du Royaume-Uni

Il s'agit ici de s'intéresser au développement des services par rapport à celui des biens pour les différents pays de référence. Le Royaume-Uni a été introduit dans cette section comme pays

additionnel de référence au regard de sa spécialisation reconnue dans les échanges de services. En effet, selon la figure 15, le Royaume-Uni se pose comme un cas particulier pour lequel l'exportation de services est très forte puisqu'elle rattrape, voire dépasse désormais celle des biens (autour de 100% des exportations de biens en 2020). Au niveau des importations de services rapportées à celles des biens, le Royaume-Uni est en revanche resté voisin des autres pays de référence.

Excepté le cas particulier du Royaume-Uni, le développement du commerce des services de la France est plus important que celui des autres pays de l'Union européenne préalablement observés (voir figure 15). En effet, en Espagne et en Italie la part des services exportés rapportée à celle des biens stagne puis baisse en fin de période. Elle augmente de près de 8 points de pourcentage en Allemagne, mais cette hausse demeure tout de même près de 2,5 fois moins forte que celle de la France. En ce qui concerne les importations de services, leur développement est lui aussi plus dynamique en France. Signalons toutefois que, pour la France comme pour les autres pays, le ratio (exports de services/exports de biens) tend à baisser à nouveau en fin de période, la croissance des importations de biens par les 4 pays devenant plus dynamique que celle des services.

Figure 15

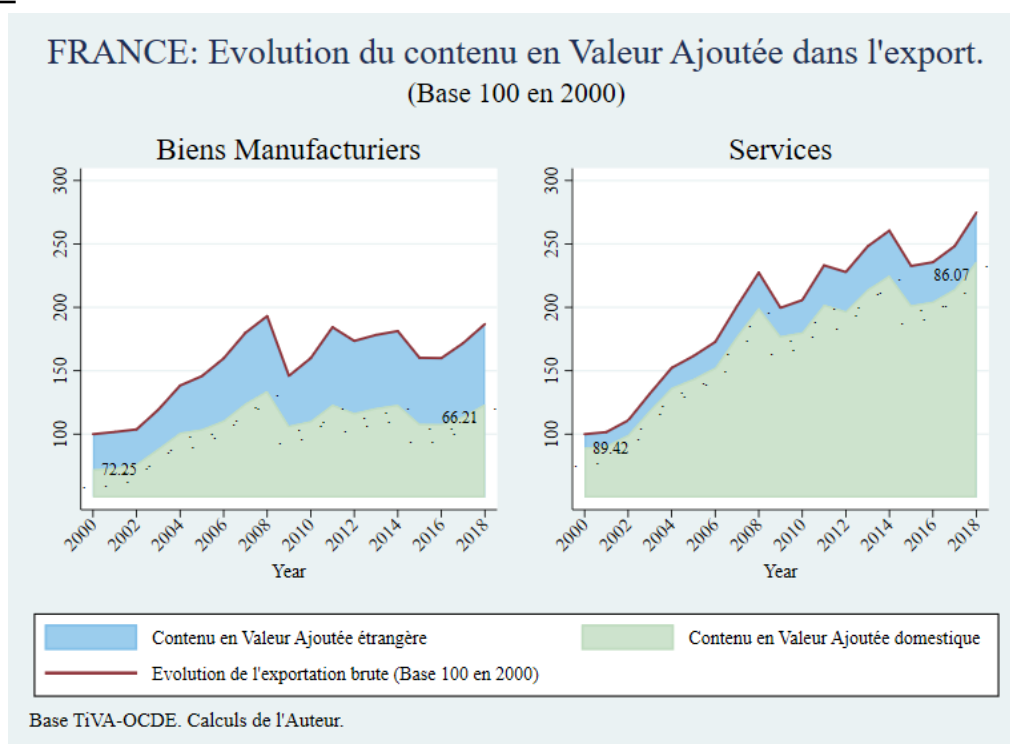


3.4 Une valeur ajoutée exportée plus forte dans les services que dans les biens

La figure 16 propose une comparaison de l'évolution du contenu en valeur ajoutée française dans les exportations françaises de biens manufacturés et de services, entre 2000 et 2018, à l'aide des données de la Base TiVA (Trade in Value Added) de l'OCDE. Comme le montre le

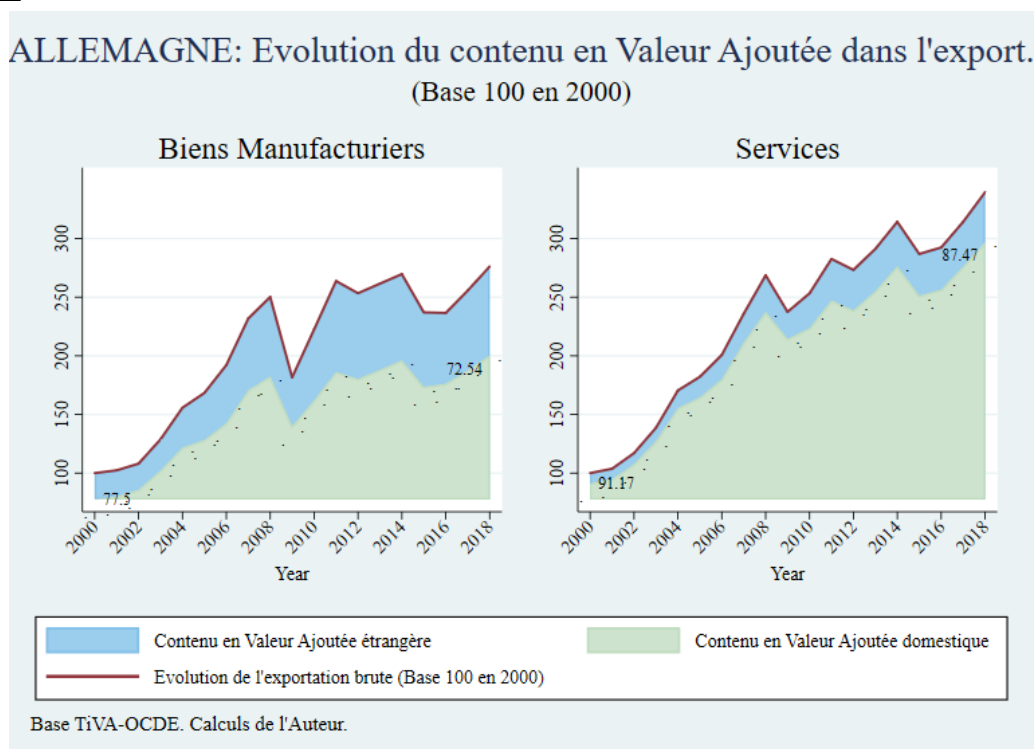
graphique de gauche, la part de la valeur ajoutée domestique dans les exportations françaises de biens est passée d'environ 72% à près de 66% (soit une baisse de 8% sur la période d'observation). Sur cette même période, la valeur ajoutée française dans nos services exportés est passée de 89% à 86%, soit un recul de de près de 3,5%. Ainsi sur la période, non seulement le contenu en valeur ajoutée domestique dans les services est nettement plus fort en moyenne que celui dans les biens, mais en plus son recul est plus de deux fois plus faible que dans les biens. Le secteur des services est donc un levier pour, en proportion, exporter davantage de valeur ajoutée française que le secteur des biens manufacturés.

Figure 16



A titre de comparaison, la figure 17 montre l'évolution du contenu en valeur ajoutée pour l'Allemagne dans les biens manufacturés et dans les services. Les tendances sont très comparables à celles de la France dans les services. En revanche, dans les biens, les Allemands semblent avoir une valeur ajoutée légèrement plus forte que celle prévalant chez nous sur la période, et la perte de valeur ajoutée liée aux biens est aussi relativement plus faible qu'en France.

Figure 17



Compte tenu des niveaux relatifs de valeur ajoutée exportée, si les services constituent 34% des exportations françaises en valeur, ils représentent désormais 40% de la valeur ajoutée exportée par la France. Or c'est bien la valeur ajoutée des exportations qui compte en terme de création de richesse pour le pays.

Tableau 1: Contenu relatif en valeur ajoutée des services et des biens, dans la valeur ajoutée totale de biens et services exportés par la France (2019)

Exportations françaises	Part en valeur dans le total des exportations	Contenu en valeur ajoutée domestique	Valeur x VA domestique	% de la valeur ajoutée domestique exportée
Services	34%	86%	29%	40,16%
Biens	66%	66%	44%	59,84%
Total	100%	73%	73%	100%

source: données de l'OCDE pour la France en 2019

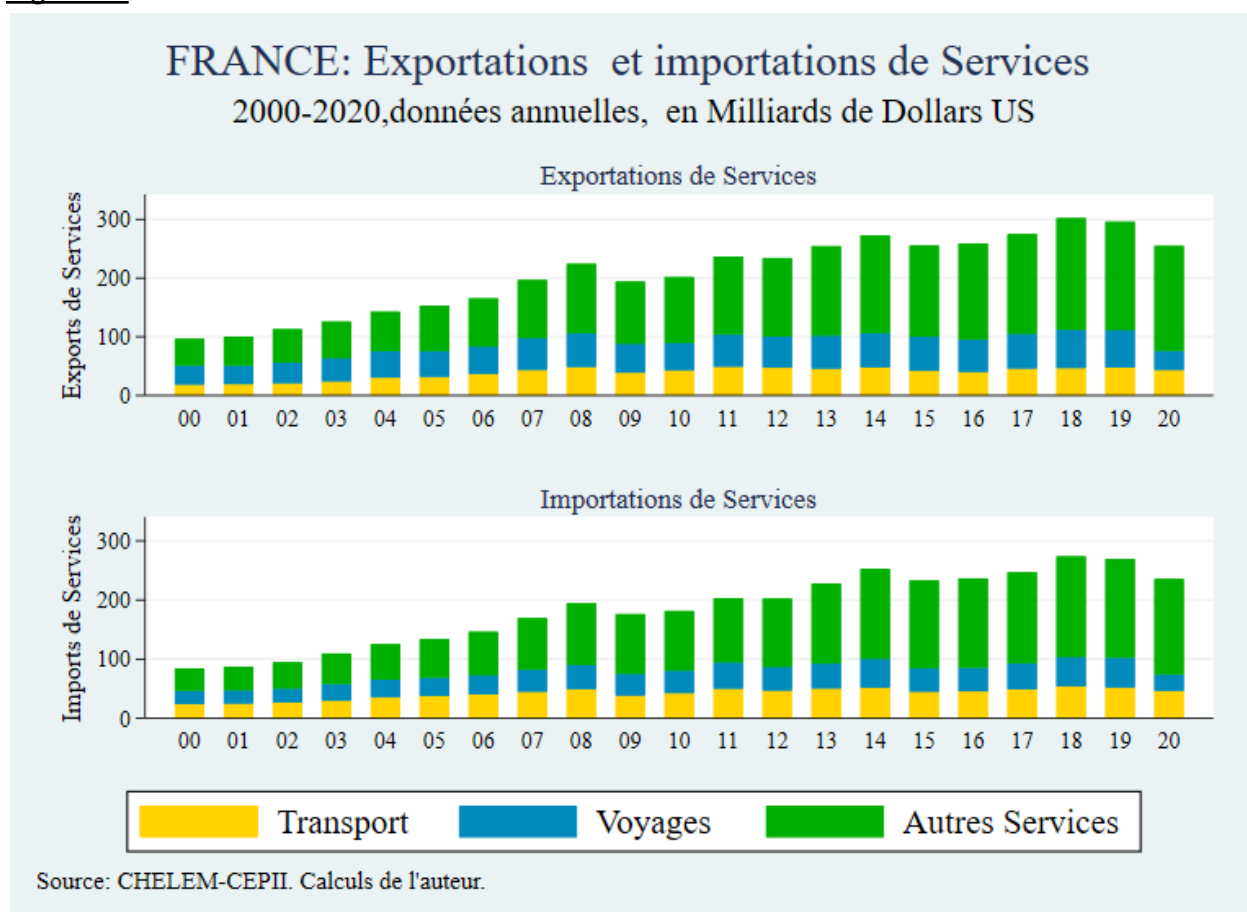
3.5 Evolution des différents types de services dans la balance des services

Les statistiques concernant les services sont traditionnellement ventilées selon 3 grands postes : le transport international, les voyages et les "Autres services". Ces derniers peuvent

être décomposés à leur tour en 7 rubriques différentes : les services liés aux biens (services de maintenance essentiellement), les services de construction, les services financiers, les assurances et pensions, les frais de propriété intellectuelle, les services de télécommunication et d'information, les services de conseil et de R&D, et une rubrique de services non-alloués.

La base de données Chelem du CEPII est employée ici pour montrer comment ont évolué les différents postes des services de 2000 à 2020. La figure 19 montre que l'essentiel de l'augmentation des chiffres du commerce des services (exportations et importations) vient du poste "Autres services". Ce dernier voit sa valeur multipliée par 4 en fin de période, alors que les postes Voyages et Transports augmentent aussi sur la période mais à un rythme deux fois moins élevé.

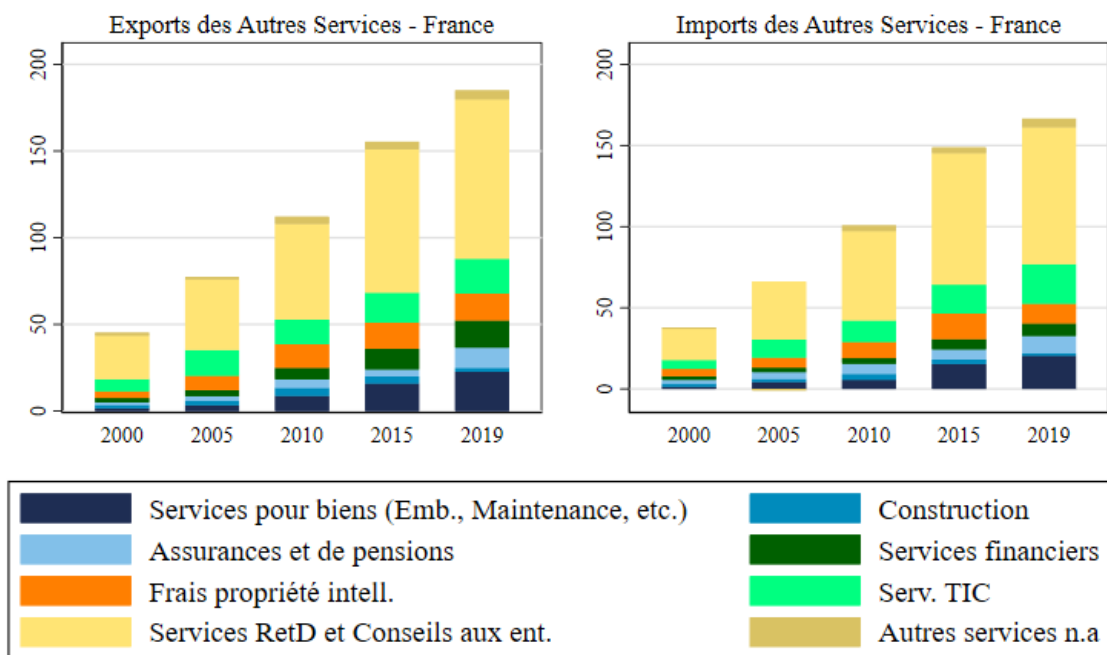
Figure 18



La figure 19, plus détaillée, montre l'évolution des différentes rubriques qui composent le poste des "Autres services". Une première observation intéressante au regard du graphique de gauche (celui des exportations) montre que tous les postes, excepté celui des services de construction, se sont développés à un rythme élevé pendant la période. La multiplication par près de 4 du poste des "Autres services" signalés plus haut a été le produit d'une multiplication au même rythme de la plupart des sous-postes qui le composent.

Figure 19

FRANCE: Exportations et Importations AUTRES services Par type de service. 2000-2019, données annuelles, en Milliards de Dollars US



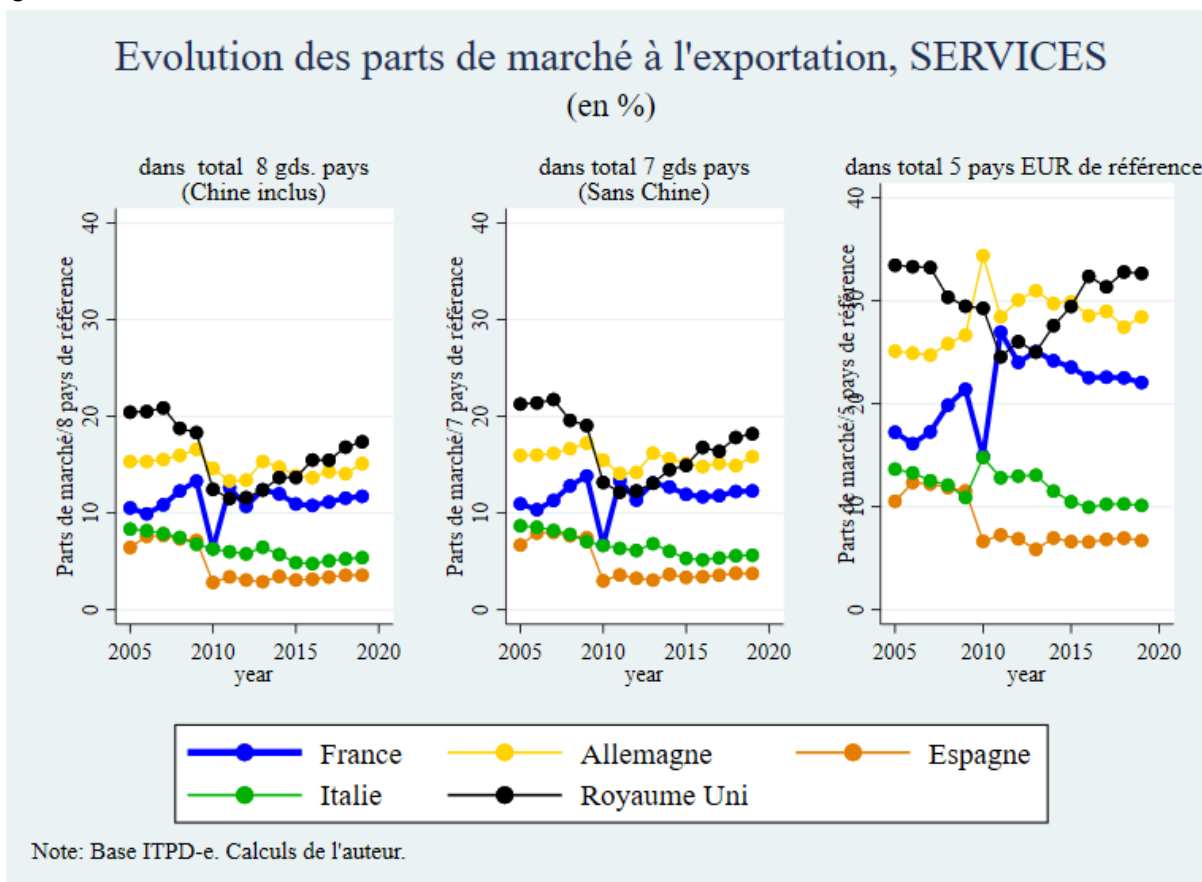
Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

Il est intéressant de comparer la situation de la France par rapport à celle de 4 grands pays européens (Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni). L'annexe A.3.1 présente les figures permettant d'effectuer cette comparaison. Il apparaît que l'Allemagne bénéficie du même rythme de croissance de ses exportations de services que le France pour la plupart des postes observés. Pour le Royaume-Uni les différents postes de services exportés se développent à des rythmes voisins de la France et de l'Allemagne sauf pour le poste des "Services liés aux biens" qui restent extrêmement faibles. En revanche, l'Espagne et l'Italie ne suivent pas tout à fait les mêmes tendances en termes de composition de leurs exportations et importations de services. Pour l'Espagne, les exportations de services de R&D et de conseil ainsi que les services TIC ont évolué à des niveaux voisins de la France et de l'Allemagne, le reste des postes n'ayant pas connu les mêmes évolutions. Les exportations de services italiennes, quant à elles, ont peu augmenté en comparaison aux exportations des autres pays, exceptées celles des "Services liés aux biens" qui ont été multipliées par plus de 3 sur la période considérée.

3.6 Évolutions des parts de marché à l'exportation de services

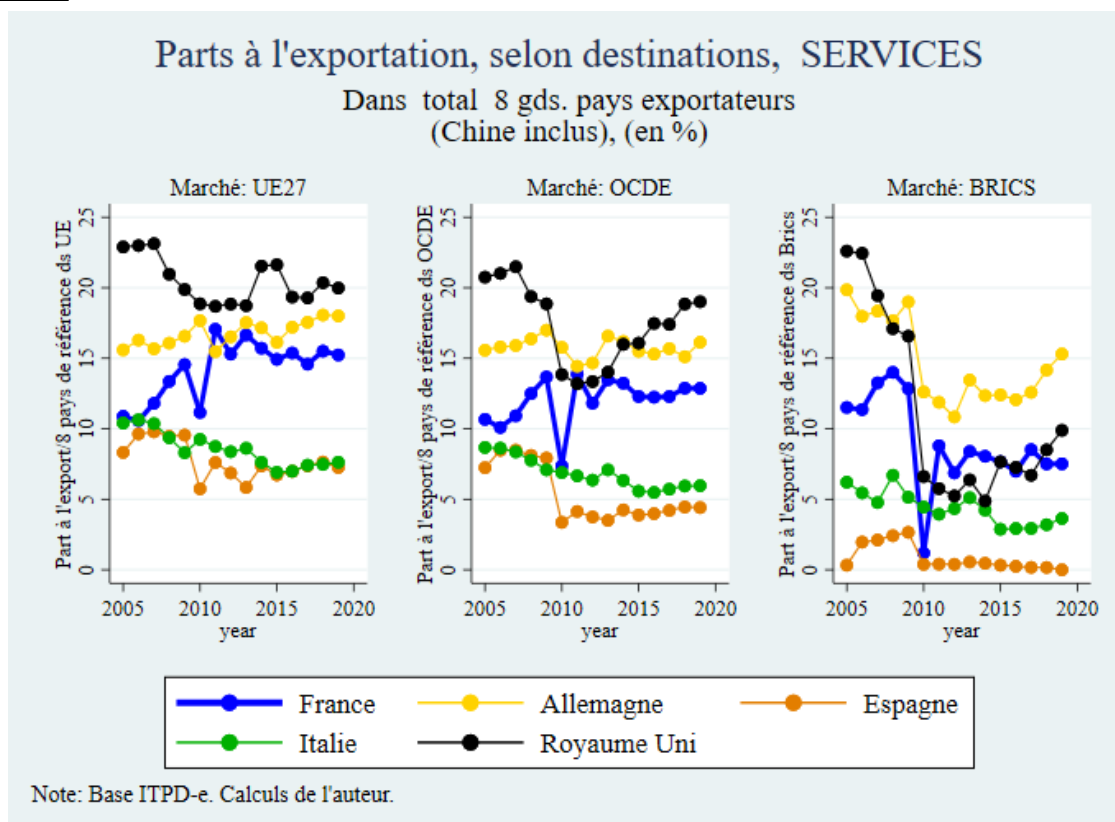
Le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne ont fortement augmenté leurs échanges de services sur les 20 dernières années. Mais quelle a été leur performance relative sur les différents marchés du monde ?

Figure 20



La figure 20 (graphique de gauche) montre qu'en matière d'exportation de services la France et l'Allemagne ont vu leurs parts de marché stagner sur le marché mondial comparées à celles de 8 grands pays exportateurs de référence (France, Allemagne, Etats Unis, Japon, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Chine). Toutefois, en excluant la Chine du périmètre de comparaison (graphique central), leurs parts de marché sont restées quasiment identiques. Et par rapport simplement aux 5 pays européens de référence pris globalement (Allemagne, France, Espagne, Italie et Royaume-Uni), les Français et les Allemands ont amélioré leurs parts de marché à l'exportation, malgré une tendance à la baisse en fin de période (graphique de droite). En revanche, quel que soit le périmètre de comparaison, le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie ont vu leurs parts de marché baisser, celle du Royaume-Uni connaissant cependant un net rebond après 2010.

Figure 21



La figure 21 s'intéresse à l'évolution de la part de marché française à l'exportation selon la région de destination. Il apparaît que pour la France l'essentiel des gains de parts de marché en matière d'exportation de services sur la période est réalisé sur le marché de l'Union européenne, et dans une moindre mesure sur celui de l'OCDE, avec toutefois une stagnation de ces parts sur la deuxième moitié de période. Quand toute la période est considérée, l'augmentation est plus notable pour la France que pour l'Allemagne. En revanche, les deux pays perdent des parts de marché à l'exportation dans les services sur le marché des BRICS. La courbe en U du Royaume-Uni, observée sur le marché mondial dans le graphique 20 précédent, est en effet le reflet de la tendance observée seulement sur le grand marché des pays de l'OCDE. Sur le marché européen et celui des BRICS, les tendances sont différentes. En particulier, sur le marché européen, les Britanniques ne performent pas aussi bien que les Français ou les Allemands.

3.7 Une différence avec le commerce de biens : l'importance des petites et moyennes entreprises dans le commerce de services

Au regard des résultats précédemment présentés, la France semble progressivement se spécialiser dans le commerce de services ; ce commerce est-il aussi concentré autour des grandes entreprises, comme le sont les échanges de biens ainsi que l'a montré la section précédente ?

Figure 22

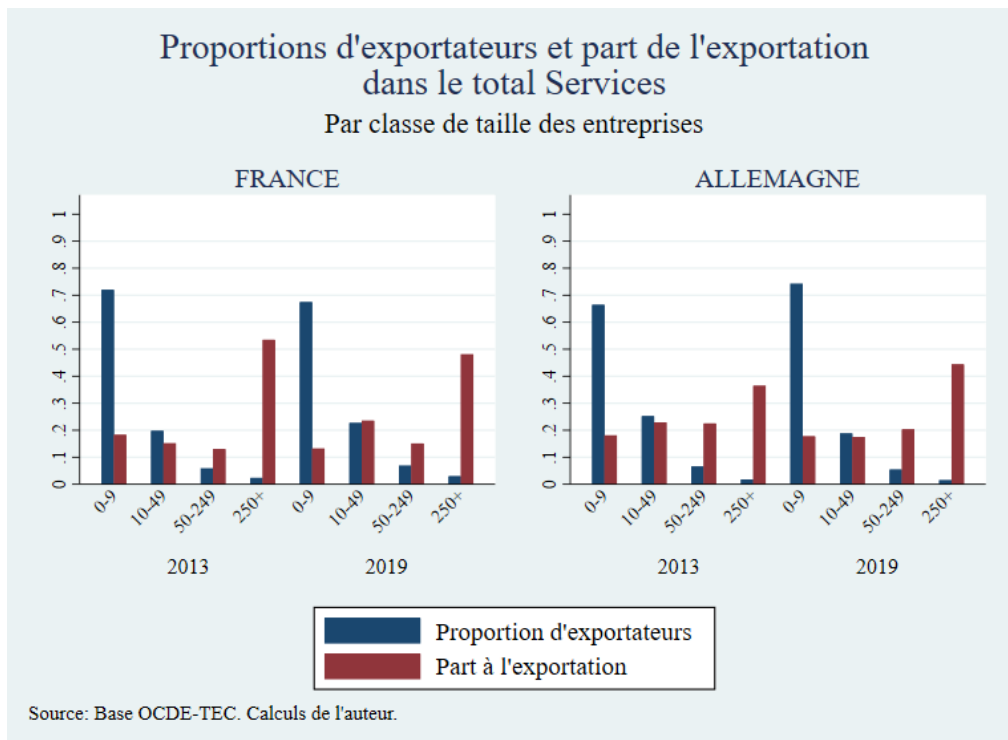
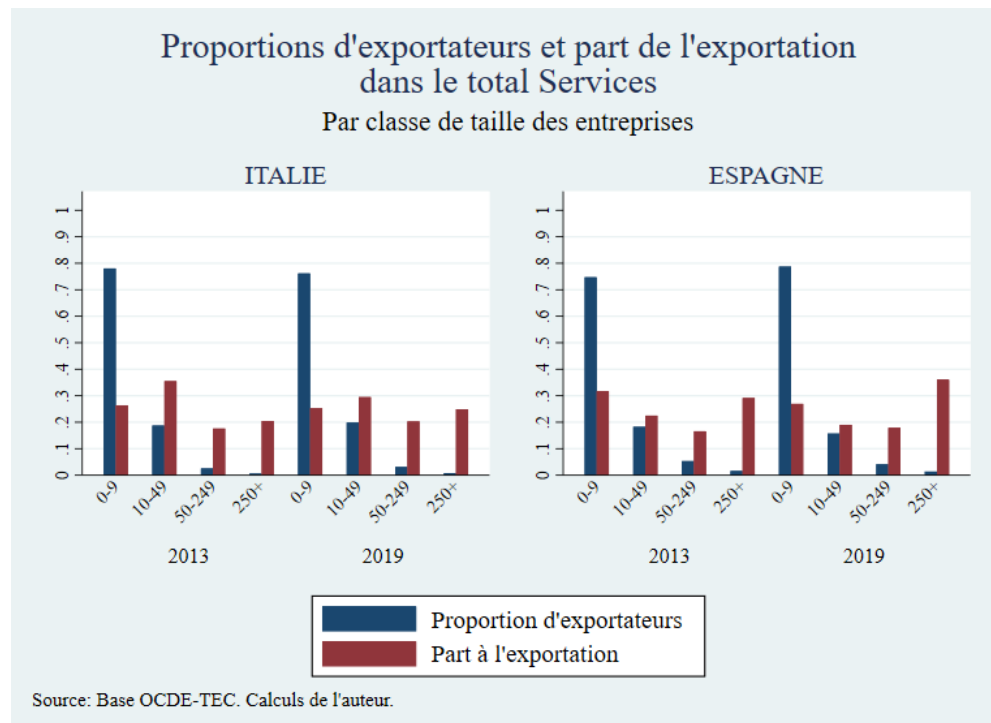


Figure 23



Comme pour les exportations de biens (figures 11 et 12), il y a une distorsion entre le nombre d'exportateurs de services dans chaque classe de taille d'entreprise et leurs contributions au total des exportations de services de leur pays (figures 22 et 23) même si cette distorsion est bien moindre que pour les biens. En France, si 90% des exportateurs de services sont des entreprises de petite taille (moins de 50 salariés), elles exportent collectivement l'équivalent de 35% de la valeur totale des exportations françaises de services. Cette part de 35% attribuable aux seules petites entreprises est plus de 10 fois plus élevée dans les services que dans les biens où, faut-il le rappeler, seulement 3% de la valeur totale des exportations est attribuable aux entreprises manufacturières de moins de 50 salariés. En Allemagne, les mêmes tendances peuvent être observées dans le commerce de services selon les classes de taille. En Italie et en Espagne en revanche, la part contributive des petites entreprises exportatrices dans le total des exportations de services est nettement plus élevée (autour de 55% pour l'Italie et 45% pour l'Espagne)

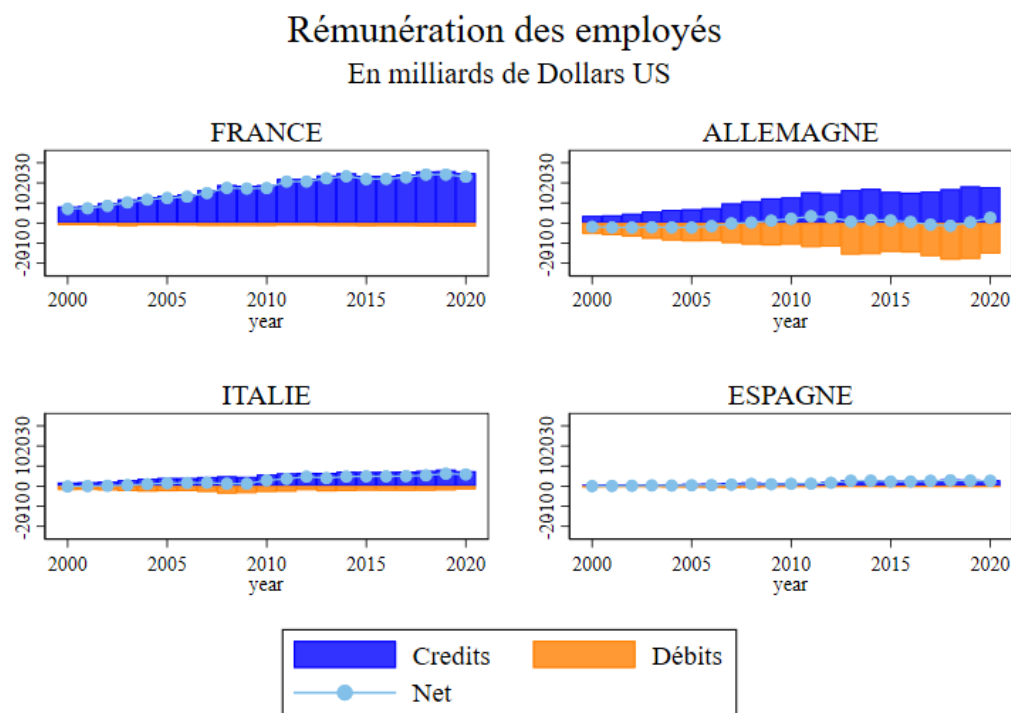
Même si les services permettent aux petites entreprises d'occuper une place bien plus significative dans les exportations de services, il n'en reste pas moins qu'en France, ces petites entreprises exportent collectivement moins de biens et de services que leurs homologues espagnoles et italiennes.

3.8 Le mode 4 des échanges de services

Le mode 4 concerne les échanges de services de travail entre pays : services de travail effectués à l'étranger par des résidents d'un pays (travailleurs transfrontaliers, mais également travailleurs effectuant un service à l'étranger ; par exemple pour de l'expertise ou pour donner une formation à l'étranger). Ce mode est partiellement couvert par le poste "Services" de la balance des paiements. En effet, une autre partie du mode 4 peut être mesurée à travers un autre poste de la balance des paiements, celui de la rubrique "Rémunérations des salariés" relevant du compte des revenus primaires. Ces échanges de services de travail font l'objet d'une courte analyse dans ce qui suit.

Selon la figure 24, les revenus nets de la France au titre du poste des rémunérations des résidents pour services rendus à des non-résidents augmentent de manière quasi-continue, avec un excédent de près de 25 Mds d'€ en 2019. Une partie de ces revenus concernent en particulier ceux des travailleurs frontaliers. Ce poste de revenus n'est pas aussi dynamique pour les trois autres pays européens, avec des revenus nets qui se situent autour de l'équilibre.

Figure 24



En résumé, la France semble se spécialiser dans les services depuis une vingtaine d'années. L'évolution de ses exportations de services est très dynamique : elles ont été multipliées par 4 dans la plupart des sous-secteurs de services hors Voyages ou Transport. Aussi, même si les grandes entreprises demeurent celles qui vendent le plus de services, une proportion plus importante de petites entreprises (moins de 50 salariés) prend part à l'exportation de nos services, avec un poids dans le total des services exportés 10 fois plus élevé que le poids des entreprises de taille équivalente dans le total des biens exportés.

Par ailleurs, les revenus nets issus de la mobilité des travailleurs (compris dans le mode 4 de fourniture de services) sont en constante augmentation.

IV. L'implantation des entreprises françaises à l'étranger et des entreprises étrangères en France

La France ne sert pas les marchés étrangers uniquement à travers ses exportations de biens, ses exportations de services ou le déplacement de ses travailleurs à l'étranger. De même, l'offre des entreprises étrangères adressée à la France ne se résume pas seulement aux importations de la France en biens et services ou aux services de travail rendus par les travailleurs étrangers sur le sol français. Un pan important de ses échanges peut s'observer à travers l'activité des filiales françaises implantées sur les marchés étrangers ou celles des entreprises étrangères implantées en France.

En effet, les entreprises, de quelle qu'origine qu'elles soient, peuvent détenir des filiales (créées ex nihilo ou acquises) sur un marché étranger pour servir celui-ci et/ou pour en faire une plateforme d'exportation vers d'autres marchés alors plus facilement accessibles. Cela leur permet souvent de tirer profit d'avantages spécifiques liés à la localisation (disponibilité de ressources, coûts de production avantageux, fiscalité avantageuse, réglementations moins contraignantes, mais aussi qualité du savoir-faire, image de marque, etc.).

Il est intéressant ainsi d'examiner comment la France se situe parmi les autres pays européens de référence en matière d'implantations à l'étranger et d'accueil des entreprises étrangères sur son territoire, aussi bien dans les secteurs manufacturiers que dans les services. Les bases de données Foreign Affiliates Trade Statistics (FATS) d'Eurostat permettent de renseigner sur l'activité principale des filiales à l'étranger des entreprises européennes (Outward-FATS) et des filiales étrangères accueillies sur le territoire européen (Inward-FATS). A ce niveau d'analyse, il est important de mentionner que les données FATS sont classées selon le secteur de l'activité principale de la filiale installée à l'étranger, et non en fonction du secteur de l'activité principale de sa maison mère qui peut être d'une autre nature. Un exemple illustrera ce point : une multinationale française opérant dans les télécommunications peut établir une filiale de services d'opérateur téléphonique. Les données concernant cette filiale (chiffres d'affaires, nombre d'emplois, etc.) sont alors enregistrées dans le secteur des services administratifs et de soutien ("N : secteur d'Activité de services administratifs et de soutien" de la nomenclature NACE-rév.2), pas dans celui des services d'information et de télécommunication (secteur J de la nomenclature NACE). Un autre exemple : un équipementier français peut ouvrir une succursale dans un pays afin de vendre ses équipements aux entreprises locales. Ici, les données tirées de la filiale implantée seront reportées sous la rubrique "G : Commerce, réparation" et non sous la rubrique "C-28 : machines et équipements" correspondant à l'activité manufacturière de sa maison mère. Naturellement, et c'est probablement le cas le plus fréquent, des entreprises multinationales d'un secteur peuvent investir exactement dans le même secteur à l'étranger, soit pour répliquer une activité (par exemple, ouvrir une filiale de production de produits laitiers à l'étranger, comparable aux activités dans le pays d'origine), pour délocaliser une activité (fermer une usine automobile chez soi pour en ouvrir une autre à l'étranger) ou encore pour pouvoir accéder aux consommateurs sur les marchés étrangers (ouverture d'un magasin de la grande distribution à l'étranger). Les chiffres liés à l'activité de la

filiale et ceux de sa maison mère sont alors reportés dans la même rubrique sectorielle de la classification statistique d'Eurostat FATS.

Dans notre analyse, les données sont mobilisées à partir de 2010 pour l'activité des filiales européennes à l'étranger et à partir de 2013 concernant l'activité des entreprises étrangères en Europe⁶.

4.1 L'accélération marquée des implantations françaises à l'étranger

4.1.1 Quelques chiffres clés (emplois, nombre de filiales, chiffres d'affaires)

Les données font apparaître que les filiales françaises à l'étranger se sont fortement développées entre 2010 et 2019 (figure 25).

Si l'on prend en compte les usines, magasins et succursales, le nombre de filiales a atteint 49 280 en 2019 contre 32 926 en 2010 (+ 50%), leur chiffre d'affaires global passant de 1 258,12 milliards d'euros à 1 785,82 milliards d'euros sur la même période (+ 42%). Si on estime que la valeur ajoutée réalisée sur ce chiffre d'affaires est de l'ordre de 25%, ce qui est un ordre de grandeur comparable à celle réalisée en France par les multinationales étrangères implantées (voir sous-section suivante), alors elle avoisinerait 15% du PIB français en 2019. Les effectifs dans les filiales des entreprises françaises à l'étranger sont passés de 4,92 à 6,98 millions d'employés en l'espace de 10 ans. Ce chiffre est à mettre en regard de l'emploi privé en France dans les secteurs agriculture, services et industrie⁷ : 17,2 millions à fin 2019 (source Insee).

Ce gain en nombre de filiales, en emplois et en chiffre d'affaires à l'étranger a été observé dans la plupart des régions du monde, plus significativement en Amérique du Nord mais à l'exception de deux grands pays d'Asie que sont la Chine et le Japon.

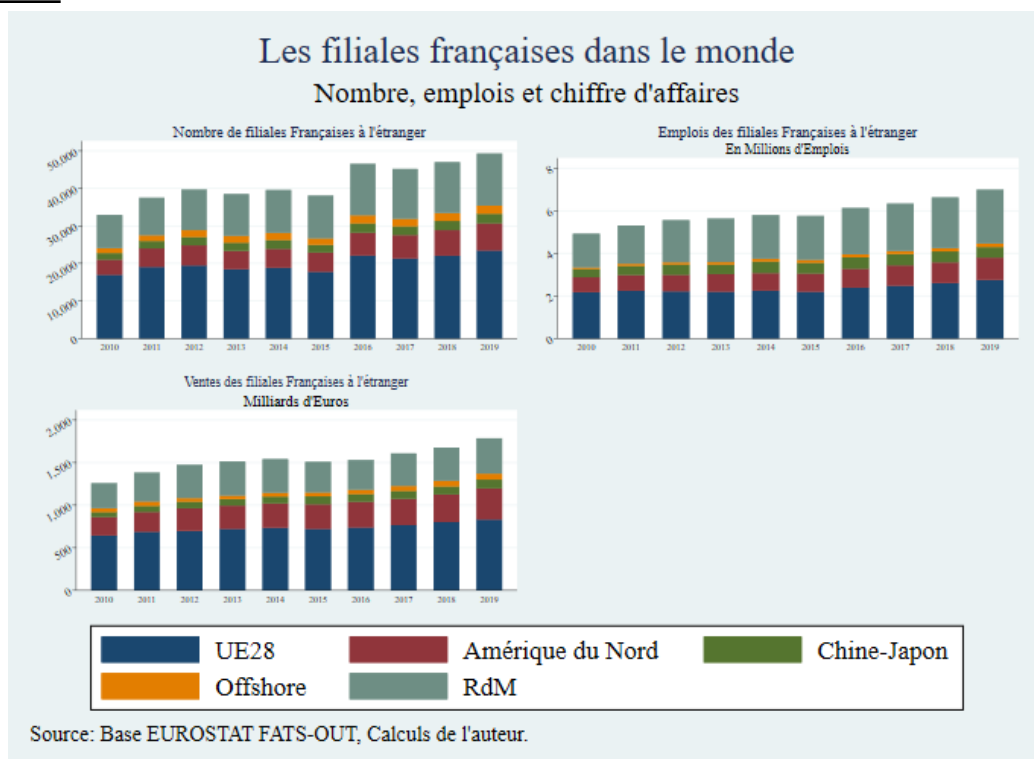
Notons que les implantations dans les pays dits offshore⁸ (en suivant la liste établie par Eurostat liée à celle de l'OCDE) ont augmenté en nombre et en chiffre d'affaires, mais leur poids reste faible dans le chiffre d'affaires global réalisé à l'échelle mondiale (autour de 100 milliards d'euros déclarés en 2019, soit 5% du chiffre d'affaires mondial des filiales françaises à l'étranger).

⁶ Pour certains pays européens déclarants, les chiffres peuvent remonter à des années antérieures. Néanmoins, nous choisissons 2010 pour les données d'implantation à l'étranger et 2013 pour les données d'implantation étrangères en Europe car les données de tous les pays européens de référence qui nous intéressent ici sont disponibles à partir de ces années.

⁷ Hors secteur tertiaire non marchand.

⁸ 38 pays sont listés dans un groupe "Offshore" dans les données FATS d'Eurostat. Il s'agit notamment des paradis fiscaux habituels tels que les Bahamas, les Îles Samoa, les Barbades, les Bermudes, Saint Domingues, les Maldives ou encore les îles Grenadines, mais aussi des pays et territoires tels que Les Philippines, Singapour, HongKong, Liechtenstein, Gibraltar, le Liban, Bahreïn ou encore le Liberia.

Figure 25



4.1.2 Comparaison du recours aux implantations à l'étranger par rapport aux pays de référence (Allemagne, Espagne, Italie)

Comment se développent les filiales françaises à l'étranger par rapport à leurs homologues (filiales) allemandes, italiennes ou espagnoles ?

Les figures 26, 27 et 28 dressent une comparaison entre ces pays : nombre de filiales, d'emplois et de chiffres d'affaires.

Figure 26

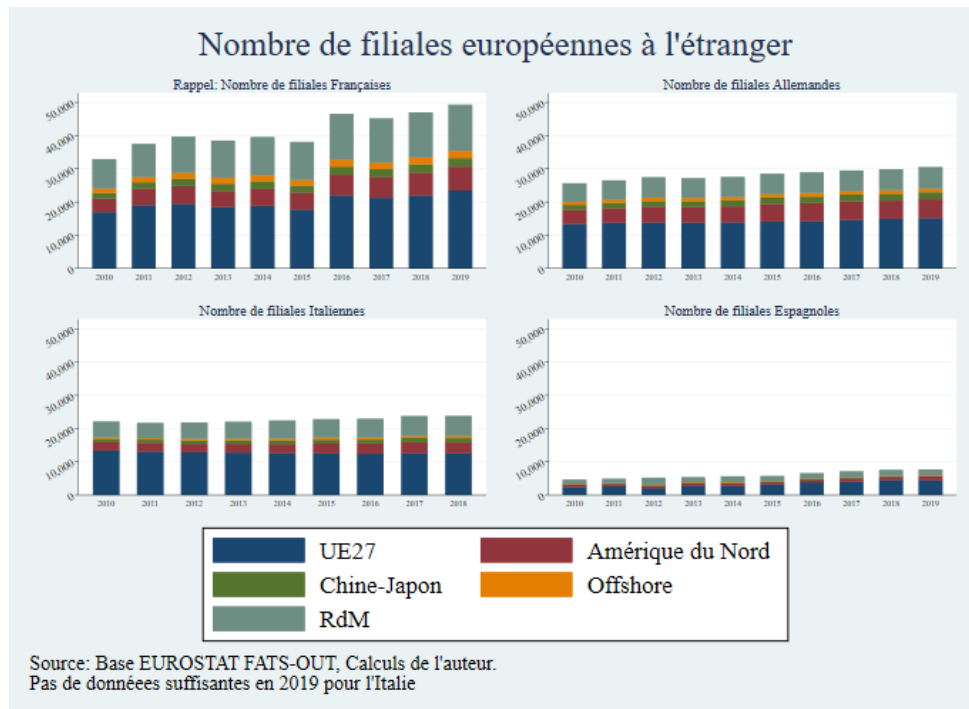


Figure 27

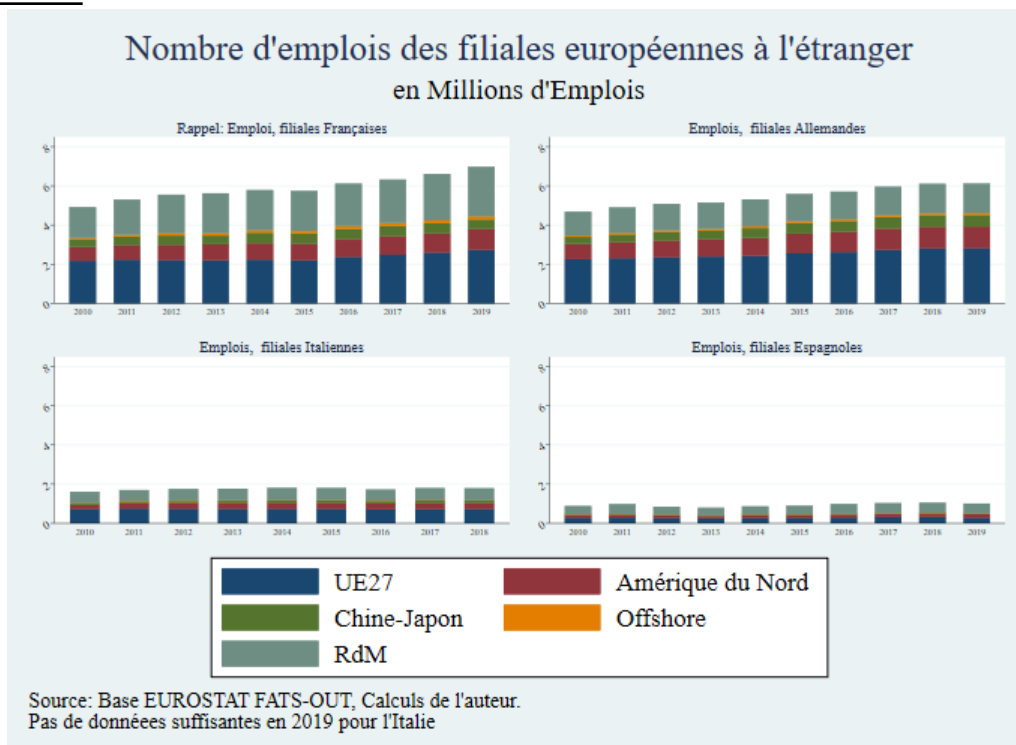
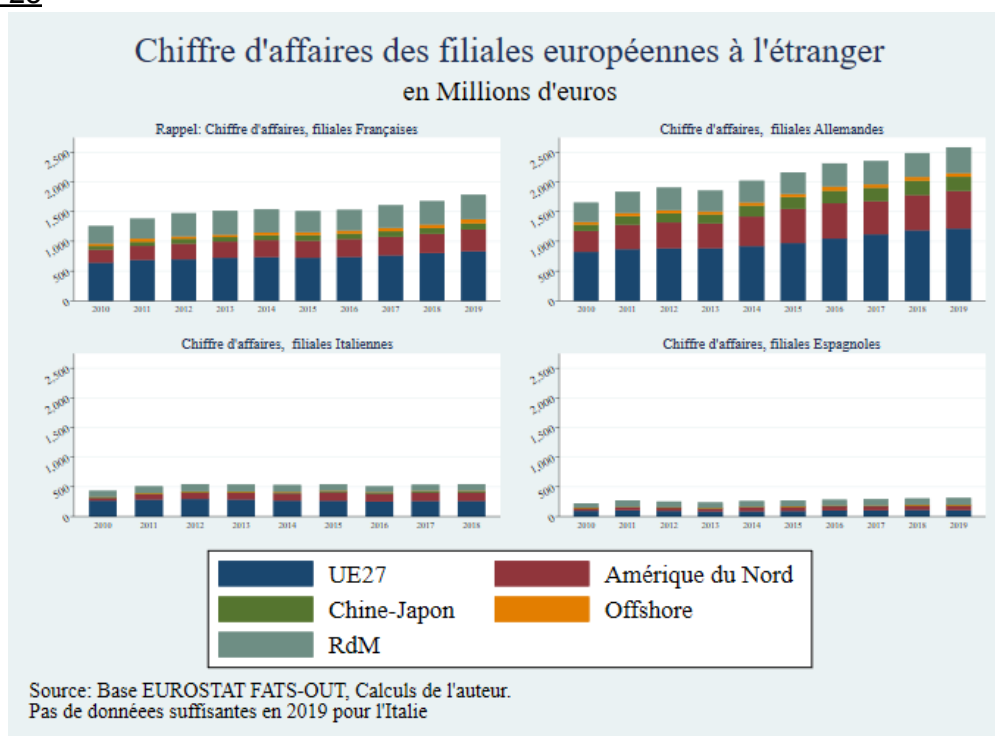


Figure 28



Comparée à l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie, la France est le pays dont le développement de filiales à l'étranger a été le plus important ; elle détient un parc d'activités à l'étranger qui compte à la fois le plus grand nombre de filiales et le plus grand nombre d'emplois, et dont le chiffre d'affaires se place en deuxième position derrière celui de l'Allemagne.

Si l'Allemagne, de par la taille de son économie, dispose également d'un grand nombre de filiales (30 517 en 2019) et est aussi un grand pourvoyeur d'emplois à l'étranger (6,13 millions en 2019) c'est près de 38% de moins que le nombre de filiales françaises et 12% d'emplois en moins. En 2010, ces mêmes écarts n'étaient que de 22% et de 5%.

L'Allemagne se démarque en revanche de la France par le chiffre d'affaires réalisé par ses filiales à l'étranger. Alors qu'il était de 15% plus élevé que celui de la France en 2010, il s'est accru de plus de 56% en 10 ans pour atteindre plus de 2 585 milliards en 2019, soit 44% de plus que le chiffre d'affaires des filiales françaises à l'étranger. D'aucuns peuvent se demander comment, avec près de 12% d'employés en moins, les filiales allemandes à l'étranger peuvent réaliser un chiffre d'affaires aussi élevé comparé aux filiales françaises. Un élément important de la réponse tient aux différences de secteur d'activité entre les filiales allemandes et françaises, en particulier dans les services. La sous-section qui suit éclaircira ce point.

Les entreprises italiennes et espagnoles quant à elles semblent concentrer l'essentiel de leurs activités chez elles. Avec moins de deux millions d'employés en 2019 dans les filiales italiennes à l'étranger et un million dans les filiales espagnoles, avec un chiffre d'affaires de leurs filiales à l'étranger passés entre 2010 et 2019 seulement de 437 à milliards à 546 milliards d'euros pour

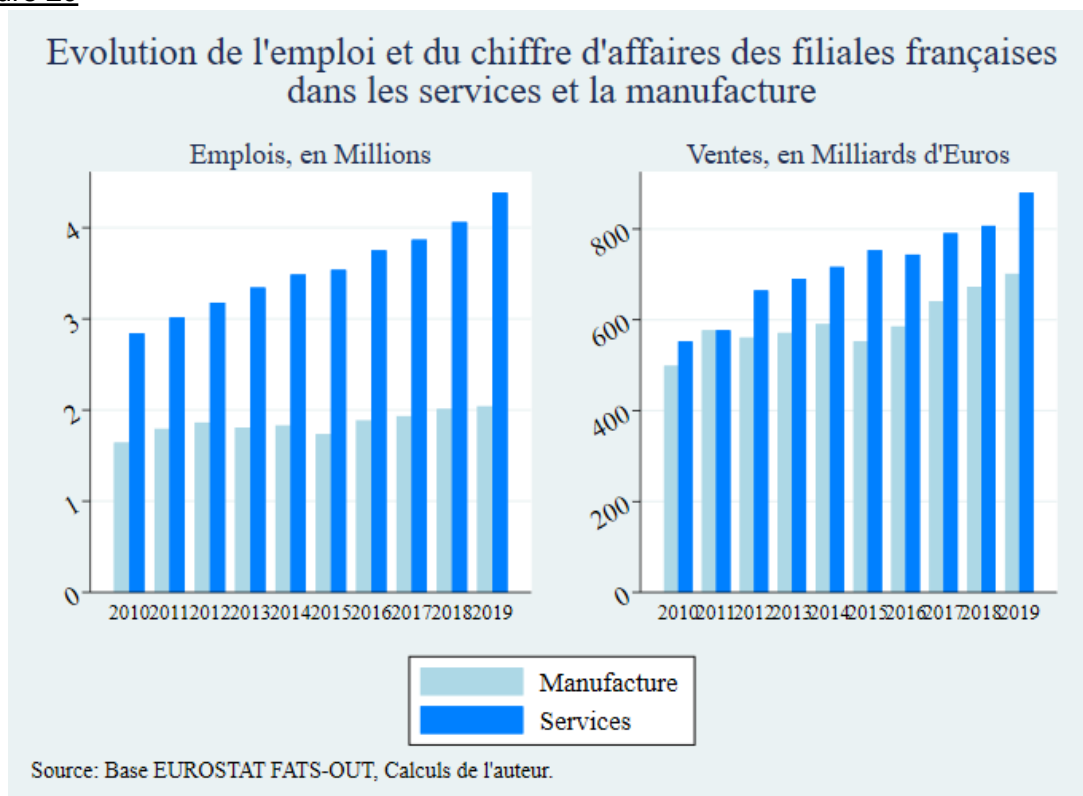
les unes, de 223 à 315 milliards d'euros pour les autres, les entreprises italiennes et espagnoles ne se sont pour l'instant que peu implantées à l'étranger.

Une raison possible en est que les entreprises italiennes ou espagnoles engagées dans les échanges internationaux sont plus souvent de plus petite taille que leurs homologues françaises et allemandes, ce qui ne leur permettrait pas de supporter aussi facilement les coûts fixes nécessaires à l'installation.

4.1.3 Observation de la dynamique de développement selon les secteurs

Dans quels secteurs les filiales des entreprises françaises à l'étranger sont-elles le plus engagées ?

Figure 29

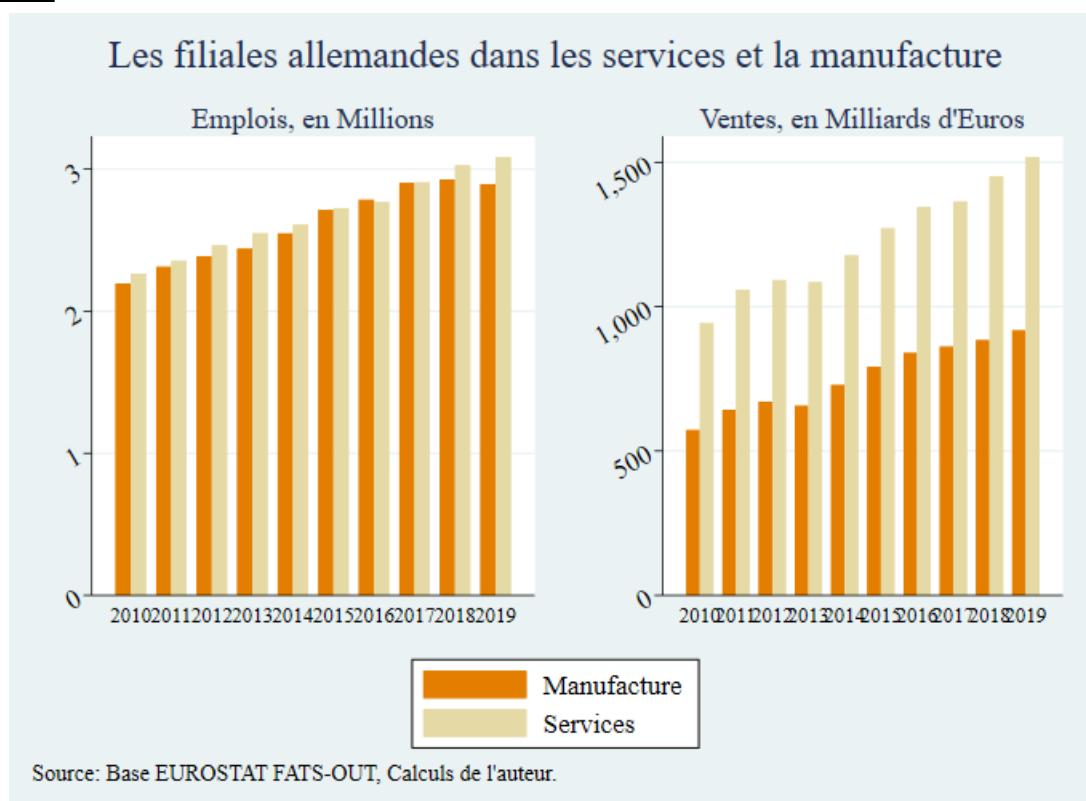


La figure 29 donne un début de réponse avec une analyse des filiales françaises à l'étranger exerçant dans les services et dans les activités manufacturières. Alors qu'au début de la décennie 2010 les chiffres d'affaires réalisés par les filiales de services et les filiales de production manufacturière des entreprises françaises à l'étranger étaient relativement proches avec 498,84 Mds € et 552,74 Mds € soit un différentiel de seulement 11% en faveur des services, les activités de services ont connu une croissance plus forte (+59,2% contre +40,6%) et ont distancé les activités manufacturières en 2019 (880,1 Mds de chiffre d'affaires contre 701,42 Mds € en 2019, soit 25% de plus).

La croissance du nombre d'emplois a également été beaucoup plus forte dans les filiales de services (+54% contre +24%), ce qui fait que le contenu en emplois dans les services à l'étranger est désormais bien plus important que celui dans les filiales de production manufacturière : en effet, alors qu'en 2010 le nombre d'emplois à l'étranger dans les filiales françaises des secteurs manufacturiers représentait 57,7% de celui dans les filiales du secteur des services, il n'en représente plus que 46,6% en 2019.

Le corollaire de cette situation est qu'en 2019 le chiffre d'affaires par employé à l'étranger dans les services est plus faible que celui dans la manufacture : la différence est de -42% alors qu'elle était de -36% en 2010. Ceci est compatible avec une productivité du travail des filiales françaises à l'étranger qui s'accroît plus fortement dans la manufacture par rapport aux services.

Figure 30



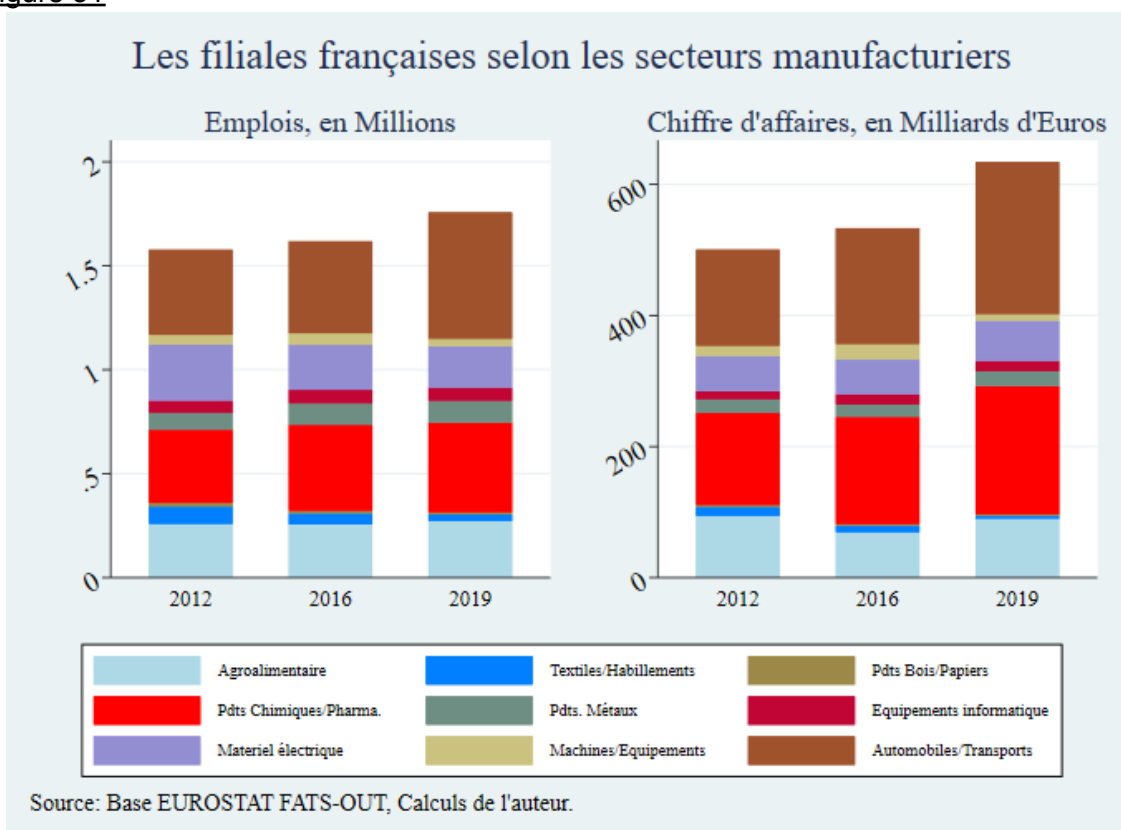
Qu'en est-il pour les filiales à l'étranger des entreprises allemandes (figure 30) ? Alors qu'au début de la décennie 2010, les chiffres d'affaires réalisés par les filiales des entreprises françaises de services et de production manufacturière étaient relativement proches, ceux des filiales allemandes étaient très différents : respectivement 943,41 Mds € et 572,63 Mds €, soit +65% en faveur des services. Contrairement à la France également, les ventes de services et de produits manufacturés des filiales allemandes ont connu des croissances identiques entre 2010 et 2019 (respectivement +60% et +61%). Cet écart de 65% de chiffre d'affaires en faveur des filiales allemandes dans les services est donc resté stable en 2019. Autre différence avec

les filiales françaises, le développement des emplois à l'étranger dans les filiales allemandes de services s'est fait à un rythme à peine plus élevé que dans les filiales manufacturières (+36% contre +32%) et nettement moins élevé que dans les filiales françaises de services (+54%). En 2010, le nombre d'emplois à l'étranger dans les filiales allemandes des secteurs manufacturiers représentait 97% de celui dans les filiales des secteurs des services, il en représente encore 94% en 2019.

Ce constat invite à se demander si les filiales françaises et allemandes à l'étranger, dans la manufacture d'une part et les services de l'autre, sont positionnées sur les mêmes types de secteurs⁹.

Les figures 31 et 32 renseignent sur la distribution des activités des filiales étrangères des entreprises françaises selon les secteurs, manufacturiers (fig. 31) et services (fig. 32) en 2012, 2016 et 2019¹⁰.

Figure 31



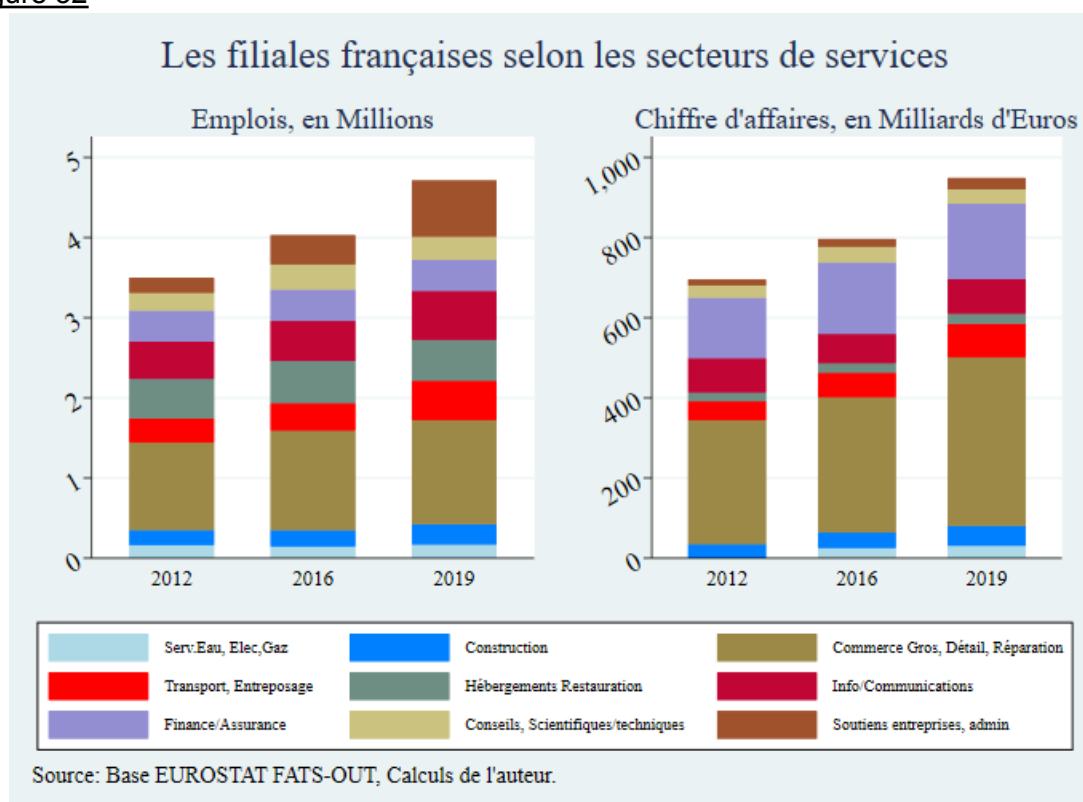
⁹ Rappelons que le positionnement géographique est similaire: en effet, la répartition géographique des filiales françaises et allemandes semble proche d'après les figures précédentes d'emplois et de chiffres d'affaires selon les destinations (figures 27 et 28).

¹⁰ Certaines données au niveau plus désagrégé selon les secteurs ne sont pas reportées en 2010 dans FATS. D'où le choix de montrer ces données sectorielles désagrégées à partir de 2012 seulement.

Premier constat, en 2019 les trois secteurs qui représentent à eux seuls plus des deux tiers des emplois et plus de 80% du chiffre d'affaires des filiales françaises à l'étranger dans la manufacture sont (figure 30) : le transport/automobile, la chimie/plasturgie et l'agroalimentaire. Notons au passage que ces secteurs d'activité sont également connus comme étant historiquement parmi les plus exportateurs de la France.

Deuxième constat, la dynamique de développement des filiales françaises dans le secteur manufacturier a été hétérogène. Le secteur transports/automobile est à l'origine de l'essentiel des créations d'emplois et de la hausse du chiffre d'affaires à l'étranger entre 2012 et 2019 (plus de 45% de croissance en termes d'emplois et de chiffre d'affaires réalisé en l'espace de 8 ans). Les filiales françaises dans le secteur de la chimie/pharmacie ont également fortement développé leurs chiffres d'affaires (de près de 30% sur 8 ans). Les secteurs de l'agroalimentaire, des matériels électriques, de la métallurgie et des équipements informatiques sont restés globalement stables. Quant au nombre d'emplois et au chiffre d'affaires des filiales dans les deux secteurs textiles/habilllements et machines/équipements, ils ont reculé.

Figure 32



La distribution des activités des filiales françaises à l'étranger dans les services peut, quant à elle, être appréciée de manière différente (figure 32). Un secteur particulier des services se détache et constitue le tiers des emplois des filiales à l'étranger et la moitié de leur chiffre d'affaires : c'est celui du commerce de gros, détail et réparation (selon la nomenclature industrielle NACE). Un autre secteur remarquable est celui de la finance/assurance qui

représente plus du quart du chiffre d'affaires des filiales françaises à l'étranger pour seulement 8% des emplois.

Aussi, à une exception près somme toute relative, le nombre d'emplois et le chiffre d'affaires des filiales françaises à l'étranger dans toutes les grandes catégories de services ont augmenté pendant la dernière décennie. L'exception ici est celle relative au secteur des business services (conseils, services scientifiques et techniques). Ce secteur ne perd pas ou peu en chiffre d'affaires réalisé à l'étranger sur la décennie ; il voit cependant son nombre d'employés reculer à près de 250 000 en 2019, après avoir quasiment doublé entre 2012 et 2016 pour atteindre les 300 000. Enfin, une mention particulière doit être portée aux services de soutien administratif aux entreprises, le nombre d'emplois dans les filiales françaises relevant de ce secteur ayant été multiplié par 5 en l'espace de 10 ans.

A des fins de comparaison, les figures 33 et 34 présentent la structure de l'emploi et celle du chiffre d'affaires des filiales allemandes à l'étranger selon les différents secteurs manufacturiers et de services.

Figure 33

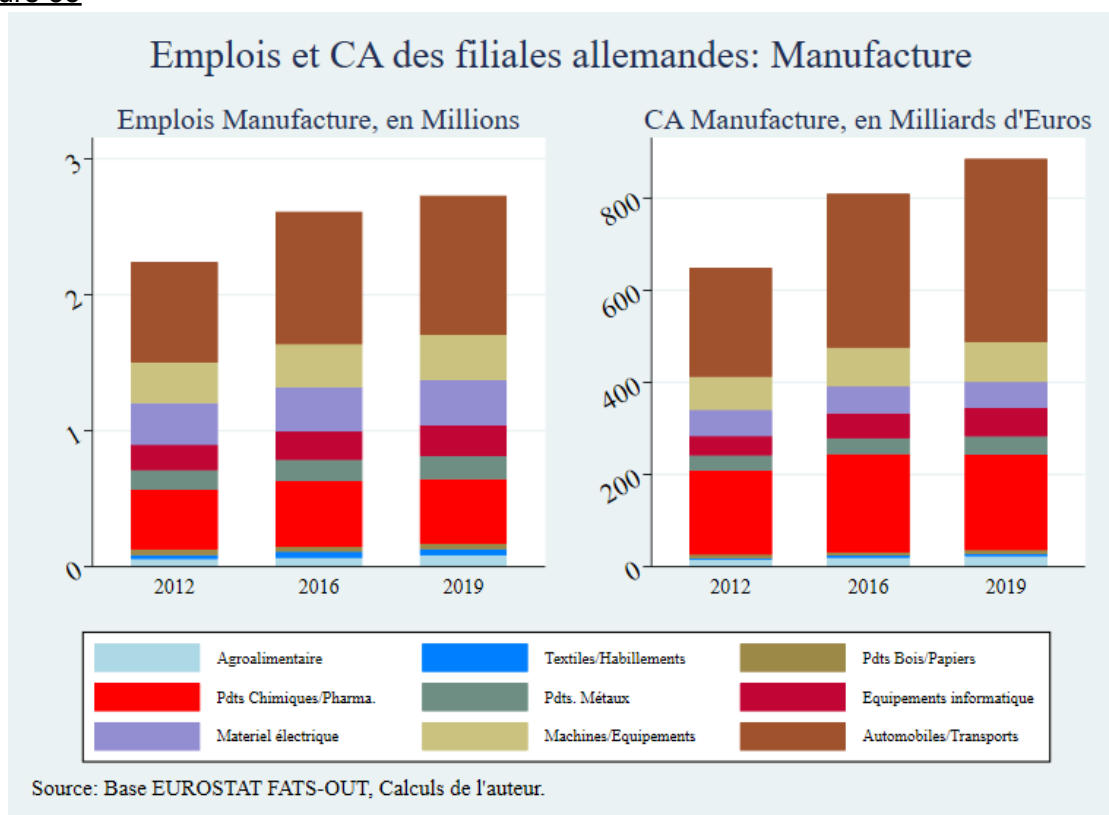
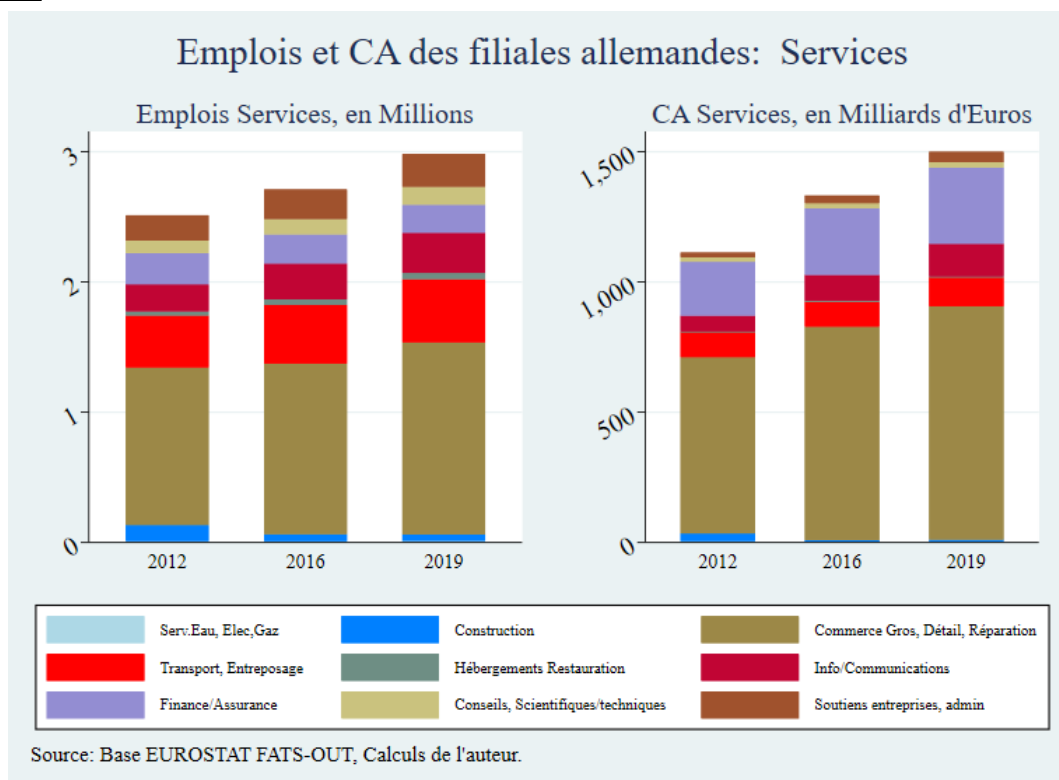


Figure 34



Il est intéressant de voir que la structure de l'emploi et du chiffre d'affaires des filiales allemandes à l'étranger relevant des secteurs manufacturiers est assez voisine de celle de la France (figure 33). La présence allemande à l'étranger dans la manufacture concerne ainsi essentiellement deux secteurs : chimie/pharmacie et transport/automobile avec un développement important de ce dernier (près de 40% entre 2012 et 2019). Si on devait faire le rapport entre le chiffre d'affaires et l'emploi à l'échelle globale de l'activité manufacturière, on trouverait un chiffre d'affaires par employé autour de 325 000 € pour l'Allemagne en 2019, soit un peu moins de 10% inférieur à celui chiffre d'affaires par employé pour les filiales françaises (autour de 360 000 €).

Dans les services (graphique de droite), on remarque que le poids du poste commerce/détail/réparation est prépondérant et représente près des deux tiers du chiffre d'affaires des filiales allemandes à l'étranger dans les services. En ajoutant le secteur finance/assurance, on atteint 85%. A noter également qu'en 2019 il ne semble pas y avoir de filiale allemande à l'étranger dans deux des neuf secteurs de services agrégés dans la nomenclature NACE : hébergement/restauration, eau et énergie. Ainsi, les filiales allemandes à l'étranger dans les services semblent clairement plus spécialisées que les françaises. Cette hyper-spécialisation de leurs activités de services à l'étranger leur procure un chiffre d'affaires global par employé autour de 500 000 €, contre près de 200 000 € pour les filiales françaises. Et si les chiffres d'affaires par employé calculés pour les postes de services hors commerce/réparation d'une part et finance/assurance d'autre part sont dans les mêmes ordres de grandeur entre la France et l'Allemagne, celui dans le secteur commerce/réparation est

autour de 600 000 € par employé pour l'Allemagne (contre 200 000 pour les filiales françaises), et celui dans le secteur finance/assurance est de 1,7 millions d'€ en 2019 (contre 800 000 € pour les filiales françaises).

En résumé, le développement des filiales françaises de services à l'étranger a été plus dynamique que celui des filiales françaises industrielles. Parmi ces dernières, les filiales dans les secteurs transport/automobile et chimie/pharmacie ont été les seules à avoir des rythmes importants de développement en 10 ans. Aussi, dans les services, les filiales françaises à l'étranger sont bien plus diversifiées que les filiales allemandes. Le chiffre d'affaires par employé entre filiales françaises et allemandes dans la manufacture est assez similaire. Il semble toutefois très différent dans les services, à cause de la spécialisation des filiales allemandes dans deux secteurs (réparation et vente d'une part et finance d'autre part) où le chiffre d'affaires par employé est très élevé.

A ce stade, il est intéressant de constater que la France ne semble pas seulement réallouer ses ressources vers les services sur le territoire national, comme on l'a vu dans les sections précédentes ; les entreprises françaises semblent concentrer également de manière croissante l'activité de leurs filiales à l'étranger dans les services et couvrir un large panel de services. Rappelons au passage que les multinationales françaises du secteur manufacturier peuvent détenir des filiales de services pour assurer la vente de leurs biens.

4.1.4 La structure de l'offre française globale : chiffre d'affaires des filiales à l'étranger et exportations

Comme déjà documenté plus haut, l'activité des filiales françaises à l'étranger est massive, avec un chiffre d'affaires de 1 785,2 Mds € en 2019. Ce montant considérable représente près de deux fois et demi le chiffre de nos exportations cumulées de biens et de services (759 milliards d'€). Il est intéressant de dresser ici le ratio du chiffre d'affaires réalisé par les filiales françaises installées à l'étranger (implantations) par rapport aux exportations depuis le territoire national pour le secteur manufacturier et celui des services, et selon les sous-secteurs concernés. La ratio pour un pays i s'exprime ainsi :

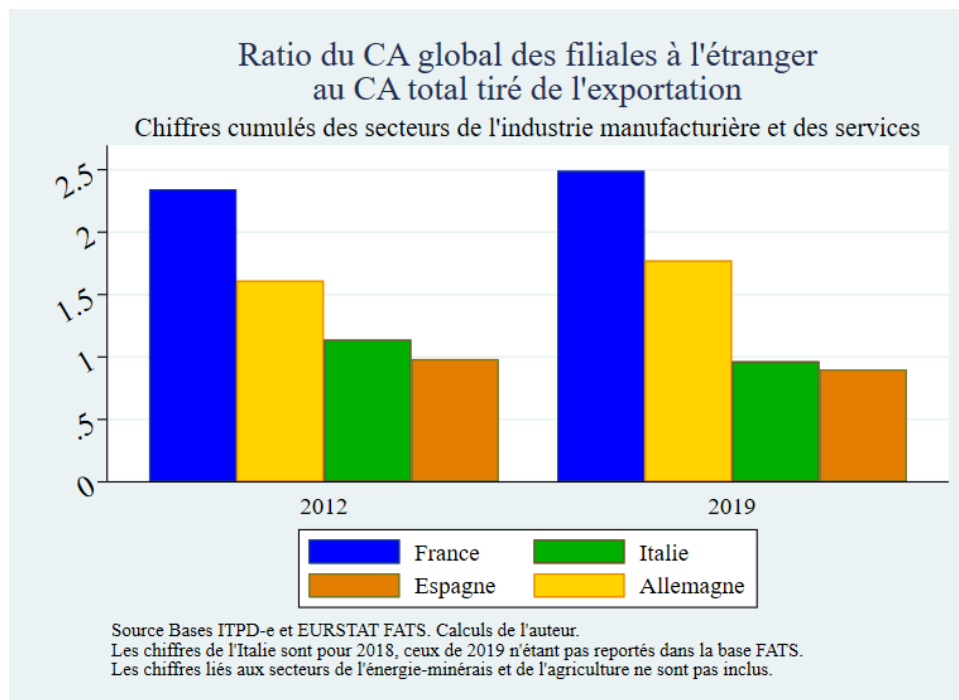
$$Ratio_{CA} = \left(\frac{CA \text{ Filiales}_i}{CA \text{ Exportations}_i} \right)$$

La figure 35 montre la valeur de ce ratio pour nos 4 pays de référence en 2012 et 2019 sur les données cumulées de chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière et des services.

La France apparaît comme le pays dont les filiales à l'étranger réalisent le ratio de chiffre d'affaires le plus élevé par rapport à ses exportations en 2012 et 2019 ; ce ratio s'élève à 2,5 en 2019). Par ailleurs, ce ratio a légèrement augmenté entre les deux dates (+6,4%). Le chiffre d'affaires des filiales allemandes est également plus élevé que celui des exportations allemandes en 2019, mais dans une moindre mesure (ratio de 1,77); le ratio est en croissance

un peu plus forte que celui de la France entre 2012 et 2019 (près de 10%). Enfin, les Italiens et les Espagnols ont des ratios bien plus faibles (respectivement autour de 0,96 et 0,89 en 2019), et voient l'indicateur baisser en l'espace de 8 ans (-17% pour l'Italie et -10% pour l'Espagne).

Figure 35



Les figures 36 et 37 donnent un aperçu de ce ratio pour la France selon les différents secteurs manufacturiers et de services, en comparant avec l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie.

Pour la France, le ratio entre le chiffre d'affaires réalisé par ses filiales à l'étranger et les exportations est plus élevé que pour l'Allemagne dans la plupart des secteurs manufacturiers étudiés (figure 36). Dans celui des matériels électriques notamment, les ventes à l'étranger sont plus de 2,8 fois plus importantes que les exportations en 2019. Et dans 3 autres secteurs, agroalimentaire, automobile/transports et chimie/pharmacie, le ratio a atteint près de 1,8. En comparaison, et dans les mêmes secteurs, l'Allemagne possède un ratio bien plus faible. Ceci amène à penser que dans les 4 secteurs cités plus haut, et en comparaison avec le cas de l'Allemagne, fournir les marchés en biens par l'installation à l'étranger semble plus intéressant économiquement pour les entreprises françaises par rapport à l'exportation depuis la France.

Figure 36

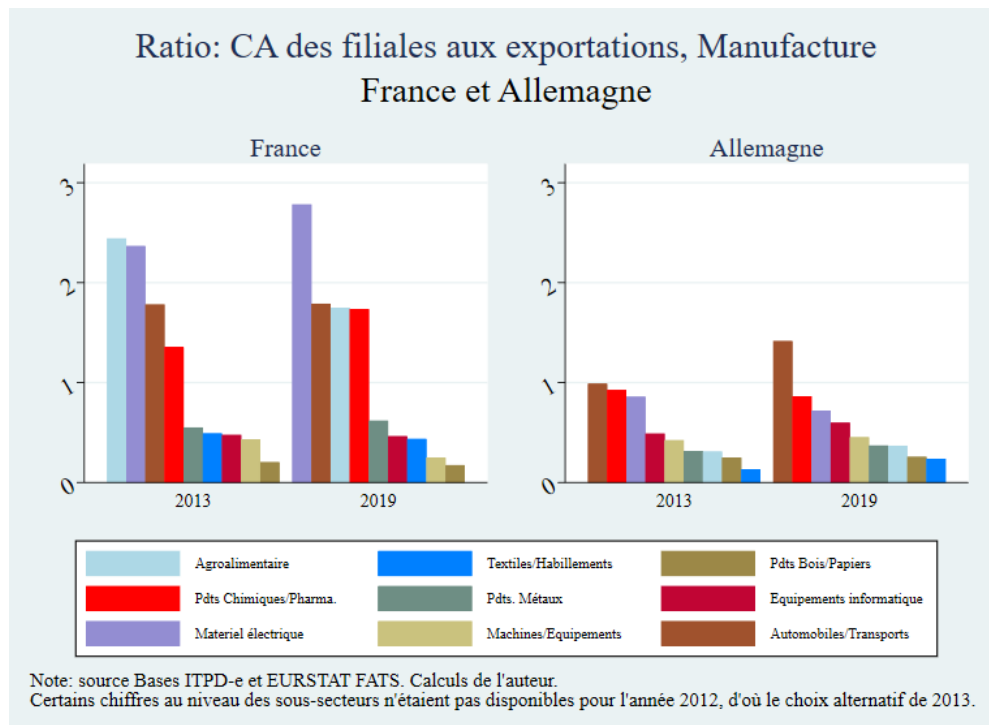
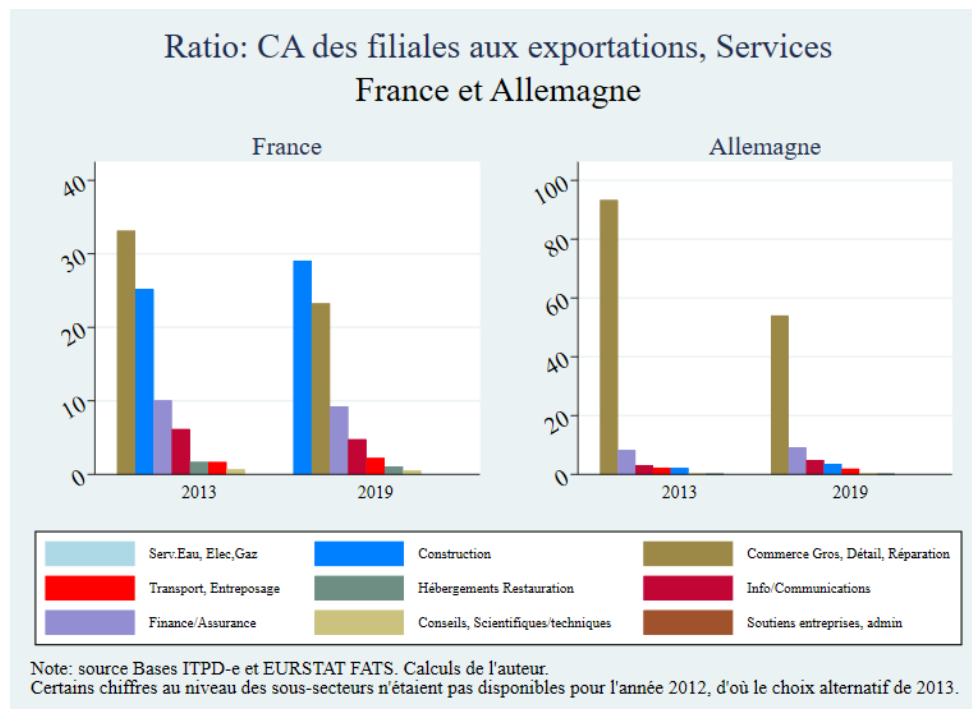


Figure 37



Ce qui frappe est l'hétérogénéité du ratio selon les secteurs des services (figure 37). On remarquera que pour les secteurs où les services sont difficilement exportables ou doivent être

produits là où la consommation se trouve, les ratios sont extrêmement élevés, que ce soit pour la France ou l'Allemagne. Ainsi pour la France (graphe de gauche), dans le secteur commerce de gros/détail/réparation, le ratio est de 33,2 en 2013 et encore de 23,25 en 2019. Dans le secteur de la construction également, la France possède un ratio très élevé qui a même augmenté entre les deux dates : 29 en 2019 contre 25 en 2013. Pour la France encore, deux autres secteurs possèdent des ratios élevés bien que l'échelle ne permette pas de les apprécier pleinement : la finance/assurance d'une part et les services informatiques/communications d'autre part, avec des ratios autour de 9,25 et 4,75 en 2019 respectivement. En revanche, dans les secteurs où les services peuvent être mis en oeuvre à distance (conseils scientifiques et techniques), ou dans les secteurs où les services sont exportés sans passer la frontière (hébergement/restauration liés au tourisme notamment ; transport/entreposage), les ratios sont très faibles.

Pour l'Allemagne (graphe de droite), la distribution du ratio selon les secteurs des services est encore plus hétérogène. En tenant compte des différences d'échelle entre les données allemandes et les données françaises, il est intéressant de noter la valeur extrêmement élevée du ratio pour le secteur du commerce de gros/détail/réparation (93,3 en 2013 et 54,05 en 2019).

4.1.5 Part de marché française à l'export (*Made in*) et part de marché élargie (*Made by*)

Il apparaît donc que l'économie française s'appuie sur deux piliers pour servir l'ensemble du marché mondial, *l'exportation* et *l'implantation à l'étranger*, chaque entreprise étant seule arbitre de sa stratégie d'internationalisation.

Il est donc incomplet de mesurer et de comparer les parts de marché de la France à partir de la seule mesure des exportations françaises (*Made in* France), car la véritable évaluation de la part de marché des entreprises françaises sur le marché mondial doit également prendre en compte l'activité de leurs implantations. C'est ce que nous appellerons la part de marché élargie de la France (ou encore part du *Made by* France).

En identifiant les données des exportations d'une part et le chiffre d'affaires réalisé par les filiales à l'étranger d'autres part, dans des secteurs comparables, à partir de bases de données différentes (ITPD pour les exportations et outward-FATS pour les chiffres d'affaires des filiales), il est possible de procéder à l'exercice suivant : pour chacun des 5 pays de référence (France, Allemagne, Espagne, Italie et Royaume-Uni), comparer la part de leur *Made in* dans le marché mondial adressé depuis l'ensemble des 5 pays avec la part de leur *Made by* dans le marché mondial adressé par l'ensemble des 5 pays.

Pour un pays i , la part de marché du *Made in* dans le marché mondial adressé par un ensemble de pays n est simplement calculée de la façon suivante :

$$\text{Made in Share } i = \frac{\text{Exp}_i}{\sum_{n \text{ pays}} \text{Exp}}$$

Les exportations du pays i (au numérateur) sont rapportées à la somme des exportations des pays de référence (au dénominateur).

Pour un pays i , la part de marché élargie du *Made by* dans le marché mondial, adressé par un ensemble de pays n est calculée de la façon suivante :

$$\text{Made by share} = \frac{\text{Exp}_i + \text{CA Filiales}_i}{\sum_{n \text{ pays}} (\text{Exp} + \text{CA Filiales})}$$

Les exportations du pays i et les ventes de ses filiales à l'étranger sont agrégées (au numérateur) puis rapportées à la somme des exportations des pays de référence et des ventes de leurs filiales à l'étranger (au dénominateur). Une discussion détaillée de cet indicateur et des biais de mesure qui y sont liés est développée dans l'encadré 3 ci-après.

Encadré 1 : mesure et discussion de la part de marché élargie (Made by share)

Idéalement, la part de marché élargie de la France, par rapport à des pays de référence, devrait se calculer comme un rapport avec : au numérateur, la valeur ajoutée contenue dans les exportations et la valeur ajoutée contenue dans la production des filiales à l'étranger, des (seules) entreprises françaises, et au dénominateur, la même expression des valeurs ajoutées (à l'export et celles des filiales) agrégées pour tous les pays de référence. On aurait alors :

$$\text{Ideal Made by share} = \frac{\text{VA Exp}_i + \text{VA Filiales}_i}{\sum_{n \text{ pays}} (\text{VA Exp} + \text{VA Filiales})}$$

Mais deux séries de données manquent pour établir une telle mesure. D'abord, la valeur ajoutée à l'exportation observée concerne les exportations de toutes les entreprises présentes sur le territoire français, y compris les filiales étrangères en France. La valeur ajoutée ne peut être différenciée dans les données, entre ce qui est lié aux entreprises françaises et ce qui est lié à l'exportation des filiales étrangères installées en France. Deuxièmement, de la même manière, la base Outward-FATS ne renseigne pas sur la valeur ajoutée contenue dans la production des filiales d'origine française, installées à l'étranger.

Un indicateur alternatif, qui a le mérite d'être facilement calculable, est celui d'une part de marché mesurée en chiffre d'affaires (c-à-d les ventes) généré(e)s. Voir expression du *Made by* share dans le texte. A l'image d'un calcul standard de part de marché à l'exportation, il s'agit ici d'étendre ce calcul en définissant une part de marché où la valeur des exportations et celle du chiffre d'affaires des filiales à l'étranger sont additionnées puis rapportées aux mêmes valeurs agrégées pour l'ensemble des pays de référence. Bien entendu, un tel indicateur a ses limites. D'abord, les données des exportations sont rarement nettoyées des exportations réalisées par les entreprises étrangères résidentes dans un pays. Ensuite, comme on ne considère pas la valeur ajoutée, il y a un risque de double comptabilisation des flux : on comptabilise dans le chiffre d'affaires lié à la production à l'étranger, le contenu en valeur des biens intermédiaires

importés du pays de la maison mère, déjà comptabilisé dans le chiffre des exportations dudit pays.

Cependant, on s'intéresse ici aux parts de marché élargies de la France (le *Made by share*) qui est un ratio entre la somme de son offre servant l'étranger et celle de l'offre servant le reste du monde des pays de référence considérés jusque-là dans l'étude (chiffres agrégés de l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni et la France). Ainsi les biais évoqués plus haut (exportations réalisées par les entreprises étrangères résidentes non soustraites des comptes nationaux, double comptabilisation et contenu en valeur ajoutée de ce qui est vendu à l'exportation ou ce qui est produit à l'étranger), se retrouvent aussi bien au numérateur et au dénominateur de la part de marché *Made by* mesurée, ce qui permet de réduire au final ces biais (voir même les quasi-neutraliser) dans notre indicateur du *Made by*.

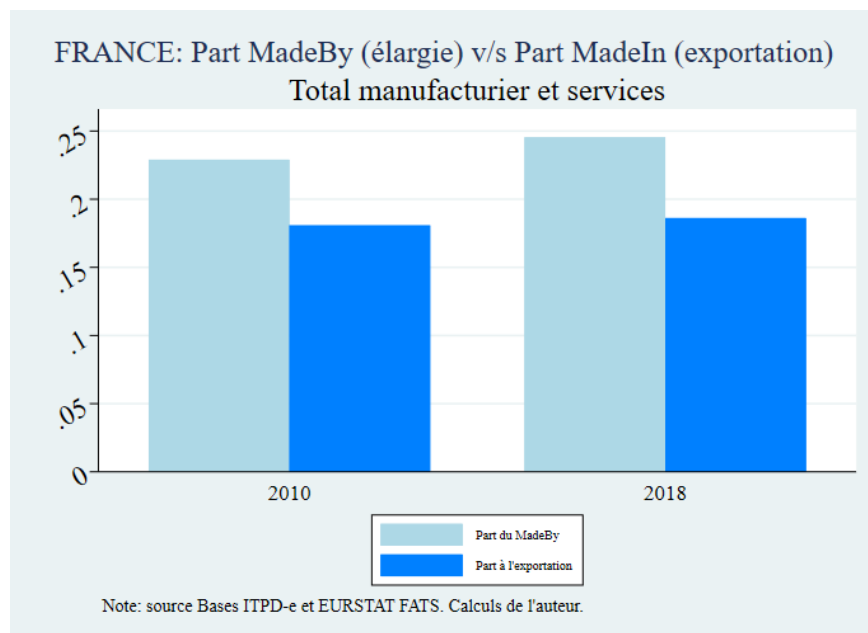
Afin d'avoir une idée approximative du biais pouvant être produit par notre indicateur du *Made by*, nous avons effectué une sorte de crash-test. De manière alternative, nous avons ré-exprimé ce dernier en ne tenant pas compte du secteur de service G de la nomenclature NACE (rév.2), réparation/distribution/vente de gros et au détail, sous-secteur important dans le chiffre d'affaires des filiales à l'étranger de certains pays comme l'Allemagne et dans une moindre mesure la France. En effet, la double comptabilisation peut être importante dans ce secteur (pensons à une filiale concessionnaire à l'étranger d'une marque automobile qui importe les voitures neuves ou d'occasion de la marque pour les revendre à l'étranger ; pensons aussi à des produits alimentaires de consommation exportés pour être revendus par une enseigne française ou allemande de la grande distribution installée à l'étranger). Ainsi, si la double comptabilisation provoque un biais significatif dans notre *Made by*, on doit pouvoir trouver des chiffres significativement différents quand on maintient ce secteur ou quand on n'en tient pas compte. Or, les chiffres du *Made by* obtenus avec ou sans considérer ce secteur sont très similaires. Ainsi, pour la France, la part de marché étendue (*Made by share*) après exclusion du secteur réparation/distribution/vente gros et au détail, est de 24,1% en 2018 là où elle est de 24,5% quand ce secteur est inclus dans le calcul. On trouve des résultats très similaires pour les autres pays également¹¹.

Les figures 38 et 39 montrent les valeurs des parts de marchés élargies (*Made by*) comparées aux valeurs des parts de marché à l'exportation (*Made in*), en prenant comme groupe de pays de référence au dénominateur la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni.¹²

¹¹ Les tableaux de comparaison peuvent être fournis par l'auteur à la demande du lecteur.

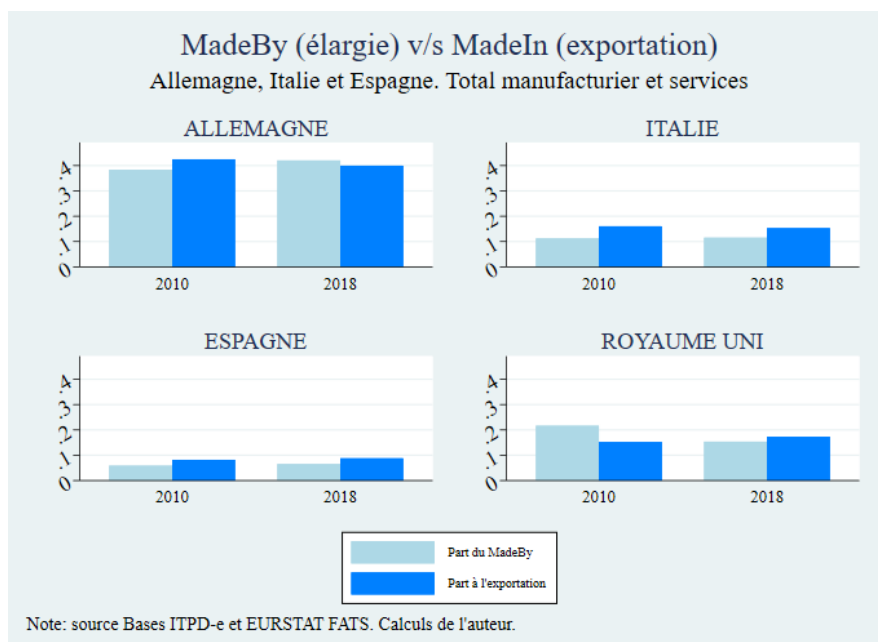
¹² Nous n'avons pas pu retenir les Etats Unis, le Japon ou encore la Chine pour pouvoir comparer avec les chiffres des parts de marchés à l'exportation des sections précédentes (section II et III, relatifs aux biens et aux services respectivement). En effet, Eurostat fournit les données Outward-FATS pour les pays Européens uniquement.

Figure 38



La figure 38 fait apparaître deux constats intéressants à signaler pour la France. Premièrement, dans le périmètre du groupe des 5 pays comparés, la part de marché du *Made by* France (exportations + chiffre d'affaires des filiales) est supérieure à la part de marché du *Made in* France (exportations). Elle est de 24,5% en 2018 contre 18,6% pour la part à l'exportation. Deuxièmement, la part de marché du *Made by* France est passée de 22,9% à 24,5%, soit une augmentation de 7,16%, confirmant sa primauté par rapport au *Made in* France qui a peu évolué entre ces deux dates (18,2 en 2010 contre 18,6 en 2018).

Figure 39



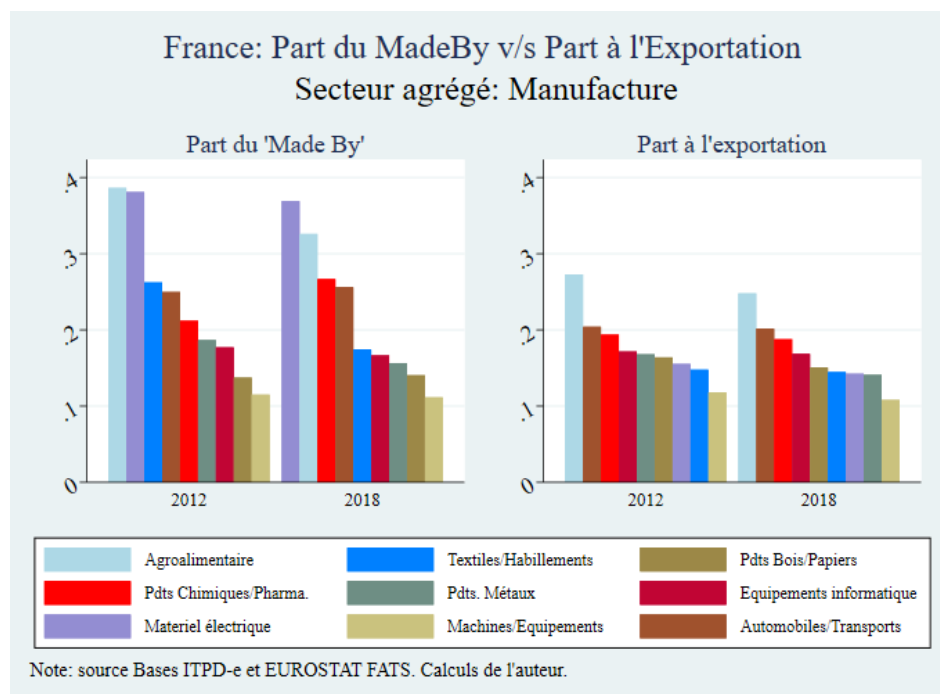
Pour l'Allemagne (figure 39), le rapport des valeurs des parts de marché du *Made by* et du *Made in* s'est inversé en 8 ans ; la part de marché du *Made by* est désormais supérieure (passée de 38 à 42%) tandis que celle du *Made in* a reculé de 42 à 39%.

Pour l'Espagne et l'Italie, la part de marché du *Made in* est supérieure à la part de marché du *Made by*, en 2010 comme en 2018. Entre ces deux dates, l'Espagne a vu ses parts de marché augmenter faiblement tant pour la part du *Made by* (6,5% par rapport à 5,8%) que pour le *Made in* (8,8% par rapport à 8,2%). L'Italie a vu le ratio stagner autour de 11% pour la part du *Made by* et baisser faiblement pour la part du *Made in* (de 16% en 2010 à 15,4% en 2018).

Quant au Royaume-Uni, sa part du *Made by* a baissé assez fortement (-16%) alors que sa part du *Made in* gonflée par ses services exportés (voir section précédente) s'est légèrement accrue. En 2018, la part à l'exportation de biens et des services était équivalente à la France (18%) mais sa part du *Made by* était clairement plus faible (avoisinant les 16%).

Les figures 40 et 41 permettent d'observer les parts de marché pour la France en distinguant les activités manufacturières de celles des services. Les parts sont alors calculées pour les différents secteurs de l'industrie et des services pour 2012 et 2018¹³.

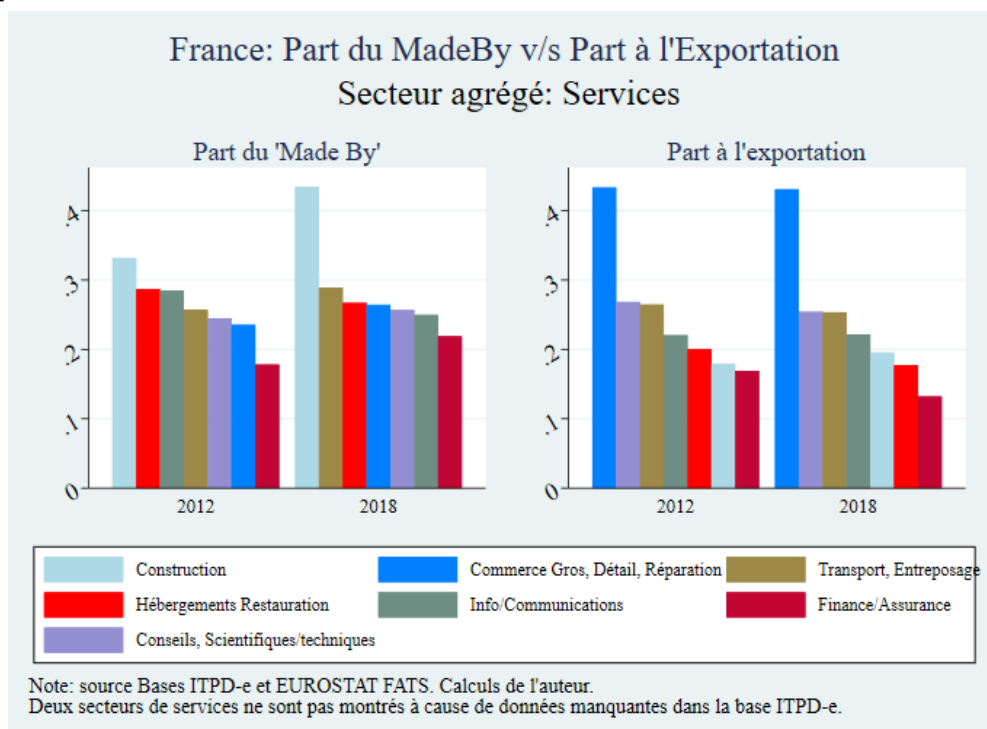
Figure 40



¹³ Les données d'Eurostat pour l'Italie sont manquantes pour certains secteurs en 2019. Certaines données désagrégées (au niveau des sous-secteurs présentés) sont aussi manquantes en 2010, même si Eurostat fournit en revanche les données au niveau de la manufacture dans son ensemble ou des services dans leur ensemble pour chacun des pays que nous étudions. Nous avons ainsi dû nous baser ainsi sur les données de 2012 et 2018. Par ailleurs, les données d'exportation issues de la base ITPD sont manquantes pour deux secteurs des services (services administratifs et de soutien, services eau et énergie) ce qui ne permet pas de produire des parts de marché pour ces derniers.

La figure 40, relative aux parts de marché de l'industrie manufacturière, montre une différence non négligeable en valeur entre la part du *Made by* France (graphe de gauche) et celle des exportations françaises (graphique de droite). Que ce soit en 2012 ou en 2018, pour la quasi-totalité des secteurs la part élargie (le *Made by*) est plus élevée que la part des exportations (à l'exception des machines/équipements et du secteur bois/papiers). En revanche, qu'il s'agisse des parts de marché du *Made in* (exportations) ou de la part élargie du *Made by* (exportations et ventes des filiales à l'étranger), elles ont baissé ou au mieux se sont maintenues entre 2012 et 2018.

Figure 41



La figure 41 propose la même analyse que précédemment mais appliquée aux secteurs des services. Il en ressort que les parts de marché du *Made by* sont en majorité plus élevées, ou au moins aussi élevées, que celles de l'exportation. Deux secteurs affichent en revanche des résultats différents : le secteur "conseils, services scientifiques et techniques" dont la part à l'exportation est plus élevée que la part élargie (*Made by*), même si elle a tendance à baisser en 2018 par rapport à 2012 (voir figure de droite) ; le secteur du "commerce, vente de gros, détails et réparation" dont la part à l'exportation est autour de 43,1% en 2018 là où celle du *Made by* est de 26,4% la même année. Par ailleurs, il apparaît que les parts de marché du *Made by* ou du *Made in* sont en hausse ou sont stables pour 5 secteurs sur 7 entre 2012 et 2018. Les secteurs "restauration/hébergement" et "informatique et télécommunications" ont vu en effet leur part du *Made by* baisser, ce dernier ayant connu une hausse de sa part du *Made in* en compensation.

En résumé, la présence de l'offre française semble plus importante sur le marché mondial que ne le laissent entrevoir les données de commerce traditionnel. Quand les données de ventes

des filiales françaises sont prises en compte, les entreprises françaises pèsent plus en termes de parts de marchés que leurs homologues européennes à l'exception de l'Allemagne. Néanmoins, sur la dernière décennie, la part de marché élargie dans l'industrie manufacturière (tenant compte des ventes de filiales à l'étranger ou "*Made by France*") continue de baisser. En revanche, cette même part élargie pour la plupart des services fournis par les entreprises françaises s'est consolidée sur la même période, voire a progressé.

Les entreprises françaises adressent la demande mondiale en s'appuyant davantage sur leurs implantations à l'étranger que leurs homologues européennes. Ceci est susceptible de produire un impact positif sur le solde des revenus primaires, et contribue au solde du compte courant d'activité. Ce point sera étudié en fin de la prochaine section.

La mesure du *Made by* offre un nouveau prisme d'analyse qui aide à mieux appréhender la participation des entreprises françaises aux échanges dans un monde globalisé. Si cette mesure laisse l'Allemagne loin devant la France en termes de parts de marché mondial, elle place la France loin devant l'Italie et l'Espagne.

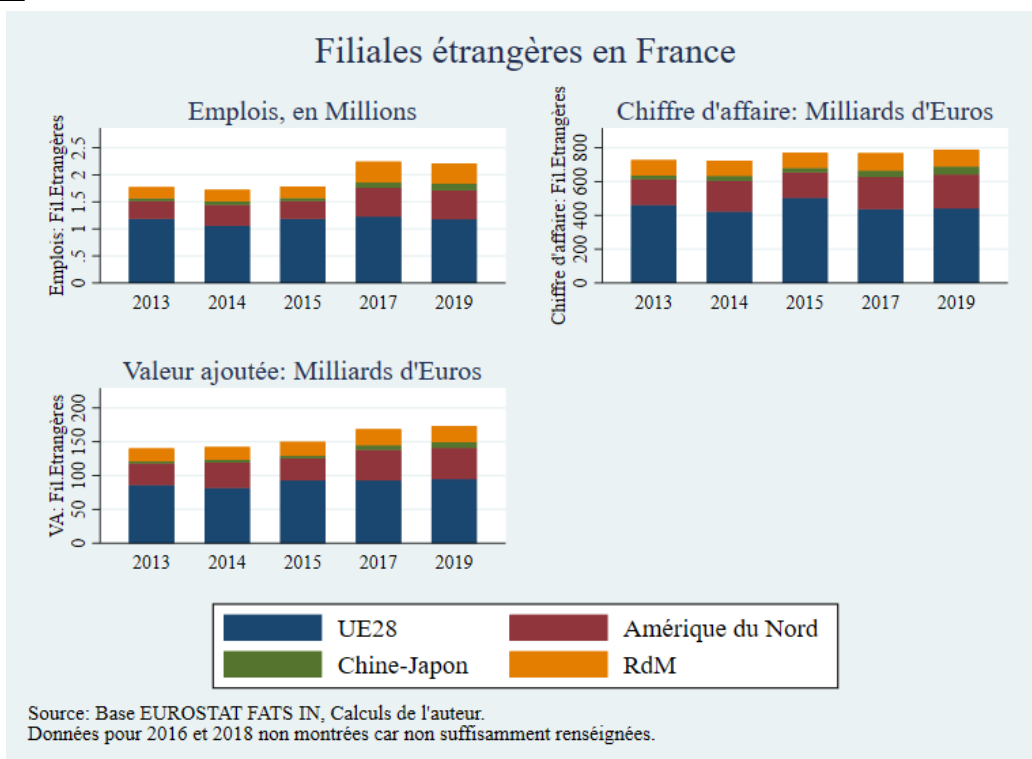
4.2 Les implantations des entreprises étrangères en France

Les entreprises étrangères s'implantent également en France. Au-delà de facteurs tels que la position géographique centrale de la France en Europe, la qualité de ses réseaux de transport et les compétences de sa main d'œuvre qui poussent les entreprises étrangères à s'implanter en France, il serait intéressant de savoir si le mouvement de spécialisation de la France vers les services observé à plusieurs reprises dans les statistiques précédentes se retrouve dans des proportions similaires dans les chiffres des implantations étrangères en France. Plus généralement, comment se comportent les entreprises étrangères dans leurs implantations en France au cours des dernières années ? Quels pays sont les plus représentés par l'activité des filiales de leurs entreprises sur notre territoire ? Observe-t-on également des tendances à la concentration des implantations étrangères dans les secteurs des services ?

4.2.1 Principales données chiffrées (emplois, valeur ajoutée et chiffre d'affaires)

La figure 42 montre les données issues de la base *Inward-FATS* d'Eurostat relative aux implantations étrangères dans chaque pays européen. A noter que pour les pays et les secteurs qui nous intéressent, seules les données depuis 2013 sont exploitables. Les variables renseignées peuvent différer de la base *Outward-FATS* utilisée pour l'étude des filiales à l'étranger ; en particulier, le nombre de filiales étrangères accueillies dans chaque pays européen n'est pas mentionné. En revanche, la valeur ajoutée de ces filiales est renseignée en plus du chiffre d'affaires et du nombre d'emplois.

Figure 42



Les entreprises étrangères en France font travailler près 2,2 millions de personnes en 2019, réalisent un chiffre d'affaires total de 800 milliards d'€ et une valeur ajoutée de près de 180 milliards d'€ (8% du PIB en 2019). L'implantation en France s'est développée depuis 2013, aussi bien en termes d'emplois (+30% de croissance) que de chiffre d'affaires (+15%) et de valeur ajoutée (+20%).

4.2.2 Comparaison avec les pays de référence (Allemagne, Espagne, Italie)

Parce que les données disponibles ne sont pas complètes en 2016 et 2018 pour certains de ces pays, nous nous concentrons sur les années 2013, 2014, 2015, 2017 et 2019.

Les figures 43 et 44 permettent une comparaison entre la France et chacun des pays en matière de nombre d'emplois dans les filiales étrangères et de chiffres d'affaires de ces filiales.

Figure 43

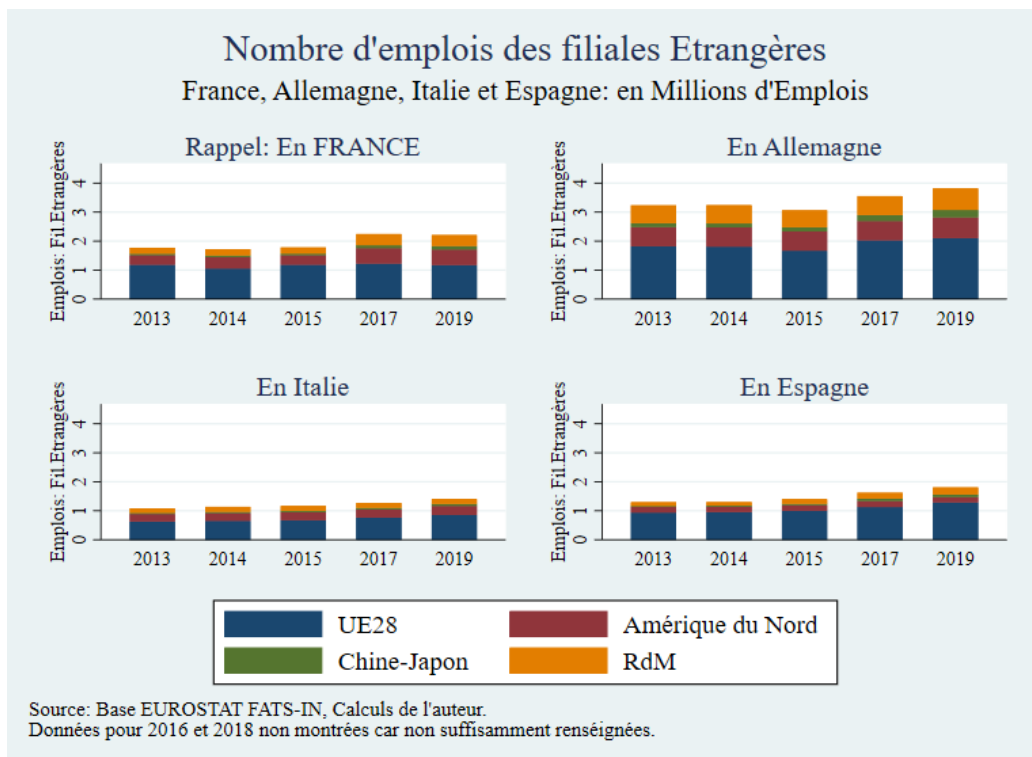


Figure 44

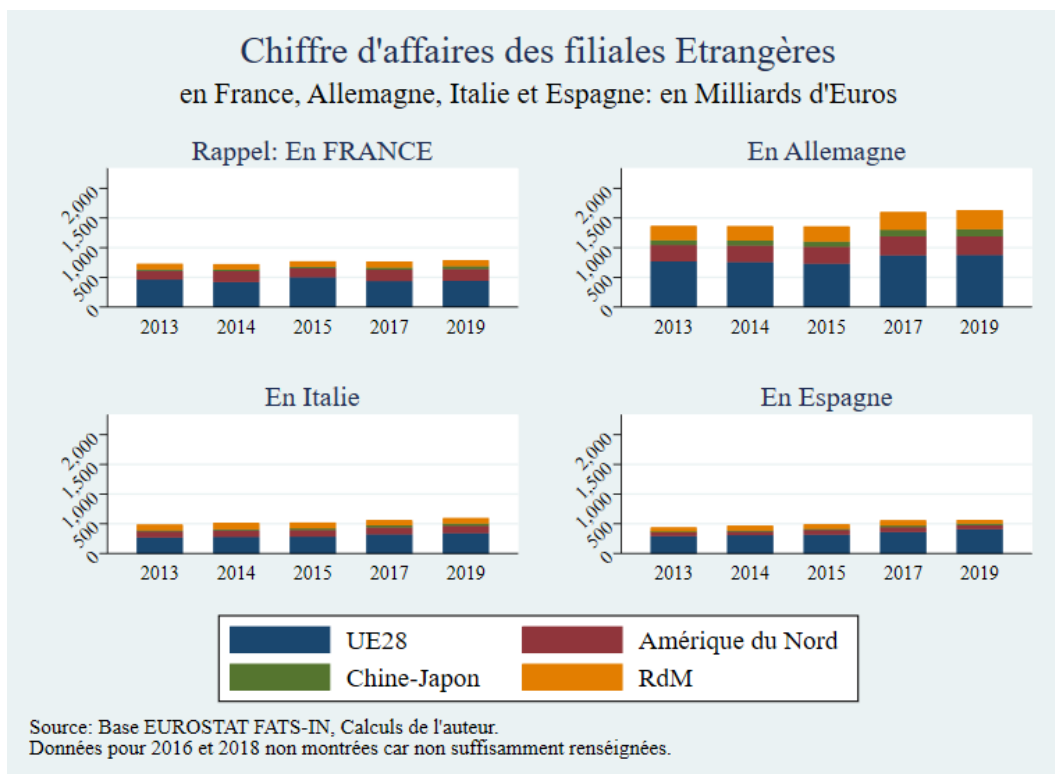


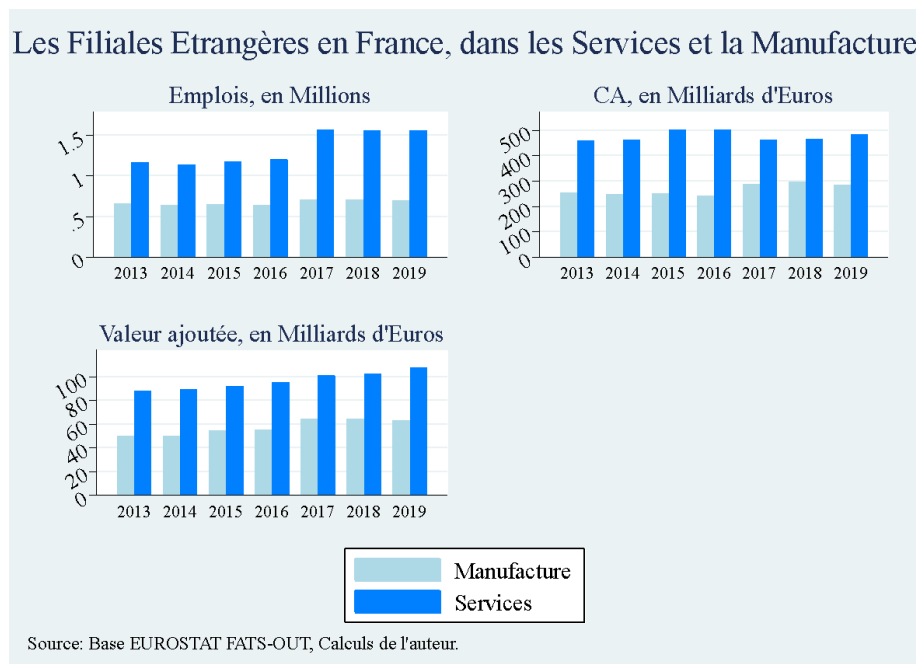
Tableau 2

Chiffres						Taux de croissance 2013-2019 en %			
Pays	Année	Emplois (Millions)	VA (Mds €)	CA (Mds €)	VA/CA (%)	VA	CA	Emplois	Contenu en VA
France	2013	1,77	140,16	727,49	19,27				
	2019	2,21	173,31	788,82	21,97	23,65	8,43	24,79	14,04
Allemagne	2013	3,23	336,04	1364,97	24,62				
	2019	3,82	360,06	1631,43	22,07	7,15	19,52	18,09	-10,35
Espagne	2013	1,30	87,64	437,47	20,03				
	2019	1,81	126,06	561,59	22,45	43,85	28,37	39,17	12,06
Italie	2013	1,08	90,34	485,87	18,59				
	2019	1,41	131,51	595,58	22,08	45,57	22,58	29,95	18,75

Le tableau 2 résume les données en introduisant, en plus du nombre d'emplois, de la valeur ajoutée et du chiffre d'affaires, le contenu en valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires réalisé (i.e. le ratio VA/CA). Les taux de croissance de la VA, celui de la CA et de l'emploi entre 2013 et 2019 y sont joints. Selon ce tableau 2, on observe ainsi que sur l'ensemble de la période la France est le deuxième pays d'accueil des implantations étrangères après l'Allemagne en termes de nombre d'employés, de chiffres d'affaires et de valeur ajoutée. En termes de contenu en valeur ajoutée dans le CA, les 4 pays sont à des niveaux comparables en 2019 (autour de 22%). En revanche, l'Espagne et l'Italie réussissent les meilleures performances en matière de croissance du nombre d'emplois, de chiffres d'affaires et de valeur ajoutée dans les filiales d'entreprises étrangères sur leur sol. Elles semblent en situation de rattrapage par rapport à l'Allemagne et à la France. Enfin, bien que le chiffre d'affaires des entreprises étrangères n'ait pas beaucoup augmenté en France, la valeur ajoutée réalisée a grimpé de 24% ce qui a permis une croissance du contenu en valeur ajoutée de près de 14% entre 2013 et 2019, là où ce contenu était en perte de plus de 10% pour l'Allemagne.

4.2.3 Quels sont les secteurs d'activité des entreprises étrangères en France ?

Figure 45



Les implantations n'ont pas suivi les mêmes tendances selon le secteur considéré. Le secteur des services représentait 1,5 million d'emplois en 2019, soit 2,3 fois plus que le nombre d'emplois des filiales étrangères dans l'industrie manufacturière (653 milles). En revanche, l'évolution de la valeur ajoutée produite par les filiales étrangères dans l'industrie manufacturière a été un peu plus dynamique (+25%) que celle de la valeur ajoutée des entreprises étrangères vendant des services en France (+22%) pendant la période observée. Ce fait est pour le moins inattendu, au regard des données dans les sections précédentes, tendant à montrer une réallocation des ressources de la France vers les services. Ainsi, il semblerait que la France conserve quelques atouts amenant les entreprises étrangères du secteur manufacturier à y développer des sites de production.

4.2.4 Comparaison des implantations entre services et industrie manufacturière, selon les pays européens

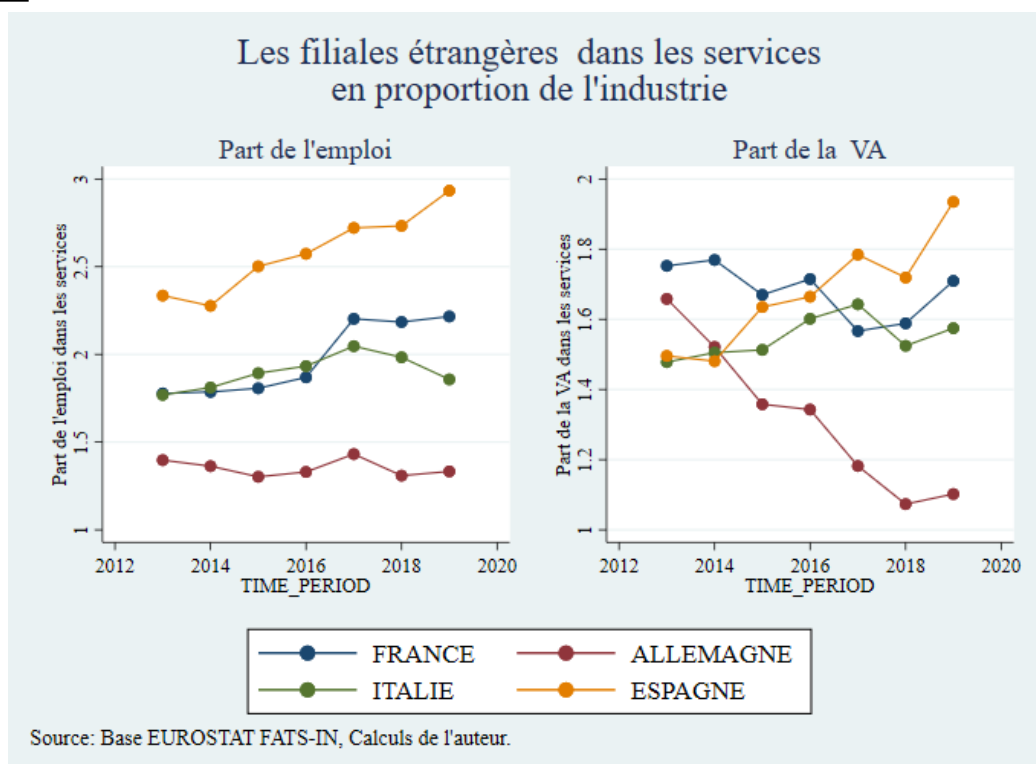
La part relative des filiales étrangères dans les services par rapport à celles dans l'industrie est plus forte en matière d'emplois et de valeur ajoutée en Espagne et en France, par rapport à l'Allemagne et l'Italie de 2013 à 2019.

Cependant, si en termes d'emploi et de valeur ajoutée l'Espagne a vu une part croissante des installations se diriger vers les services sur l'ensemble de la période, la France a montré la même tendance seulement en termes d'emplois. En termes de valeur ajoutée, la part des filiales étrangères dans les services en France par rapport à celles dans la manufacture a

baissé de 2013 à 2017 avant de remonter légèrement en 2018 et 2019 mais sans revenir au niveau de 2013. Ceci suggère que les entreprises installées en France dans les services se sont dirigées vers des métiers à plus faible valeur ajoutée mais à plus forts contenu en emplois que celles des secteurs manufacturiers.

En Allemagne la part des emplois des filiales étrangères dans les services par rapport à celles dans l'industrie est restée stable alors qu'elle a chuté concernant la valeur ajoutée. Les entreprises installées en Allemagne dans les secteurs manufacturiers ont donc privilégié les secteurs à plus forte valeur ajoutée et à contenu en emplois équivalent à celles dans les services.

Figure 46



Pour résumer, l'implantation en France continue à se développer et semble être encore relativement dynamique dans le secteur manufacturier.

4.3 Le rôle du commerce intra-groupe.

Les données des bases d'Eurostat à notre disposition (FATS-In et FATS-Out) permettent d'observer le chiffre d'affaires des filiales d'entreprises étrangères sur un territoire donné. Les chiffres de la valeur ajoutée sont aussi reportés dans la base FATS-In. Cependant, les données d'échanges entre les filiales et leur maison-mère, ou entre filiales d'une même maison mère, ne sont pas observées dans ces bases. Dans un monde où les échanges intra-groupes sont

désormais considérés comme faisant partie des chaînes de valeur globale, il est en effet intéressant de pouvoir mesurer la part, dans le commerce extérieur d'un pays, des échanges effectués par ses multinationales ou les filiales qui les composent.

Malheureusement, peu de bases de données renseignent sur les échanges des multinationales avec leurs filiales à l'étranger ; il n'est pas aisé de distinguer dans les données agrégées à notre disposition la valeur des flux uniquement liée à l'activité interne d'une multinationale.

En France, une enquête a été menée vers la fin des années quatre-vingt dix par le Sessi (Service des études et des statistiques industrielles) du Ministère de l'économie et des finances. En 1999, les échanges intra-firmes représentaient 41 % des exportations de la France et 36 % de ses importations¹⁴. S'intéressant aux modes d'importations (intra-firmes versus outsourcing) des firmes françaises, Defever et Toubal (2010) obtiennent aussi des valeurs similaires pour les importations intra-firmes réalisées par la France. Ces échanges tiendraient compte à la fois du commerce intra-firmes des entreprises françaises avec leurs filiales à l'étranger et des échanges intra-firmes des entreprises étrangères installées en France. Mucchielli, Montout et Zitouna (2004) s'intéressent en effet à ces dernières et montrent que leurs importations constituent 32% de leurs chiffres d'affaires dont plus des deux tiers sont des importations intra-firmes. Aussi, leurs exportations représentent 24% de leurs chiffres d'affaires et sont à 60% intra-firmes.

A titre de comparaison, sur la base des données d'activité des entreprises américaines collectées tous les 5 ans par le Bureau of Economic Analysis, Kamal *et alii* (2022) montrent qu'en 2017, dernière année disponible pour les auteurs, les échanges entre les firmes américaines et leurs filiales à l'étranger représentaient près de 41% des exportations américaines et 28% des importations. Vingt ans plus tôt néanmoins, leur contribution était encore plus importante : 52% des exportations américaines et 36% des importations en 1997.

Autre fait intéressant, les auteurs montrent que les filiales étrangères installées aux Etats Unis contribuaient significativement au commerce extérieur du pays puisqu'en 2017 elles comptaient pour près de 25% dans les exportations américaines et pour près de 29% des importations (les chiffres respectifs en 1997 étaient de 14% et 28%). On ne sait pas en revanche quelle est la part des échanges intra-firmes réalisés par ces entreprises installées aux Etats Unis. Quoiqu'il en soit, les auteurs avancent que plus de 65% du commerce extérieur des Etats Unis semble être de près ou de loin lié à des multinationales américaines ou étrangères sur le sol américain.

Même si nous ne disposons pas de données récentes comme pour les Etats Unis, il est fort probable que les échanges de la France (et des pays de référence qui nous intéressent) soient aujourd'hui également fortement liés à celui des multinationales, même si ce type d'échanges peut être moins marqué pour l'Italie et l'Espagne¹⁵.

¹⁴ Voir Guannel *et alii* (2002).

¹⁵ Les multinationales sont souvent, pas toujours, des entreprises de grandes tailles. Et ces dernières sont moins représentées dans le commerce total de ces deux pays, comme vu plus haut.

V. Les facteurs explicatifs des échanges extérieurs de la France

Si nous devons résumer les sections précédentes :

- 1) La France est déficitaire dans le secteur manufacturier depuis 2005. Ses exportations ont perdu des parts de marché sur le marché mondial sur la période 2005-2015, perte qui a été observée principalement sur le marché européen. Depuis 2015 la tendance est plutôt à la stabilisation de ces parts de marché.
- 2) La France semble concentrer son exportation de biens sur un ensemble limité de produits manufacturés.
- 3) Les exportations de services ont mieux profité de l'ouverture des marchés étrangers, qu'il s'agisse des voyages, du transport ou de la construction, mais également de toute une série d'autres business services dont les exportations ont été multipliées par 3 entre 2010 et 2019.
- 4) La part de marché des exportations françaises de services s'est essentiellement améliorée pendant la décennie 2000, notamment sur le marché européen, au moment même où l'on observait des pertes de part de marché pour les biens.
- 5) On dispose de statistiques nourries et comparables entre pays depuis 2010, en accès libre, sur les implantations des filiales à l'étranger. On observe depuis cette date un développement très important des implantations de filiales françaises à l'étranger, celles-ci se développant aussi bien dans les activités manufacturières que dans les activités de service, et dans les différentes régions analysées (Europe, Chine/Japon et reste du Monde).

Comment identifier et comprendre les facteurs qui ont amené à une telle évolution des différents échanges de la France ? Y a-t-il des facteurs spécifiques aux différents types d'échanges pouvant expliquer leurs évolutions respectives ? Alternativement, le développement différencié de tous ces modes d'échange de la France avec le reste du monde obéit-il à une logique plus globale d'insertion de la France dans les chaînes de valeur mondiales ?

Plus généralement, comment expliquer que des pays si proches du point de vue institutionnel, géographique et culturel tels que la France, l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie aient des profils de développement de leurs échanges avec le reste du monde aussi hétérogènes, pour ne pas dire significativement différents (comme cela a été mis en évidence dans les sections précédentes de ce document) ?

5.1 Présentation des différents modèles d'analyse

La littérature théorique du commerce international propose trois grandes familles conceptuelles pour fournir des pistes d'explication à ce qui est observé en matière d'échanges internationaux, au niveau d'une économie ou de l'un de ses secteurs.

La première famille de travaux essaie d'expliquer l'évolution d'un type d'échanges à la fois, entre un pays donné et un pays partenaire, indépendamment de l'évolution des autres modes d'internationalisation.

Les différents modes d'internationalisation étudiés dans cette première famille sont les échanges de biens, les échanges de services et l'activité de production des filiales à l'étranger. Selon la littérature académique ici, chacun des modes d'internationalisation observés serait lié aux caractéristiques des pays qui échangent et à celles de leurs secteurs (coûts/productivités et capacités d'offre), aux chocs conjoncturels de demande subis dans le temps, et à l'évolution des coûts de transaction entre pays (évolution des barrières aux échanges formelles et informelles). Cette approche est connue par les modèles dits "de gravité"¹⁶. Elle est simple à appliquer, et reste conceptuellement valable au niveau sectoriel comme au niveau macroéconomique, que l'on considère un marché avec des firmes ayant les mêmes caractéristiques ou un marché avec des firmes hétérogènes. Ces modèles ont l'avantage, en particulier, d'identifier les freins ou les facilités à commercer au sein de chaque secteur, entre paires de pays que ce soit à l'aide de données observables ou, par déduction, en évaluant l'impact sur le commerce des caractéristiques inobservables de chaque pays, comme cela sera montré par la suite.

Il est important de noter que la logique de ces modèles est de se concentrer sur la réallocation des ressources entre pays, indépendamment de l'évolution des ressources au sein des pays et au sein des entreprises. Ce qui compte ici, ce sont les capacités de chaque pays à produire et à servir les autres, la taille de la demande du partenaire importateur et les opportunités de commercer entre deux pays donnés plutôt que d'échanger chacun avec des pays tiers.

La deuxième famille de travaux de recherche consiste au contraire à prendre en compte la variété des modes d'internationalisation et à rendre interdépendants les flux de commerce (biens ou services) et les décisions d'investissement/d'implantation à l'étranger.

Plusieurs théories ont été proposées dans ce sens au sein de ce corpus théorique. Antras et Yeaple (2014) retracent en détail cette littérature très riche.

Trois catégories de théories en particulier ont été plus particulièrement développées :

- a) La première explique comment les investissements d'implantation à l'étranger et les flux d'exportation peuvent constituer deux modes alternatifs permettant de servir un marché étranger. Une approche, devenue standard, montre ainsi que les entreprises les plus

¹⁶ Voir Head et Mayer (2014) pour une revue très détaillée de la littérature.

performantes, parce qu'elles sont capables d'amortir des coûts fixes d'installation à l'étranger importants, sont les plus à même d'installer des filiales à l'étranger au lieu d'exporter depuis leur pays d'origine. Elles servent le marché en s'installant dans un pays plutôt qu'en exportant vers ce pays pour éviter les coûts de transaction liés à l'export. L'incitation à s'installer à l'étranger plutôt qu'à exporter est d'autant plus grande que le marché à servir est grand, ce qui permet de mieux amortir les coûts fixes d'installation.

- b) La deuxième s'intéresse à la division du travail à l'intérieur même des entreprises multinationales, leur permettant d'exploiter les avantages comparatifs de chaque pays, en faisant exécuter chaque série de tâches dans le pays où elles sont les moins onéreuses ou les plus efficaces. Le coût de la tâche dépend du coût des moyens de production utilisés les plus intensivement pour l'exécuter. Cette idée est une version contemporaine de la division internationale du travail selon les avantages comparatifs de chaque pays, héritée des modèles standards du commerce international de type Hecksher-Ohlin- Samuelson.
- c) La troisième développe l'idée que les pays les plus centraux géographiquement et de grande taille peuvent être avantagés par rapport aux autres, constituant ainsi des plateformes de production et d'exportation.

La troisième famille de travaux, plus récente, propose une interdépendance encore plus large : les entreprises de chaque pays s'inscrivent dans une chaîne de valeur mondiale¹⁷.

Une chaîne de valeur est une série d'étapes de production de biens primaires (biens ou services intermédiaires ou autres tâches connexes) qui interagissent pour produire en aval un bien ou service final aux consommateurs. La chaîne de valeur devient internationale quand au moins deux étapes sont localisées dans au moins deux pays différents. Dans cette approche des échanges à l'international selon les chaînes de valeur, chaque entreprise de chaque pays peut potentiellement participer à la chaîne de valeur en produisant au moins un élément chez elle ou dans n'importe quel autre pays. La littérature montre alors que les différents facteurs régissant les modes d'échanges cités plus haut (dans les deux premières familles de littérature évoquées) peuvent interagir pour expliquer la participation des entreprises de chaque pays à la chaîne de valeur mondiale.

Le premier apport relativement nouveau de cette approche est de comprendre que la mise en place de la chaîne de valeur implique non seulement la production d'une série de biens intermédiaires mais aussi de services intermédiaires avant que le consommateur final n'achète le produit fini. En deuxième lieu, cette chaîne de valeur se construit en fonction des spécificités des pays, des barrières à l'échange qui existent entre eux, des caractéristiques des entreprises qui y participent et de la qualité des relations de travail régissant les entreprises de différents pays. On trouve ainsi un certain nombre de déterminants potentiels, identifiés par la littérature académique et présentés ci-dessous.

¹⁷ Voir Antras (2020) ou encore Antras et Schor (2021) pour une revue large de cette littérature.

- a) Les caractéristiques des entreprises jouent un rôle : la taille et la productivité des entreprises comptent dans la capacité de celles-ci à faire partie ou non de la chaîne de valeur mondiale et dans le choix d'un mode d'internationalisation (via l'export, l'implantation à l'étranger, etc.).
- b) Les avantages comparatifs des pays comptent : les pays fortement dotés d'un facteur de production nécessaire à la production d'un bien intermédiaire ou un service lié à la chaîne de valeur vont l'offrir à bon marché, et seront donc avantagés pour le produire.
- c) Les barrières à l'échange entre pays comptent : dans la mesure où les produits contenus dans la chaîne de production passent plusieurs fois des frontières, l'effet des barrières commerciales et géographiques à l'échange est démultiplié. En particulier, les pays considérés comme éloignés des grands centres de production parce qu'ils sont géographiquement isolés ou parce qu'ils subissent des barrières commerciales importantes, sont les moins à même de s'insérer dans les chaînes de valeur et d'en tirer les bénéfices.
- d) La qualité (ou les barrières) relationnelle(s) entre les acteurs compte(ent) : si le processus de coproduction est continu et répété entre les différents acteurs de la chaîne, la qualité relationnelle et les institutions qui l'encadrent sont autant de facteurs importants pour l'accès des entreprises, et de leurs pays, aux chaînes de valeur mondiales.

Le meilleur moyen de confronter le deuxième et le troisième corpus de travaux aux données serait d'avoir des données au niveau des entreprises, pour pouvoir retracer les liens intra-firmes sur différents sites observables dans différents pays et le commerce pouvant exister entre elles. Il est aussi important de pouvoir disposer d'informations sur les caractéristiques des firmes multinationales et de leurs filiales, ainsi que sur les caractéristiques des biens et/ou services qu'elles produisent, ceux qu'elles exportent et ceux qu'elles importent sur les différents sites de production dans différents pays. Mais ces données quand elles existent, sont souvent soumises au secret statistique¹⁸.

Un moyen alternatif, en l'absence de données de firmes, est d'utiliser des données sectorielles. Certes, on perd en précision sur les liens pouvant exister entre les multinationales et leurs filiales étrangères. Mais dès lors que nous pouvons apparier au niveau d'un secteur donné, des données d'exportation issues de ce secteur et des données d'activité à l'étranger des filiales liées à ce secteur il devient possible de les confronter à quelques prédictions simples du corpus théorique évoqué plus haut.

¹⁸ Compte-tenu du temps imparti pour réaliser cette étude, il n'a pas été possible d'engager une demande de lever du secret statistique pour accéder à ces données d'entreprise.

5.2 Analyse du cas français à la lumière du modèle dit “de gravité”

5.2.1 Présentation théorique du modèle

Un rappel s'impose avant de rentrer dans le vif de l'analyse : il a été vu dans les sections précédentes que la performance de la France à l'exportation se détériore pour les biens, et s'améliore pour les services avec, en parallèle, un développement significatif des filiales des entreprises françaises à l'étranger.

Une première démarche consiste à considérer que les différents types d'échanges sont indépendants les uns des autres et à procéder à une analyse sur les vingt dernières années des forces et des faiblesses de la France dans les échanges de biens d'une part, puis les échanges de services d'autre part.

Certes, l'analyse ici est partielle au regard des faits montrés dans les sections précédentes et du corpus théorique suggérant une interdépendance non négligeable entre les différents modes d'échanges. Elle reste néanmoins très informative sur les différences qui existent entre pays, et l'impact généré sur les flux de commerce extérieur, comme cela sera montré plus loin.

Le modèle dit “de gravité” est adapté à ce type d'analyse. L'encadré 2 montre ainsi que tout flux de biens ou de services entre un pays exportateur c et un pays de destination d est proportionnellement lié à la fois à la capacité d'offre globale du pays exportateur, au niveau de dépense globale du pays importateur dans ce bien ou service, et au coût relatif (coût d'opportunité) à échanger entre c et d . Pour bien saisir l'idée d'un modèle de gravité : imaginons un monde sans différence de coût de production ou de productivité entre les pays pour des biens équivalents, et sans aucun coût additionnel lié au commerce international (sans barrière au commerce). Dans une telle situation, deux pays donnés doivent échanger entre eux proportionnellement à leurs tailles respectives dans le revenu mondial (taille de l'offre de l'un et taille de la demande de l'autre, dans le revenu mondial). Quand la capacité productive d'un exportateur est grande dans un secteur donné d'une part, et quand la taille des dépenses adressées aux produits de ce secteur par l'importateur est élevée d'autre part, les échanges entre les deux pays augmentent. Sans entrave et sans différence de coût, l'intensité des flux doit être gouvernée par une telle norme. Or, c'est précisément la différence de prix (ou coût relatif) pouvant exister entre pays qui va faire dévier le commerce de cette norme naturelle.

Le coût relatif existant entre pays (appelé coût d'opportunité) donne une idée de la perception relative de la valeur du produit du pays c au lieu de destination d . En effet, le pays d compare le prix perçu du bien que lui propose c (ajusté de la qualité et des coûts de transaction liés à son acheminement), au prix moyen perçu du même type de biens proposé par tous les offreurs alternatifs sur ce marché. Le pays importateur d achète plus à un partenaire c donné quand ce dernier propose le meilleur prix arrivé à destination pour un bien équivalent.

Le prix proposé par un exportateur donné, au lieu de destination, dépend de trois facteurs : les coûts de production, les coûts de transaction et les marges. Retenons pour la suite que les coûts de production dépendent du pays exportateur, les coûts de transaction de la paire de pays observés et les marges réalisées des caractéristiques du marché du pays importateur (état de la concurrence, sensibilité de la demande au prix sur ce marché, etc.). L'importateur, de son côté, tient compte du prix qui lui est proposé mais pondère ce dernier par la qualité qu'il perçoit dans ce produit, laquelle est fonction notamment du lieu de provenance supposé du produit (pays exportateur).

Encadré 2 : présentation simple du modèle de gravité

Le cadre théorique lié aux modèles de gravité propose que tout flux bilatéral F , qu'il représente un flux d'exportation (X) ou un flux d'importation (M) entre un pays de référence c et un partenaire p , peut s'écrire :

$$F_{cd} = \frac{S_c D_d}{S_w} \cdot Rel.P_{cd} = \frac{S_c D_d}{S_w} \left(\frac{p_{cd}}{\tilde{P}_c \tilde{P}_d} \right)^{-\sigma} \quad (1)$$

L'équation découlant directement de la théorie indique que tout flux F entre un pays exportateur c et un pays de destination d , d'un bien ou d'un service donné, est proportionnellement lié à la capacité d'offre du pays exportateur S_c par rapport à l'offre mondiale S_w , au niveau de demande du pays importateur D_d et au prix relatif d'échange entre les deux pays (notée $Rel.P$).

Le prix relatif d'échange est obtenu en rapportant le prix perçu par d , $\left(\frac{p_{cd}}{b_{cd}}\right)$ à des indices de prix moyens ajustés \tilde{P}_c et \tilde{P}_d . Le prix de c perçu par d (noté $\frac{p_{cd}}{b_{cd}}$) est le ratio du prix p_{cd} proposé par l'exportateur aux consommateurs finaux de d , à l'arrivée à destination, ajusté par la qualité b_{cd} perçue par les consommateurs de cette destination. Le prix p_{cd} lui-même est décomposable en coûts unitaires de production du produit, inflaté par les coûts de transaction nécessaires à sa délivrance aux consommateurs du pays d et les marges réalisées sur le marché d . Les indices de prix moyens \tilde{P}_c et \tilde{P}_d décrivent l'opportunité de chaque pays c et d à commercer respectivement avec des pays tiers. Quand ces indices de prix se réduisent (pensons à une politique de libéralisation commerciale de pays tiers ou d'un accord régional avec un pays tiers), le prix relatif à l'échange entre c et d s'accroît. Ceci crée ainsi un détournement de commerce en baissant les échanges entre c et d tout en les augmentant avec des pays tiers.

5.2.2 Les facteurs explicatifs du commerce de biens et de services

L'objectif ici est de voir comment le commerce français des biens et services s'est comporté au cours des dernières années. La France, en tant qu'exportateur, répond-elle moins bien à

l'augmentation de la demande étrangère? Les entreprises françaises seraient-elles moins compétitives que leurs principales concurrentes sur les marchés mondiaux? Et si oui, comment mesurer cette moindre compétitivité?

La base ITPD-e a été mobilisée pour étudier les flux de commerce de biens manufacturés de la France. Elle analyse 117 types de biens du secteur industriel manufacturier. En plus de la France, nous avons considéré les échanges de 6 autres pays dont les revenus par habitant et les technologies de production sont comparables: Allemagne, Italie, Espagne, Royaume-Uni, États Unis et Japon. Les données ont été observées pour chacun de ces types de biens et par pays partenaire (238 pays) sur la période 2000 à 2019.

5.2.2.1 - Les facteurs permettant d'éclairer les exportations françaises de biens

Un travail économétrique a été mené, basé sur l'équation de gravité. Celle-ci a été transformée en modèle économétrique (voir encadré 3) afin d'essayer de mesurer l'impact sur les exportations de différents facteurs observables, en se concentrant en particulier sur le cas français en comparaison aux pays de référence. Les tableaux issus du travail économétrique, relativement techniques, sont présentés en annexe. On se focalisera ici sur les résultats que ces tableaux fournissent.

Pour commencer, le tableau 3 en annexe reposant sur le modèle théorique de gravité puis sa contrepartie économétrique (voir encadrés 2 et 3), montre les résultats obtenus pour expliquer le commerce de biens. Les pays exportateurs étudiés ici sont au nombre de 7 dont la France. Une attention particulière est portée sur la réaction des exportations à un choc d'offre positif du pays exportateur et à un choc de demande positif de son partenaire importateur, tout en contrôlant pour un certain nombre de facteurs inobservables selon la méthode d'introduction de effets fixes (voir encadré 3).

Encadré 3: Application du modèle de gravité. De la théorie aux données

L'équation 1 de l'encadré 2 présentée plus haut peut être re-spécifiée sous forme économétrique. L'objectif ici étant qu'elle puisse être confrontée aux données à disposition.

L'offre de l'exportateur au niveau de chaque secteur peut aisément être approchée dans les données d'ITPD-e par la somme des ventes de l'exportateur sur tous les marchés y compris le sien. La dépense du pays importateur liée aux produits d'un secteur est aussi l'expression de la somme de toutes les demandes bilatérales effectuées par ce dernier y compris la demande adressée à lui-même.

La mesure des prix relatifs perçus sur le marché de destination est plus subtile à appréhender. En effet, elle peut être décomposée en trois grandeurs : une grandeur liée à l'accès au marché du pays d par les entreprises du pays c , une autre grandeur approximant les coûts unitaires de production (rapport des coûts à la productivité) du pays c ajustés par la qualité perçue, et enfin une mesure approximant l'opportunité de chacun des pays c et d à commercer avec les autres

pays. Une partie de ces grandeurs peut être approchée par des mesures observables, l'autre pas.

La discipline a su trouver des méthodes statistiques afin de détecter l'effet sur le commerce de certaines caractéristiques inobservables. Le commerce peut en effet varier indépendamment de facteurs que nous pouvons observer et l'idée ici est d'imaginer un moyen de rattacher cette variation résiduelle (ne dépendant pas d'observables) à des caractéristiques du pays exportateur, du pays importateur, ou de la paire de pays observée, pouvant ou non varier dans le temps.

Pour fixer les idées, imaginons que nous ayons des données d'exportations au niveau produits, et qu'on s'intéresse au commerce du vin: si on ne dispose pas d'indicateurs de la qualité du vin perçue par un consommateur étranger (un facteur inobservable donné), et si on pense que la France exporte plus de vin que d'autres pays en moyenne parce que son vin est bien perçu à l'étranger par rapport à d'autres pays exportateurs, l'exportation de vin français peut alors être plus importante que l'exportation, disons, d'un vin italien ou d'un vin espagnol, toutes choses égales par ailleurs. Un moyen de capter cette "prime" pour la France (supplément de commerce pour la France) serait d'introduire dans les régressions économétriques une indicatrice propre à la France pour l'estimer. Cette indicatrice une fois introduite, permet d'estimer un effet permanent (i.e. effet fixe) spécifique à la France. Cet *effet fixe France* tel qu'il est appelé par les économètres, dans une régression dédiée à l'explication du commerce du vin de différents pays, estime ainsi le supplément d'exportation revenant à la France comparée aux pays exportateurs de vins, quand tous les autres facteurs ont été contrôlés.

Plus généralement, dans un modèle de gravité avec des données plus agrégées (par exemple, en regardant le commerce *total* réalisé entre paires de pays), l'effet fixe spécifique à la France introduit dans une régression économétrique peut estimer la compétitivité prix-qualité de la France, quand on a tenu compte de toutes les autres sources de variabilité du commerce de la France avec ses partenaires. De surcroît, quand on introduit une variable indicatrice spécifique à un pays et variant dans le temps, on peut estimer la compétitivité prix-qualité de ce pays et son évolution dans le temps, par rapport aux autres pays exportateurs en moyenne.

D'autres facteurs inobservables liés cette fois au pays importateur (et non exportateur) peuvent aussi affecter son importation toutes choses égales par ailleurs. Imaginons par exemple un pays ayant une mauvaise infrastructure portuaire. Un effet fixe (indicatrice) spécifique à cet importateur peut capturer cette faiblesse à importer.

Plus généralement, on peut imaginer une série de variables indicatrices spécifiques à chacun des pays et/ou secteur, pouvant varier ou non dans le temps, selon les spécifications que l'économètre peut choisir ayant pour objectif de contrôler ces caractéristiques non observables.

Transformée en log, la spécification économétrique du modèle de gravité vue ci-dessus dans l'encadré 1 peut être ré-exprimée de la manière suivante :

$$\ln \ln X_{cd,k,t} = \beta_s \ln \ln S_{c,k,t} + \beta_d \ln \ln E_{d,k,t} + \tau_{cd,t} + cr_{c,t} + \text{contrôles} (EF_c + EF_d + EF_{cd} + EF_k)$$

Le commerce bilatéral entre c et d , pour un produit k et à l'instant t , exprimé en logarithme, doit alors dépendre de l'offre globale de c , à la date t pour ce produit (notée: $\ln \ln S_{c,k,t}$), de la demande globale de d (i. e. $\ln \ln E_{d,k,t}$) et d'un ensemble de facteurs révélant chacun une partie du prix relatif à l'échange : une variable de coûts de transaction entre paires de pays variant dans le temps ($\tau_{cd,t}$), une proxy de coûts relatifs bilatéraux $cr_{cd,t}$ et des contrôles caractérisés par des effets fixes (désignés par EF). Comme indiqué plus haut, les effets fixes peuvent prendre des dimensions différentes : ils peuvent être spécifiques à chaque pays, spécifiques à chacune des paires de pays observées ou encore au produit considéré. Ils peuvent aussi être construits de manière à varier dans le temps. Typiquement, on notera un indicateur spécifique au pays c par EF_c , un autre spécifique au pays d par EF_d , un troisième relatif à la paire de pays (EF_{cd}) et enfin une indicateur spécifique au produit EF_k . Quand ces contrôles varient dans le temps un indice t doit être ajouté aux effets fixes, EF_c devenant ainsi $EF_{c,t}$. Gardons à l'esprit que l'effet fixe $EF_{c,t}$ peut, comme souligné plus haut, être interprété comme un indicateur de compétitivité relative d'un pays c , estimé à chaque instant t .

Aussi, certains produits comme des métaux lourds ou du béton par exemple sont structurellement moins exportables que d'autres (le coût de transport pour une même distance traversée doit être élevé) : cette moindre exportabilité liée à la nature du produit est contrôlée ainsi par l'introduction de l'indicateur EF_k . Certains pays commercent naturellement plus entre eux parce qu'ils sont proches, parce qu'ils partagent une langue commune, une histoire commune ou une même frontière. Cette spécificité liée à la paire de pays observée est ainsi captée par l'effet fixe EF_{cd} . D'autres exemples peuvent également permettre de comprendre comment une île isolée du reste du monde importe structurellement très peu des pays exportateurs qui nous intéressent à cause du prix très élevé des produits si elle devait les importer. Cela est contrôlé par l'effet fixe EF_d spécifique à ce pays importateur.

Ainsi, pris ensemble, ces indicateurs de contrôle doivent pouvoir détecter en grande partie ce qui compose les prix relatifs perçus à destination.

Le tableau 3 en annexe commence par montrer que pour un secteur donné, l'augmentation de 10% de la production d'un des sept pays de référence est associée en moyenne à une augmentation de près de 5,1% des exportations du pays vers les 238 pays partenaires. De façon symétrique, si l'un des 7 pays de référence voit sa demande augmenter de 10% dans un secteur donné, les importations en provenance des pays partenaires augmenteront de près de 5,8% en moyenne. Ces estimations semblent tenir également quand le modèle économétrique est enrichi en introduisant de nouvelles combinaisons d'effets fixes pour contrôler pour des chocs inobservables (chocs temporels liés à un pays étudié ou événements liés à la paire de pays observée tels que des conflits latents)¹⁹.

¹⁹ Voir colonne 2 du tableau 3 en annexe.

Ces effets de choc d'offre et de demande étant présentés, la question est à présent de savoir si la France est statistiquement différente des autres pays. Ses exportations ont-elles perdu des parts de marché parce qu'elles auraient moins bien réagi à des chocs positifs d'offre ou de demande, par rapport à celles des autres pays ? Cette hypothèse est testée dans une troisième colonne du tableau.

Il ressort que la France semble réagir de manière similaire aux pays de référence, voire même un peu davantage, à un choc porté sur son offre ou sur la demande de ses pays partenaires²⁰. En effet, un choc augmentant l'offre de la France de 10% dans un secteur manufacturier donné permet d'augmenter ses exportations de 5,12%, soit légèrement plus que la moyenne des autres pays²¹. De même, quand la demande d'un pays partenaire particulier et/ou dans un secteur particulier progresse de 10%, la France voit ses exportations augmenter de près 6,35%, là aussi légèrement plus que pour les pays de référence.

Ces résultats vont à l'encontre de l'idée selon laquelle l'appareil productif de la France serait inadapté ou trop peu réactif à la demande mondiale qui lui est adressée. D'autres auteurs comme Bas *et alii* (2015) sont parvenus au même constat en montrant que les pertes de parts de marchés de la France ne résultent pas nécessairement d'une mauvaise spécialisation sectorielle ou géographique.

Dans un troisième temps, deux autres variables observables liées à la compétitivité-coût des pays ont été introduites: une mesure bilatérale du taux de change et une mesure du coût unitaire relatif du travail.

On introduit d'abord l'effet du taux de change, une variable de politique économique traditionnelle susceptible d'affecter les coûts relatifs à l'échange entre les pays. Ici toute augmentation du taux de change est interprétée comme une dépréciation de la monnaie nationale par rapport à celle du partenaire²². Le tableau 3 en annexe montre un impact moyen qui va dans le sens prédit²³: une dépréciation (respectivement une appréciation) de 10% de la monnaie d'un pays semble augmenter (respectivement diminuer) ses exportations, mais seulement de l'ordre de 0,6%. Pour la France l'effet est à peine plus élevé puisqu'une dépréciation (respectivement une appréciation) de l'euro de 10% vis-à-vis de la monnaie du pays partenaire amènerait une croissance (respectivement une baisse) des exportations françaises de près de 0,76% avec ce pays. Ainsi l'effet trouvé pour le change semble faible pour améliorer nos exportations.

La littérature récente, basée sur des données de firmes françaises et étrangères, trouve en général des effets d'entraînement assez faibles des exportations par une dépréciation (ou une

²⁰ Voir colonne 3 du tableau 3 en annexe.

²¹ Pour obtenir ce coefficient (élasticité), il faut rajouter l'effet moyen d'un choc d'offre (0,51) avec l'effet supplémentaire lié au cas de la France (0,04), soit 0,55.

²² Le change ici est exprimé à l'incertain. Il exprime la valeur d'une unité de monnaie étrangère en nombre d'unités de monnaie nationale. Quand cette valeur augmente (i.e. quand une unité de monnaie étrangère vaut plus d'unités de monnaie nationale), la monnaie nationale se déprécie logiquement.

²³ Voir colonne 4 du tableau en annexe.

appréciation de la devise), quoiqu'un peu plus élevés que ce qui est observé ici. Berman *et alii* (2012), étudiant le cas de la France, expliquent ce phénomène de la façon suivante: suite à une appréciation de la monnaie de leur pays les grandes entreprises réduisent leurs marges pour aligner leurs prix sur les prix de la concurrence sur les marchés dans les pays importateurs, annulant ainsi tout effet sur les volumes. Dans le cas inverse d'une dépréciation de leur monnaie, elles renforceraient leurs marges, annulant ou minimisant là aussi l'effet sur les volumes exportés. Et comme les grandes entreprises représentent l'essentiel du commerce international français, l'effet global obtenu pour le secteur ou le pays est à l'image de leur comportement.

Dans les colonnes suivantes de ce tableau 3 on s'intéresse à l'effet de l'introduction d'une deuxième variable de coût entre pays : les coûts unitaires du travail du pays exportateur rapportés à ceux du pays importateur. Ces coûts relatifs n'étant disponibles que pour les pays de l'OCDE, le choix a donc été fait de réduire l'échantillon aux 38 pays importateurs membres de l'OCDE.

Nos résultats montrent une élasticité faible des exportations bilatérales aux coûts de production: une augmentation de 10% du coût de travail dans un pays de référence réduirait ses exportations vers les pays de l'OCDE de moins de 1%. Ceci vaut y compris pour la France dont la sensibilité est la même que pour les six autres pays²⁴. Bien entendu, il s'agit ici d'une estimation de l'effet basé sur des pays avec un niveau de développement similaire (pays de l'OCDE), ce qui peut expliquer peut-être pourquoi les coûts jouent aussi peu sur le commerce entre eux. Même si l'effet n'est pas clairement identifié par la littérature on pourrait s'attendre à un impact différent sur les exportations hors OCDE, dont les niveaux de développement et de prix sont différents²⁵.

Quoi qu'il en soit, dans la littérature, les évolutions du coût du travail semblent également avoir peu d'effet aussi sur le commerce international en général, et ceci est également observé pour la France.

Ainsi Malgouyres et Mayer (2018) regardent en particulier l'impact sur les exportations françaises de la mesure du CICE (Crédits d'Impôts Compétitivité Emplois) mise en place en 2013. Pour mémoire le CICE est un mécanisme de crédit d'impôt accordé à chaque entreprise française et calculé sur la base des rémunérations ne dépassant pas 2,5 fois le Smic. Sa mise en place a contribué à la baisse de près de 5%, en moyenne, des coûts du travail des entreprises françaises. Les auteurs ne trouvent pas d'effet robuste du CICE sur l'augmentation des exportations des entreprises françaises. Les mêmes auteurs ont considéré dans un second temps l'indicateur du coût unitaire du travail de l'OCDE et montrent, toujours sur des données d'entreprises auxquelles ils ont eu accès, une élasticité au coût du travail autour de 0,17 à 0,20. Ainsi, selon eux, une augmentation de 10% du coût du travail réduirait de 1,7 à 2% les exportations. Ces coefficients, très similaires à ceux obtenus par Decramer *et Alii* (2016), sont

²⁴ Cf. colonne 6 du tableau 3 en annexe.

²⁵ Selon nos calculs, en 2019, la France réalisait près de 2/3 de ses exportations vers les pays de l'OCDE (dont plus de 54% en direction de pays de l'Union Européenne).

certes plus élevés que ceux obtenus dans notre colonne 6, mais restent faibles en termes absolus, contrairement aux idées reçues.

5.2.1-2 Les facteurs permettant d'éclairer les importations françaises de biens manufacturés

Le même type d'analyse économétrique est utilisé dans un second tableau pour comprendre cette fois-ci l'évolution des importations de la France et des 6 autres pays de références. Le raisonnement est symétrique et les pays exportateurs sont désormais les 238 pays partenaires.

Selon le tableau 4 en annexe, où tous les pays partenaires sont considérés, un accroissement de 10% de l'offre de ces pays augmente de près de 7% à 7,5% en moyenne l'importation pour nos 7 pays de référence. La France réagit de manière quasi similaire avec une réaction à peine moins forte de ses importations, autour de 7,15%²⁶.

En revanche, un choc de demande au sein d'un secteur (par exemple une conjoncture favorable) dans nos 7 économies ne semble pas beaucoup accroître nos importations à partir d'un pays partenaire donné. L'élasticité est assez faible: une augmentation de 10% de la demande dans un secteur dans un des 7 pays de référence induit une augmentation de 2,2% de ses importations dans ce secteur. Et les importations françaises se comportent de manière similaire à celles des autres pays.²⁷

En revanche, en comparant les résultats du tableau 4 à ceux du tableau 3, il apparaît que les flux d'importations de nos 7 pays de référence semblent bien plus sensibles aux évolutions des coûts unitaires du travail. Ainsi, une augmentation des coûts unitaires de travail de 10% pour un de nos 7 pays importateurs par rapport aux coûts unitaires des pays partenaires se traduit par une augmentation de 5,2% de ses importations.

L'impact des coûts unitaires du travail sur les importations françaises apparaît encore plus fort. L'élasticité est proche de 0,8 (0,52+0,28)²⁸. En clair, une augmentation relative de 10% des coûts unitaires du travail en France se traduit par une augmentation de 8% de ses importations en provenance des pays partenaires. Cette estimation indique ainsi que les importations françaises semblent bien plus sensibles aux différences de coûts unitaires du travail de la France avec ses partenaires que ne le sont les exportations françaises.

²⁶ Cf. colonnes 1 à 4 du tableau 4 en annexe.

²⁷ L'estimation de l'effet du change n'est pas robuste dans ce tableau. En effet, selon les combinaisons d'effets fixes retenues, la variable change de signe et son effet change d'amplitude ce qui suggère un problème de colinéarité avec certains effets fixes. Cette variable a été retirée de la série de régressions liées aux importations de nos 7 pays. Quoiqu'il en soit, la présence ou l'absence de la variable de change s'avère n'avoir aucun impact sur les coefficients obtenus pour les autres variables.

²⁸ Cf. colonnes 5 et 6 du tableau 4.

Ces résultats suggèrent donc une asymétrie de l'impact du coût unitaire du travail : les importations de la France seraient assez significativement liées au différentiel du coût du travail, alors que les exportations de la France semblent peu sensibles à ce différentiel.

5.2.3 Les facteurs candidats à l'explication du commerce des services

Les tableaux 5 et 6 (en annexe) dressent les mêmes résultats respectivement pour les exportations et les importations *de services*.

Les flux de services réagissent *qualitativement* à la demande et à l'offre de la même manière que les biens : pour les services d'un secteur donné, une offre plus grande de la part d'un pays et une dépense plus grande émanant d'un partenaire jouent positivement sur l'exportation bilatérale.

Par symétrie, les importations bilatérales de nos 7 pays réagissent aux mêmes types de facteurs : offre du partenaire et demande domestique. Il est intéressant de remarquer que ces forces ont un impact du même ordre de grandeur que celui estimé pour les flux de biens.

Néanmoins, l'ampleur de l'effet de ces forces sur les exportations de services pour nos 7 pays s'avère être plus faible que pour les biens. En particulier, la réaction des exportations de nos 7 pays à la demande étrangère de services est deux à trois fois plus faible que pour les biens: une augmentation de 10% de la demande de services à l'étranger induit une croissance de près de 2 à 2.7% des exportations de services pour nos pays de référence. Là aussi, la France semble réagir de manière similaire aux autres pays de référence.

Ainsi, les effets d'offre et de demande sur les exportations de services semblent très robustes. Dans ce domaine la France réagit, en général, aux chocs associés de la même manière que les pays de référence, que ce soit pour les biens ou pour les services, pour les importations ou les exportations.

L'effet du change n'étant pas suffisamment robuste pour expliquer la dynamique des échanges de services, il ne sera pas commenté.

En revanche, les coûts relatifs du travail interviennent et semblent assez fortement impacter les exportations de services : une augmentation de 10% des coûts relatifs diminue de 9,4% les exportations de services, ce qui peut sembler surprenant au regard de l'effet bien plus faible obtenu pour les exportations de biens.

Par ailleurs, de manière encore plus surprenante, les résultats pour les importations bilatérales présentés dans le tableau 6 montrent que l'effet du coût unitaire du travail de nos pays importateurs a un effet opposé à celui prédit par la théorie (i.e. négatif sur les importations).

Les deux éléments de coût introduits ici, le change et le coût unitaire de travail, ne semblent pas produire d'effet clair sur les flux de commerce de *services* de nos 7 pays avec leurs partenaires. La valeur et le signe du paramètre sur le taux de change varient selon différentes spécifications économétriques (combinaisons de variables de contrôles). Quant au coût unitaire, même si son effet obtenu est robuste pour expliquer un flux donné à la fois (les exportations *ou* les importations), ce qui n'est pas interprétable à ce stade est le signe incohérent obtenu sur les importations (contraire à la prédiction d'effet coût attendu).

Ces résultats concernant l'effet du coût du travail (tableaux 5 et 6) ne peuvent donc pas être pris en compte et appellent à conduire une étude plus approfondie dans le futur afin de mieux éclairer le lien avec le commerce de services.

5.3 Effet de change et coût du travail : une vision alternative

La figure 47 compare l'évolution du coût unitaire du travail (valeurs normées par rapport à une base 100 en 2000) dans le secteur manufacturier pour la France, l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie. La France et l'Allemagne sont les deux pays ayant le plus réduit leur coût unitaire du travail au cours de la période 2000-2019.

Premièrement, cette baisse du coût unitaire du travail peut avoir été endogène à la perte de parts de marché de la France, c'est-à-dire que la baisse du coût du travail (ou la modération salariale) observées dans les années 2000 peut être la conséquence des pertes de parts de marché passées à l'exportation. Ou encore, en exportant plus on peut être amené à offrir des salaires plus élevés et le lien coût du travail-exportation peut aussi s'expliquer de façon inversée: plus un pays performe à l'exportation plus ses salaires augmentent (e.g. la croissance des salaires en Italie et en Espagne peut être la conséquence de la hausse des exportations de ces deux pays).

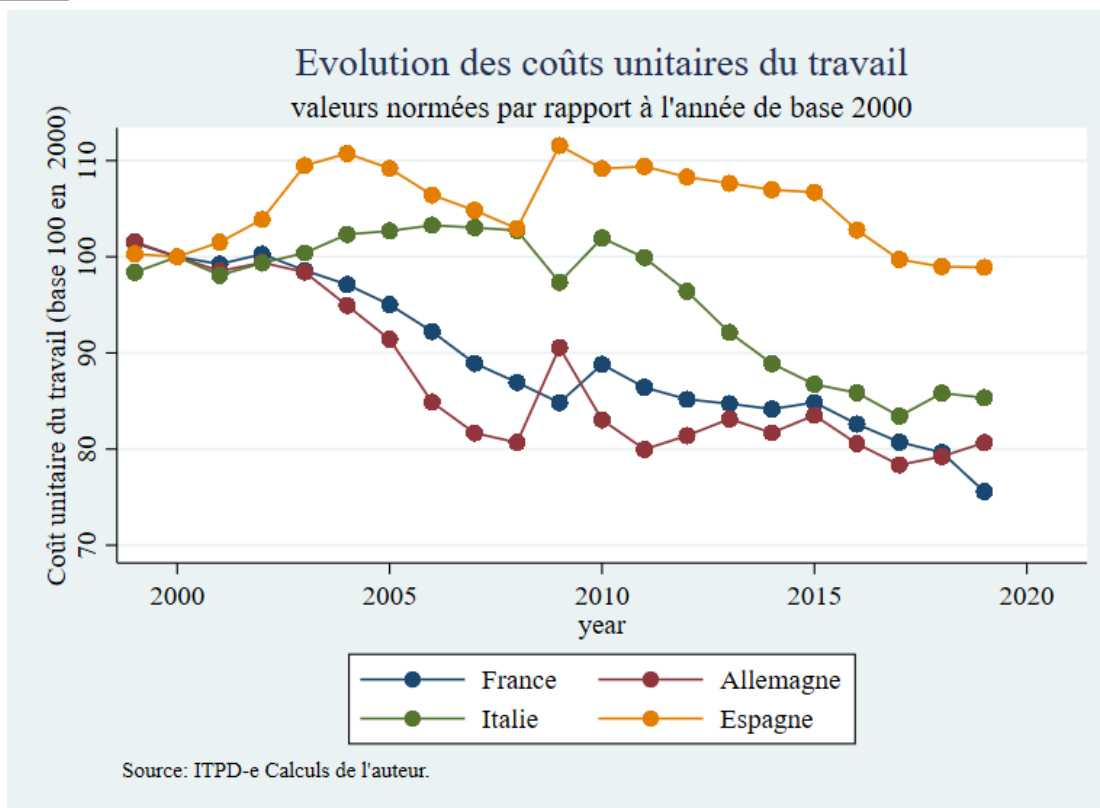
Deuxièmement il peut y avoir eu un effet de sélection : seules les firmes les plus productives (et donc avec un coût unitaire de production faible) ont pu rester sur le marché produisant ainsi de manière agrégée un effet de composition²⁹, compatible avec une baisse des coûts unitaires de production.

Ceci permet aussi de comprendre que la variable du coût du travail insérée dans les modèles de gravité plus haut n'est pas bien adaptée pour identifier une causalité sur le commerce. En effet, la causalité peut aller dans le sens contraire aux idées reçues: ce n'est pas forcément la baisse des salaires qui introduit des succès à l'exportation, car comme nous l'avons vu plus haut cet effet d'entraînement est très faible. C'est peut-être à l'inverse la bonne performance à l'exportation qui permet les hausses de salaires (ou la mauvaise performance à l'exportation qui

²⁹ Quand les entreprises les moins productives (ou pour lesquelles le coût unitaire est le plus élevé) sortent du marché, il ne reste que les firmes les plus productives. Le nouveau coût moyen unitaire est donc plus bas car il est composé de coûts liés à des firmes plus performantes. C'est l'effet de composition qui produit un coût unitaire agrégé inférieur parce que les coûts de chacune des firmes qui restent sont désormais plus bas.

impose leur baisse). C'est d'ailleurs probablement pour cette raison que n'obtenons pas des résultats clairs issus des modèles économétriques précédents.

Figure 47



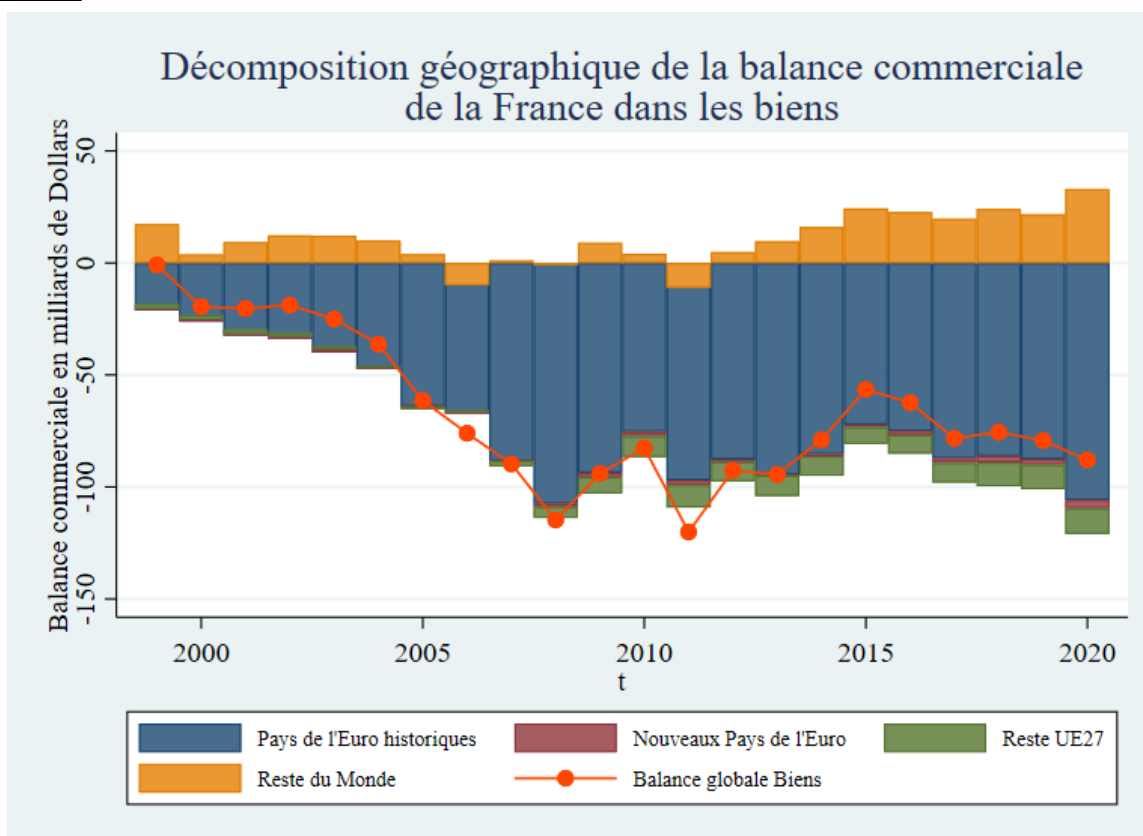
Une façon alternative d'apprécier l'effet du coût du travail sur le commerce est de comparer l'évolution du commerce de la France avec différents marchés, certains connus pour avoir un coût du travail faible et d'autres connus pour avoir un coût du travail équivalent en ordre de grandeur à celui de la France.

De même, l'effet du change peut être visuellement apprécié en comparant le niveau de commerce de la France sur les marchés où l'euro est la seule monnaie d'échange avec celui sur les marchés où d'autres monnaies d'échange sont utilisées.

La figure 48 montre la contribution de différents groupes de pays au creusement du déficit de la balance commerciale des biens. L'essentiel du déficit semble avoir été creusé avec les pays Européens et en particulier ceux ayant adopté l'euro dès 1999. En revanche, la France est en excédent avec le reste du monde (excédent avec le reste du monde, hors pays de l'UE27). Ainsi, si l'essentiel du déficit vient du commerce avec les partenaires ayant adopté l'euro, le taux de change ne peut expliquer ce déficit.

Par ailleurs, même si des différences d'évolution du coût du travail existent comme montré dans la figure 47 plus haut, notre coût unitaire du travail reste relativement proche de celui de nos voisins européens en niveau, ce qui pousse à penser que le coût du travail n'est pas le principal responsable de nos pertes de parts de marché en matière d'exportation dans l'eurozone. Ces pertes de parts de marché semblent être principalement la conséquence d'autres éléments.

Figure 48



5.4 Une mesure indirecte de la compétitivité de la France dans les biens et les services

La compétitivité-prix (ou coûts) étant difficilement quantifiable avec les données de coût observables dont nous disposons (coût du travail ou effet de change), il est proposé dans ce qui suit une méthode alternative d'estimation de l'évolution de la compétitivité de la France par rapport aux 6 autres pays de référence.

5.4.1 Méthodologie

L'idée est de pouvoir inférer une mesure d'évolution de la compétitivité de la France à l'aide de l'économétrie en définissant la compétitivité au sens large, c'est-à-dire en tenant compte de la dimension prix et de la dimension qualité perçue au sein d'un seul et même indicateur, la

compétitivité prix-qualité. En contrôlant, dans l'équation des exportations bilatérales montrées dans les encadrés 2 et 3, les facteurs de demande, les spécificités des industries dans chacun des pays partenaires et les facteurs spécifiques aux relations bilatérales, il est possible d'inférer par déduction une mesure d'estimation de la compétitivité prix-qualité de la France (ou l'évolution du prix ajusté par la qualité perçue par les importateurs étrangers des produits proposés par la France comparé au prix ajustés par la qualité perçue des produits proposés par les autres pays de référence).

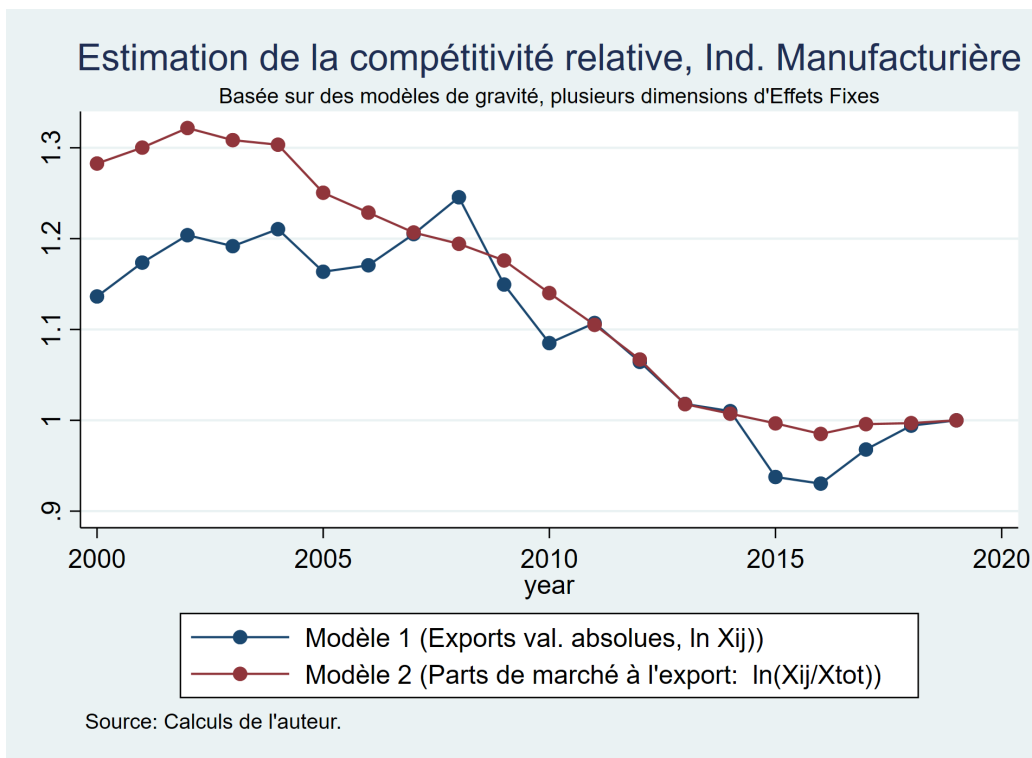
Comme développé dans l'encadré 3, notre méthode permet en effet d'estimer la contribution du rapport prix-qualité aux exportations d'un pays donné. Celle-ci s'obtient après avoir déduit la part du commerce liée aux déterminants observables et propres à chacun des pays, d'une part, et d'autre part, après avoir défalqué la part du commerce liée aux relations spécifiques à chaque paire de pays (localisation géographique de l'un par rapport à l'autre, etc.). Le résidu obtenu peut ensuite être décomposé davantage pour ne garder que la valeur annuelle du commerce liée seulement à la spécificité d'un pays exportateur. Cette valeur est ce qu'on appelle dans le jargon de l'économétrie un "effet fixe spécifique à l'exportateur", que nous faisons évoluer dans le temps, nous donne une indication de la compétitivité prix-qualité.

Aussi, il est possible d'extraire une estimation de l'évolution de la compétitivité prix-qualité d'un pays, en modifiant à la marge le modèle de gravité. La démarche consiste à transformer le modèle basé sur le commerce absolu en modèle de commerce relatif : dans ce cas, le commerce absolu est rapporté au total exporté par tous les pays de référence vers un partenaire donné. Du modèle transformé, il est alors possible d'extraire une estimation alternative de la compétitivité d'un pays, encore basée sur l'estimation des effets fixes exportateurs dans le temps, mais interprétée un peu différemment. Dans ce cas précis, l'effet fixe exportateur révèle la contribution de la compétitivité prix-qualité à l'explication de la part de marché du pays étudié (par rapport aux autres), et non sa contribution à son commerce absolu.

Ensuite, pour rendre directement comparables les deux mesures (modèle standard et modèle transformé), chacune des deux mesures obtenue par l'estimation des effets fixes dans les deux modèles respectivement, a été normée par rapport à sa valeur estimée pour une année donnée (sa valeur en 2019, retenue ici), pour en déduire un indice d'évolution de la compétitivité-prix/qualité dans le temps pour l'un et l'autre modèle.

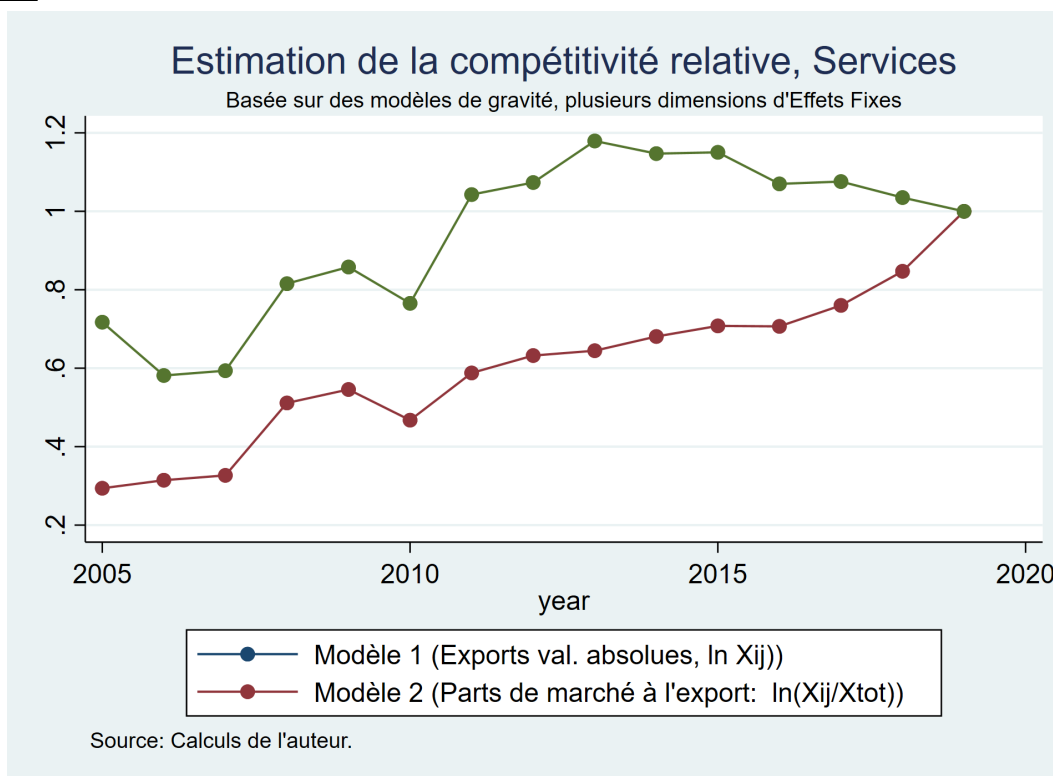
5.4.2 Résultats

Figure 49



La figure 49 montre cet indicateur de compétitivité estimé à l'aide de nos deux spécifications différentes pour le secteur manufacturier (exportations en valeur absolue ou parts de marché à l'export). Selon la spécification retenue, la France semble perdre en compétitivité par rapport aux autres pays de référence de près de 15 à 30% en 20 ans (dans la figure l'année 2019 est prise comme année de référence, normée à 1). L'essentiel de la perte se situe entre le début des années 2000 et 2013. Depuis 2013, l'inflexion se fait, et la compétitivité se maintient de 2014 à 2019.

Figure 50



La figure 50 montre l'indice de compétitivité prix-qualité obtenu cette fois pour le secteur des services. Dans les services, la France a fortement gagné en compétitivité par rapport à ses partenaires. En effet, l'indice de compétitivité à partir de l'analyse des exportations en valeur absolue est multiplié par 2 entre 2004 et 2014, puis la compétitivité baisse à nouveau de près de 20% depuis. En appliquant la spécification alternative, à partir de l'analyse des parts de marché à l'export, l'indice de compétitivité est multiplié par près de 3,5 sur la période.

Pris ensemble avec les résultats économétriques précédents, ces deux graphiques suggèrent ainsi que les pertes de parts de marché observées pour le secteur manufacturier (section I) et les gains observés pour le secteur des services (section III) à la même période seraient liés respectivement à la perte de compétitivité relative de la France dans l'industrie manufacturière et à un gain de compétitivité dans les services, ceci par rapport aux pays de référence.

5.5 Les facteurs candidats à l'explication des évolutions de la compétitivité française

5.5.1 Analyse théorique de la littérature académique

La littérature économique fait référence à plusieurs facteurs pouvant expliquer la détérioration de la compétitivité française dans l'industrie manufacturière.

Certains observateurs mentionnent l'inadéquation de l'offre française par rapport à la demande mondiale, le coût du travail ou encore le taux de change comme candidats à l'explication de cette détérioration. Mais ces facteurs ont déjà été évoqués et étudiés plus haut (sections 5.2 et 5.3) et ils ne semblent pas expliquer significativement la détérioration des parts de marché de la France à l'exportation, ce qui rejoint la littérature économique ayant traité le sujet. Nous ne nous attarderons donc pas sur ces facteurs.

D'autres facteurs méritent d'être mentionnés. Ainsi, Emlinger *et alii* (2019) discutent l'idée que la désindustrialisation est un phénomène irréversible. Certains pensent en effet que même si les conditions pour faire repartir l'appareil de production en France (allègement des charges, dispositifs favorisant la productivité, etc.) étaient recréées, le pays ne se réindustrialiserait pas pour autant. L'idée sous-jacente est que quand une entreprise a payé le coût fixe pour s'installer à l'étranger, pour peu qu'elle se soit installée dans un grand centre de production et/ou de consommation, les politiques de relocalisation ne sont pas suffisantes pour l'inciter au retour sur son territoire national. Cette idée n'a pas été clairement étudiée dans la littérature. Néanmoins, selon ces auteurs elle ne s'avère pas compatible avec certains faits. Ils notent ainsi que l'Espagne en est un contre-exemple : depuis la fin de la crise financière (2011), l'industrie manufacturière en Espagne s'est fortement redressée alors que jusqu'à la fin des années 2000 elle déclinait à l'image de l'industrie manufacturière en France. Indiquons toutefois que, dans le cas de l'Espagne, il ne s'agit pas nécessairement de relocalisation mais de réindustrialisation par d'avantage de création d'activités manufacturières nouvelles.

D'aucuns mentionnent également que la perte de parts de marché à l'exportation est peut-être liée au faible nombre de petites et moyennes entreprises françaises exportatrices, comparé au cas de l'Espagne et l'Italie; en effet les PME et ETI ont tendance à maintenir leur centre de production sur leur territoire national et utiliser l'exportation davantage que l'implantation à l'étranger quand elles souhaitent s'internationaliser. Mais en réalité les cas de l'Espagne et de l'Italie relèvent plutôt de l'exception au sein des pays de l'OCDE. En effet, les études sur les données de firmes de plusieurs pays OCDE montrent la faible implication des petites et moyennes entreprises dans le commerce agrégé de ces pays, ces entreprises de taille modeste comptant faiblement dans le commerce agrégé des pays.

Ainsi lorsque Crozet, Mayer, Mayneris et Mirza (2013) étudient l'impact de différents dispositifs de soutien à l'exportation aux entreprises françaises dans les années 2000, ils montrent qu'en dépit d'une forte efficacité de certains dispositifs de soutien à l'exportation sur les entreprises françaises aidées par rapport à des entreprises comparables non aidées (essentiellement des mesures d'accompagnement pour trouver des partenaires étrangers tels que le financement de salons), l'impact induit sur le commerce agrégé de la France serait très faible car le poids des exportations des entreprises de petites tailles ou de taille moyenne reste faible, en particulier dans le secteur des biens, par rapport au poids des flux d'exportation des grandes entreprises.

Dans une note pour le Conseil d'Analyse Économique (CAE), Bas, Fontagné, Martin et Mayer (2015) montrent, à l'aide de données fines sur les produits, que la France, relativement à ses concurrents européens directs sur le marché mondial, en particulier l'Allemagne, a souffert d'un

manque de compétitivité hors-prix entre 2008 et 2013 et d'un manque de compétitivité prix en particulier avant 2008. Cela rejoint nos résultats présentés plus haut exprimant un rapport qualité-prix désavantageux pour la France depuis le début des années 2000.

5.5.2 L'impact des impôts de production

Dans une note du CAE, Martin et Trannoy (2019) étudient un facteur qui désavantage la production en France. Ils montrent en effet que les entreprises françaises sont assujetties à des taxes sur la production correspondant à près de 3,6% de leur valeur ajoutée (comparée à 0,5% en Allemagne), en particulier, une taxe basée sur le chiffre d'affaires des entreprises (la contribution sociale de solidarité des sociétés, C3S). Le taux de la C3S est en effet de 0,16% du chiffre d'affaires depuis 2015, pour les entreprises réalisant plus de 19 millions d'euros de chiffres d'affaires. Cela crée une distorsion sur le marché des biens en pesant sur le prix (ou, à prix égal, la qualité) des biens intermédiaires utilisés dans la production d'autres biens. En effet, en utilisant un bien intermédiaire dont la valeur payée est taxée au bout du compte, les entreprises peuvent reporter le prix de cette taxe sur l'acheteur du bien final (ou encore acheter un bien intermédiaire de moindre qualité, pour comprimer la taxe à payer).

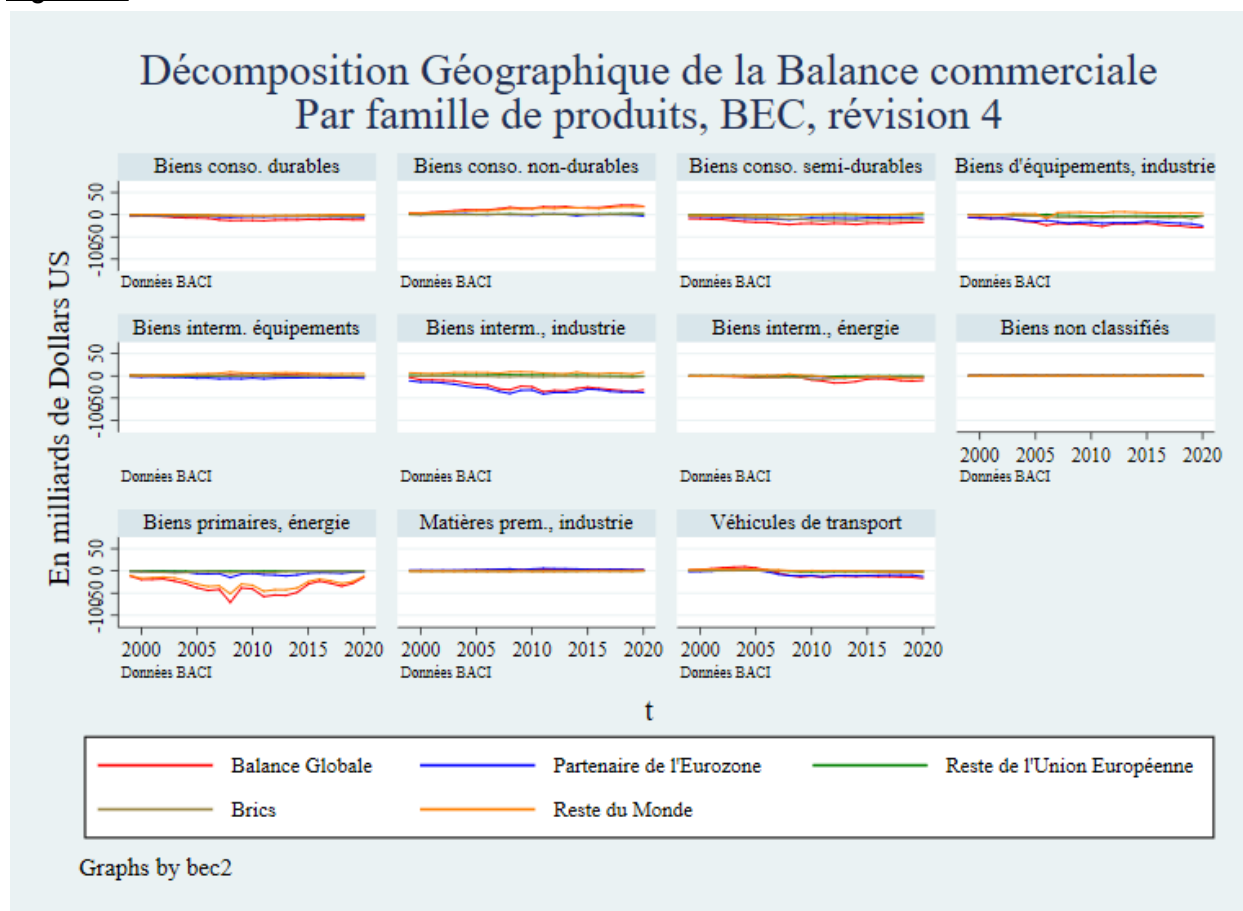
Dans un monde de chaînes de valeurs, les taxes sur la production, même lorsqu'elles sont faibles, créent un effet cumulatif en cascade qui amplifie l'effet de la taxe sur le prix du bien final offert sur le marché (ou, de manière générale, sur son rapport prix-qualité). Ceci impacte la compétitivité des entreprises à l'exportation et incite les entreprises à importer des biens intermédiaires moins chers de l'étranger (et augmente les importations). Les auteurs avancent aussi qu'une telle taxe pourrait également inciter les entreprises à se concentrer verticalement dans la chaîne de valeur ; les multinationales auraient ainsi intérêt à le faire en France en rachetant des plus petites entreprises ou en délocalisant leur production à l'étranger afin de contourner ce type de taxes.

Les auteurs montrent qu'une élimination d'une telle taxe devrait augmenter les exportations manufacturières de près d'1%, ce qui correspondrait à près de 6 milliards d'euros en 2021. Ils ne donnent pas de chiffres précis pour l'impact des impôts de production sur les importations.

5.5.3 Tentative d'explication par l'approche sectorielle

Une autre explication possible de la détérioration de notre compétitivité dans le commerce de biens peut être liée à des facteurs spécifiques à certains secteurs. La [figure 51](#) montre en effet l'évolution de la balance commerciale de la France dans différents groupes de produits, classés selon la classification sectorielle BEC (Broad Economic Categories) et analyse les échanges commerciaux avec différents groupes de partenaires commerciaux (pays de l'Eurozone, reste de l'Union Européenne et reste du monde).

Figure 51



Les produits sont classés en 11 familles selon la classification BEC (leurs noms se lit sur la figure 51). Dans la figure ci-dessus, en dehors des produits de biens énergétiques primaires, il est frappant de voir que le commerce extérieur de la France est déficitaire dans 3 catégories de produits : (i) les biens intermédiaires pour usage industriel (hors agroalimentaire), (ii) les biens d'équipements industriels et (iii) les véhicules de transport. Il est aussi intéressant de voir que le déficit commercial dans ces catégories de produits se concentre avec un groupe particulier de partenaires, celui de l'Eurozone. Autrement dit, le creusement de nos déficits dans ces catégories de biens se fait avec nos partenaires les plus proches géographiquement, économiquement et institutionnellement. Ce qui fait penser que dans ces trois secteurs, la France est a priori désavantagée pour des raisons qui sont spécifiques à ces secteurs eux-mêmes, et non à des différences qui s'exprimeraient au niveau national.

Une explication possible, mais qui doit encore faire l'objet d'une recherche plus détaillée pour être validée, est la rareté d'une main d'œuvre spécialisée dans certains métiers spécifiques à ces trois secteurs. Dans son enquête intitulée "Besoins en main d'oeuvre", menée tous les ans auprès d'un échantillon large d'entreprises représentatives, Pôle Emploi recense les projets de recrutement au cours de l'année et mesure les difficultés à concrétiser les recrutements dans

près de 200 métiers recensés en France. Pour 86% des cas de recrutements déclarés comme “difficiles”, l’élément mis en avant est celui de la difficulté à trouver la main d’œuvre adéquate.

Pour les besoins de l’étude nous avons classé ces métiers selon qu’ils sont spécifiques à un secteur en particulier ou pas. Par exemple, un soudeur ou un régleur sont autant de métiers spécifiques au secteur industriel manufacturier. 57 métiers ont ainsi été dénombrés comme étant spécifiques au secteur manufacturier. Une infirmière, un boulanger ou encore un cadre de l’hôtellerie et de la restauration ont fait partie des 99 métiers recensés dans la base, classés dans les métiers liés spécifiquement au secteur des services. Nous avons aussi pu distinguer 14 métiers spécifiquement liés aux domaines de l’agriculture et de l’agroalimentaire. En revanche, près de 30 métiers tels que les cadres des ressources humaines, les cadres commerciaux ou encore les agents d’accueil peuvent être exercés dans n’importe quel secteur ; nous les avons classés dans les métiers non dédiés (métiers ‘tous secteurs’).

La figure 52 présente les distributions du nombre de projets de recrutements envisagés en 2013 et 2022, au moment de l’enquête, par catégorie de métiers. 200 métiers y sont regroupés en 4 catégories. Les services sont représentés par 99 métiers (couvreur en bâtiment, électricien, plombier, journalistes, médecins, etc...), l’industrie manufacturière par 57 métiers (soudeurs, agents de maîtrise, cadres de production, ouvriers qualifiés dans l’industrie, etc...), l’agriculture et l’agroalimentaire regroupe 14 métiers (bûcherons, éleveurs salariés, conducteurs d’engins agricoles, etc...) tandis que les 31 métiers restants sont des métiers correspondant à tous types de secteurs (Assistant de communication, cadre de ressources humaines, responsable logistique, etc...).

Pour fixer les idées, on peut comparer deux distributions de nombre de postes à pourvoir dans deux secteurs différents en commençant par classer les métiers selon le nombre de postes à pourvoir (du plus petit nombre au plus grand nombre), dans chaque catégorie. Puis on compare, à rang égal entre les deux secteurs, le nombre des postes à pourvoir. La “boîte à moustache” de la [figure 52](#) fait apparaître pour une catégorie spécifique de métiers donnée, le métier avec le nombre minimal de recrutements, le métier ayant le nombre maximum de recrutements, le nombre médian de recrutements (celui qui coupe la distribution en deux), le nombre de recrutements correspondant aux 25% des métiers qui recrutent le moins (1er quartile), et celui correspondant aux 25% des métiers qui recrutent le plus (3ème quartile).

La “boîte à moustache” dans la figure 52 montre précisément ces 5 valeurs. Elle résume la distribution du nombre de postes à pourvoir selon les différents métiers, au sein de chaque catégorie. Les extrémités des segments partant de la boîte désignent les valeurs extrêmes (minimum et maximum) ; le côté bas et le côté haut du rectangle renseignent sur les valeurs des premier et troisième quartiles ; enfin, le trait à l’intérieur de la boîte désigne le nombre médian de postes.

Ainsi, pour l’industrie manufacturière, le nombre médian de postes à pourvoir en France était très bas en 2013. Il était autour de 1880 postes (valeur désignée visuellement par un trait à l’intérieur du carré de la boîte à moustaches située la plus à gauche et mentionnant 1.88

milliers³⁰). Les 5 valeurs résumant la distribution du nombre de métiers lié à la manufacture sont d'ailleurs toutes respectivement inférieures aux valeurs résumant la distribution dans les services ou encore l'agriculture/agroalimentaire. En effet, prenons la distribution de nombre de postes à pourvoir spécifiques aux services en 2013 (deuxième boîte à moustache en partant de la gauche). Pour la moitié des métiers liés au services (soit 50 métiers recensés), 4460 postes au moins étaient à pourvoir (nombre médian de postes lié à la catégorie des métiers spécifiques aux services). Et pour le quart de ces métiers spécifiques aux services, on projetait de recruter en 2013 plus de 11800 personnes (repéré par le trait supérieur du rectangle, lié à la catégorie des métiers dans les services).

En 2022, les plans de recrutement se sont nettement améliorés dans les 4 rubriques mais avec toujours un niveau et une variance plus faibles dans les métiers spécifiques à la manufacture que pour le reste. Pour autant, l'appariement entre employeurs et employés dans les métiers spécifiques de la manufacture semble plus difficile qu'ailleurs. En effet, on demande aux employeurs pour chaque métier listé quelle est, parmi les recrutements à pourvoir, la part des recrutements difficiles à effectuer (très souvent par inadéquation des compétences aux postes à pourvoir). La figure 53 montre que 53% des offres d'emplois semblent difficiles à pourvoir pour 50% des métiers de la manufacture (voire trait médian de la boîte à moustache) en 2013.

En fait, c'est toute la distribution des difficultés de recrutement qui est décalée vers le haut pour le secteur manufacturier, ce qui montre que les difficultés à pourvoir les postes dans le secteur manufacturier sont plus importantes que dans les autres secteurs, en dépit du faible nombre de postes à pourvoir dans la manufacture en France. Même si des investigations plus poussées sont encore nécessaires, ce fait est compatible avec l'idée que la main-d'œuvre qualifiée recherchée spécifiquement dans le secteur manufacturier est rare en France. Plus précisément, parmi les 5 familles de métiers où les postes sont les plus difficiles à pourvoir se trouvent les tuyauteurs, les ouvriers qualifiés du textile et du cuir, les régleurs, la famille des chaudronniers et forgerons passant juste derrière les dentistes en 2013. En effet, 7 à 8 emplois sur 10 ne sont pas ou sont difficilement pourvus dans l'année. En 2022, pour ces mêmes métiers, le ratio d'emplois difficiles à pourvoir est toujours aussi élevé.

³⁰ Le graphique n'est pas suffisamment explicite pour pouvoir repérer facilement ce chiffre. La donnée 1.88 milliers (ou 1880 projets de recrutements) est tirée du tableau sur lequel est basée le graphique.

Figure 52

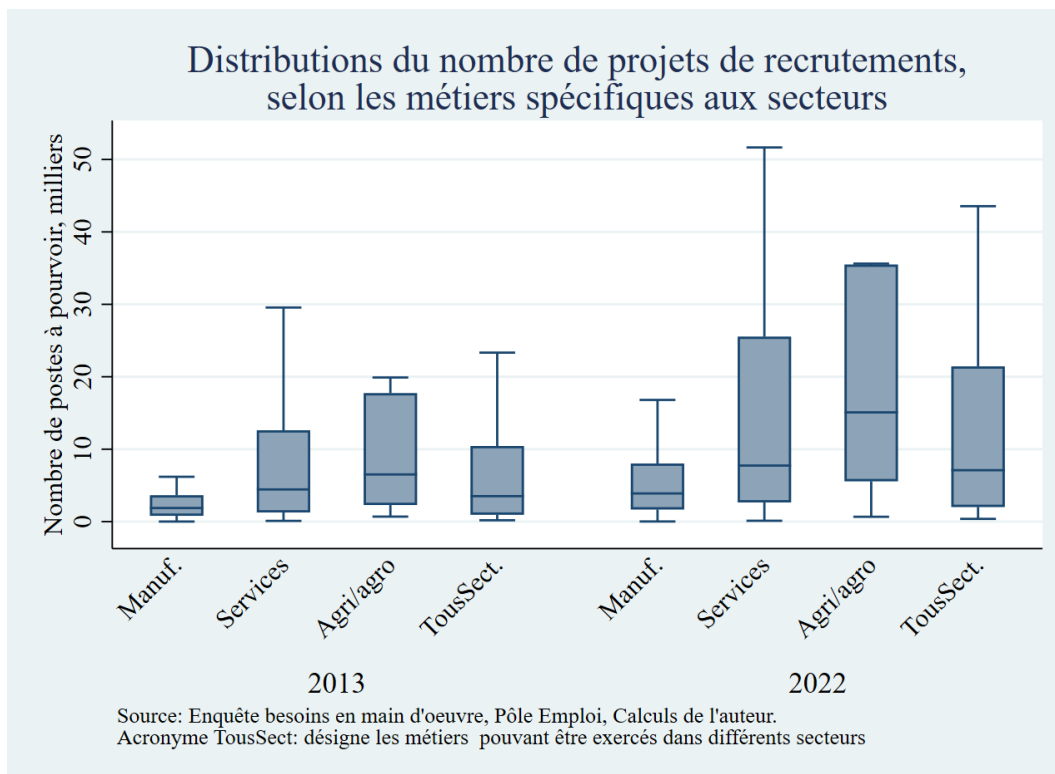
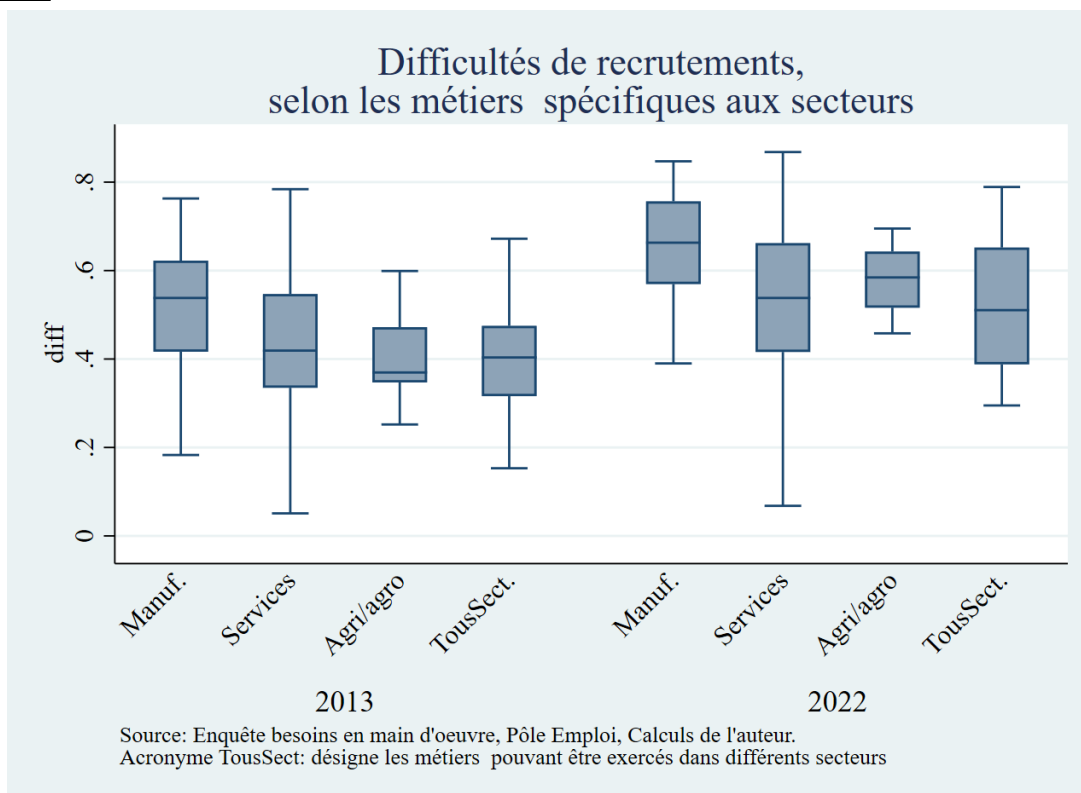


Figure 53



Cette rareté de certains métiers dans les activités manufacturières pourrait avoir comme conséquence de pousser à la hausse les salaires concernant ces emplois spécifiques, mais ce n'est pas ce qu'on observe dans les indicateurs du coût du travail, probablement parce que les données de coût de travail à notre disposition sont observés au niveau agrégé et masquent ainsi ces hausses.

Dans un monde de plus en plus concurrentiel dans le secteur manufacturier, un tel facteur peut aussi inciter les entreprises à sous-traiter certains travaux à l'étranger, dans des pays qui disposent de cette main d'oeuvre, voire, pour les multinationales, à délocaliser un segment de leur appareil de production du fait de la rareté de la main-d'oeuvre adéquate en France.

Dans deux articles co-écrits par Cotterlaz, Jean et Vicard (2022) du CEPII, les auteurs étudient le lien entre les multinationales et la balance commerciale française dans les biens. Ils commencent par montrer que les multinationales contribuent fortement à l'excédent de la balance commerciale des biens mais que cet excédent est passé de +4,4% du PIB en 2000 à près de +2,5% en 2018, soit une chute de 43% sur la période. Ils montrent ensuite que les exportations de la France se sont dégradées et les importations ont cru pendant la période 2000-2018, dans les secteurs où les firmes multinationales françaises étaient observées sur le territoire français en début de période (en 2000). Ces résultats suggèrent que les multinationales françaises semblent avoir délocalisé certaines de leurs productions à l'étranger pour servir directement les marchés étrangers mais aussi, probablement, pour y produire des biens où une main d'oeuvre spécialisée pourrait être disponible avec des coûts possiblement plus avantageux.

5.6 Multinationales : implantation à l'étranger versus exportation depuis la France

5.6.1. Présentation de la problématique

Dans cette section, on s'intéresse à l'interdépendance pouvant exister entre les flux import et export de biens et de services d'une part, et les implantations des firmes à l'étranger d'autre part, en s'appuyant sur la deuxième famille de modèles exposée dans la section 5.1 plus haut.

La littérature montre que les entreprises capables de servir l'étranger par l'implantation, du moins dans le secteur manufacturier, sont en général celles ayant les plus grandes tailles et/ou les plus productives, car ce sont celles qui sont capables de payer le coût fixe nécessaire pour installer une unité de production à l'étranger. En réalité, ex-ante, ces entreprises procèdent à un arbitrage : exporter du territoire national, en tenant compte des coûts de production et des coûts d'exportations pour acheminer le produit au consommateur final à l'étranger, ou alternativement, s'implanter à l'étranger. En s'y implantant, ces dernières supportent, certes, des coûts fixes d'installation et des coûts de coordination avec la maison mère, mais peuvent désormais économiser sur les coûts de transports et de logistique. Ceci est d'autant plus intéressant si le marché étranger est de grande taille et que les coûts de production (ou la

productivité) sont suffisamment avantageux dans le pays d'implantation potentiel par rapport au pays d'origine de la multinationale. La distance géographique entre les deux pays semble aussi jouer un rôle : en s'implantant à l'étranger, les entreprises économisent sur les coûts d'acheminement (quand il s'agit d'un bien) et les coûts d'interaction avec l'importateur (en particulier quand il s'agit d'un service vendu), mais subissent en revanche des coûts de coordination supplémentaires avec la maison mère.

Ainsi, pour une entreprise de taille importante et/ou ayant une forte productivité, capable d'arbitrer entre produire dans son pays d'origine pour exporter ou produire à l'étranger, la probabilité de s'implanter dans un pays hôte et le ratio "chiffre d'affaires de la filiale réalisé/exportations de la maison mère" devraient dépendre de plusieurs facteurs : la taille de la demande à l'étranger, les coûts de transaction liés notamment à l'éloignement géographique (transport et logistique) des marchés clés et la différence de coûts de production (ou de productivité) entre le pays national et le pays étranger.

Dans les données à notre disposition, l'implantation et l'exportation ne sont pas observables au niveau de la firme mais au niveau du secteur. Les données nous indiquent au niveau du secteur le chiffre d'affaires réalisé par les filiales et la valeur de l'exportation.

Au niveau d'un secteur donné, les entreprises capables de payer le coût fixe à l'implantation à l'étranger peuvent ainsi choisir entre investir à l'étranger ou exporter (ou encore faire produire par un tiers un élément de la chaîne de valeur à l'étranger au lieu de le produire chez eux). Ainsi, on s'attend à ce que dans les secteurs où la part d'entreprises de grandes tailles (et/ou fortement productives) est la plus élevée, la propension à investir à l'étranger pour y produire, au lieu d'exporter depuis chez soi, doit être plus élevée, notamment quand la taille de marché du pays partenaire est plus grande. L'effet de la distance géographique n'est pas clair *a priori* (économies de transports d'une part, mais coûts supplémentaires de coordination avec la maison mère d'autre part). L'économétrie devra nous aider à estimer l'effet *net* de la distance géographique sur les décisions de s'implanter et sur le ratio (ventes à l'étranger/exportations).

Enfin, les différences de coûts de production à l'avantage des pays hôtes incitant les entreprises de nos pays de références à s'installer dans ces pays au lieu d'exporter seront contrôlés dans l'économétrie mais par des indicatrices d'effets fixes différents par année d'observation et spécifiques aux pays partenaires et aux pays de référence (voir encadré 2 de la sous-section précédente). Dans la section suivante, une manière plus indirecte est présentée pouvant capter l'impact des coûts relatifs (productivités relatives) entre pays.

5.6.2. Présentation de la méthodologie

Le modèle économétrique s'inspire fortement de la théorie de l'arbitrage entre exportation et implantation à l'étranger (ou encore *proximity-concentration* theory). L'encadré 4 décrit cette théorie et le test empirique qui en découle est testé ici.

Encadré 4: Méthode économétrique de l'arbitrage implantation à l'étranger v/s exportation

Le modèle économétrique estimé ici repose sur une littérature standard de la *proximity-concentration theory*, qui est une théorie révélant l'arbitrage concentration-proximité que les multinationales doivent faire. En effet, multiplier les sites de production en les plaçant près du marché local à servir ou concentrer ses activités de production dans une seule (ou un petit nombre de localisations) implique dans les deux cas des coûts et des avantages. Un calcul de rentabilité est alors opéré par les multinationales pour prendre une décision, selon les coûts fixes au niveau de la multinationale, ceux des coûts d'implantation au niveau local, les coûts d'acheminements du produit vers le marché de destination, les coûts de coordination entre filiales et les coûts de production chez soi ou à l'étranger (près des marchés à servir).

$$Y_{cdkt} = \beta_1 \cdot \ln D_{d,k,t} + \beta_2 \cdot t_{cdt} + \beta_3 \cdot \text{Orig_Cost}_{ct} + \beta_3 \cdot \text{Dest_Cost}_{dt} + \text{Var. Contrôles}(EF) + u_{cdkt} \quad (3)$$

En général, la littérature basée sur des données qui sont relativement agrégées (au niveau sectoriel, ou niveau national) part d'un modèle économétrique simple où Y_{cdkt} peut être définie comme le log du ratio du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger aux exportations ($\ln(\text{CA filiales}_{cdkt} / \text{Exp}_{cdkt})$), pour un pays d'origine donné c dans un secteur k , vis-à-vis d'une destination d donnée, comme défini dans la section IV plus haut. Y_{cdkt} peut aussi être définie comme la probabilité de s'implanter à l'étranger pour un secteur où l'exportation vers ce pays est positive.

La variable D exprime le niveau de dépense globale dans les produits issus du secteur k dans le pays étranger d , à la date t . La variable t_{cdt} est une variable théorique de coût de transaction comme dans un modèle de gravité. Elle peut être approchée par le log de la distance géographique, la langue commune, ou tout autre proxy des coûts de transaction liés à l'acheminement de la marchandise en cas d'exportation ou des coûts de communication entre la maison mère dans le pays c et sa filiale dans le pays d . Les variables Orig_Cost_{ct} et Dest_Cost_{dt} expriment quant à elles des facteurs de coûts de production dans le pays d'origine c et de coûts de production dans le pays de destination d , respectivement. Enfin, des effets fixes origine, destinations et/ou produits sont introduits comme variables de contrôles (représentés plus haut par $\text{Var. Contrôles}(EF)$) et u_{cdkt} exprimant le résidu.

L'arbitrage entre exportation et implantation à l'étranger d'un pays d'origine vers une destination ne concerne cependant que les entreprises pouvant se permettre de pouvoir le faire. Ainsi, on peut imaginer qu'un tel arbitrage puisse être mieux détecté dans les données agrégées dont nous disposons, seulement dans certains secteurs où le nombre de grandes entreprises est relativement important.

Par ailleurs, parce que nous n'avons pas accès à des données fines de coûts unitaires de production (voire discussion dans le texte lié aux modèles de gravité dont les résultats sont décrits plus haut), nous contrôlons l'impact de ces coûts à l'aide de mesures d'effets fixes croisés (pays d'origine x temps) et de (pays partenaire x temps).

La spécification adoptée ainsi dans ce rapport est la suivante :

$$Y_{cdkt} = \beta_1 \cdot \ln D_{dkt} + d_1 \cdot (\ln D_{dkt} * \text{share Big Firms}_{dkt}) + \beta_2 \cdot t_{cdt} + d_1 \cdot (\ln t_{dkt} * \text{share Big Firms}_{dkt}) + \beta_3 \cdot \text{share Big Firms}_{dkt} + EF_{ct} + EF_{dt} + \text{autres Var. Contrôles}(EF) + u_{cdkt} \quad (4)$$

L'équation 4 est une extension de l'équation 3 plus haut, où les variables de dépenses globales dans le pays de destination et de coûts de transaction sont réintroduites, en interaction avec la part des firmes de grandes tailles (de plus de 250 salariés) dans le secteur k observé. Aussi, la part des firmes de grandes tailles intervient seule comme facteur explicatif dans la spécification étudiée. Enfin, même si on ne peut pas estimer l'impact des coûts de production dans les pays c et d , l'introduction des effets fixes EF_{ct} et EF_{dt} permettent de contrôler indirectement pour leur effets sur l'arbitrage export-implantation à l'étranger.

Les tableaux 7 et 8 en annexe montrent les résultats. L'idée ici est de savoir si la propension à s'implanter à l'étranger plutôt que d'exporter depuis chez soi dépend des facteurs de taille et d'éloignement géographique du marché à servir. Et de savoir en particulier, si les entreprises françaises réagissent comme les entreprises d'autres pays de référence, ou si au contraire, la propension à investir à l'étranger et à y produire est plus forte pour les acteurs français.

L'accès aux données des chiffres d'affaires réalisés par les filiales à l'étranger d'une part et des exportations d'autre part, au niveau sectoriel, par partenaire commercial et dans le temps, permet d'abord de savoir si dans chaque secteur et pour chaque pays partenaire, les entreprises d'un de nos pays de référence sont implantées ou non entre 2011 et 2020. Ensuite, conditionné au fait que les entreprises du pays de référence observé soient implantées, nos données permettent de construire pour un certain nombre de secteurs de l'industrie manufacturière un ratio du CA réalisé à l'étranger rapporté aux exportations, à l'image des données décrites dans la section IV précédente.

Aussi, pour compléter les variables nécessaires à notre travail, l'OCDE fournit des données dénombrant dans chaque pays de l'OCDE, le nombre d'entreprises de plus de 250 salariés, par secteur de production. La théorie suggère que quand la taille du marché à servir augmente, les entreprises d'un secteur sont plus incitées à s'implanter sur ce marché plutôt que de le servir par l'exportation. Ceci doit être d'autant plus vrai pour un secteur où la concentration de grandes entreprises est forte. De même, quand les coûts de transports sont élevés, les entreprises d'un secteur seraient plus incitées à le servir par implantation plutôt que par l'exportation. Ceci est également plus probable pour un secteur avec une forte concentration de grandes entreprises. L'objet alors est de faire interagir les variables d'éloignement géographique du marché à servir et sa taille, avec la concentration d'entreprises de grande taille se trouvant dans chaque secteur, susceptibles d'arbitrer entre investir à l'étranger et exporter, dans le pays de référence observé.

Le tableau 7 montre les résultats pour les mêmes secteurs de l'industrie manufacturière étudiés dans les sections III et IV. Le tableau 8 reprend le même exercice mais basé sur quelques secteurs de services où l'arbitrage exportations/implantations à l'étranger est a priori possible. Il

s'agira ici des secteurs de la Finance/Assurance, Conseil et R&D et enfin, Services informatiques et communication.

5.6.3 Présentation des résultats pour l'internationalisation des entreprises du secteur des biens manufacturés

Il ressort du tableau 7 en annexe, basé sur des données de l'industrie manufacturière, que la probabilité de produire à l'étranger (investir à l'étranger) est liée à la taille du marché étranger, et ce d'autant plus si le secteur observé renferme une plus grande proportion de grandes entreprises..

Concentrons-nous sur les résultats du modèle complet (avec les variables d'interactions) expliquant la probabilité de s'implanter à l'étranger et le ratio (CA étranger/export), soit respectivement les colonnes 2 et 4 du tableau 7 en annexe. A partir d'un certain seuil de grandes entreprises de plus de 250 salariés présentes (plus de 5% d'entreprises présentes dans le total d'un secteur, correspondant en réalité à près de la moyenne observée tous secteurs confondus et tous pays confondus), l'effet de la taille du marché du pays hôte accroît la probabilité de s'y implanter. Et sous la condition que les entreprises s'y implantent, l'effet de la taille du marché a un impact positif sur le ratio "ventes réalisées par les filiales à l'étranger / exportation depuis la France" (le *Ratio*) dès lors que le seuil d'entreprises de grande taille dépasse la barre des 5% là aussi. A ce niveau de seuil, l'effet de 10% de plus de taille de marché, accroît de près d'1% le *Ratio*.

Les entreprises françaises semblent cependant réagir beaucoup plus que les autres pays de référence à la taille du marché étranger. La tableau 7 (colonne 2, en annexe) montre que l'effet sur la probabilité de s'implanter à l'étranger est plus fort de 65% pour les entreprises françaises que pour les autres pays de référence. Aussi, dans la colonne 4 en annexe, expliquant le *Ratio*, il est montré que l'effet est également de près de 67% plus élevé pour le cas de la France. Ainsi, 10% de plus de taille de marché dans un pays étranger accroît de 1,6% les ventes des filiales à l'étranger des entreprises françaises par rapport aux exportations depuis la France, pour un secteur représentatif français avec une proportion de grandes firmes dans un secteur autour de 5%. En clair, les grandes entreprises françaises ont presque 1.6 fois plus tendance à s'internationaliser par implantation que leurs consoeurs des pays de référence quand la taille du marché étranger s'accroît.

L'impact de la distance géographique quant à lui est plus difficile à interpréter sur données du secteur manufacturier. D'abord, l'effet moyen de la distance entre la France et le marché visé sur le *Ratio* (et sur la probabilité de s'implanter à l'étranger) apparaît négatif ou statistiquement non significatif. A mesure que les grandes firmes occupent une place croissante dans le secteur observé, l'effet de la distance apparaît de plus en plus négatif sur la décision de s'implanter ou sur les quantités produites sur place, après implantation, comparés aux exportations. Ainsi, les grandes entreprises semblent, à taille égale du marché servi, se détourner de l'implantation dans le pays hôte quand il est éloigné et se concentrer sur une activité d'exportation. Un pays

hôte plus éloigné qu'un autre en nombre de km en moyenne, de près de 10%, par rapport à un de nos pays de référence semble réduire le Ratio dans ce pays de près d'1,3%. Cela est compatible avec l'idée de coûts de coordination avec la maison mère ou de distance géographique renfermant une dimension de distance 'culturelle' entre le management de la maison mère et celui devant être conduit dans un pays culturellement éloigné. Cela résonne aussi dans la littérature liée à la chaîne de valeurs qui voit l'impact magnifié des coûts liés à la multiplication des sites.

L'effet de la distance géographique pour la France est de 30% plus négatif sur l'implantation relativement à l'exportation dans le secteur manufacturier, comparé à celui des pays de référence: plus les pays sont éloignées de la France, moins les entreprises françaises s'y implantent, et ce encore moins que leur consoeur des pays de référence.

Cet effet négatif de la distance géographique sur les IDE est connu dans la littérature (depuis Markusen 2002). Ce n'est qu'avec des données de vrais coûts de transports entre pays et non de distance géographique qu'il est possible d'obtenir des impacts positifs sur les implantations à l'étranger au lieu d'exporter (Brainard 1997). Mais l'accès aux coûts observés de transport est très restreint à quelques pays. Les données ne sont pas accessibles en particulier pour les pays européens pour y tester l'impact spécifique du transport au-delà de l'effet plus large, et englobant d'autres coûts que celui des transports, capturé par la distance géographique.

5.6.4 Présentation des résultats pour l'internationalisation des entreprises de services

On souhaite examiner l'arbitrage des entreprises entre exportation et investissement direct à l'étranger, dans certaines catégories particulières de services où il est susceptible d'exister.

C'est le cas en particulier pour les services professionnels et techniques pouvant être facilement exportables (i.e. producteurs et acheteurs pouvant être localisés dans des lieux différents), ou alternativement, des services pouvant être fournis par des filiales à l'étranger. Le service d'un architecte ou d'un consultant peut très bien être effectué dans un endroit différent du lieu de jouissance de ce dernier par le consommateur. Tout autre service transférable par voie électronique comme les services de communication ou les services financiers, peut aussi être exportable, ou produit près du consommateur final. La question qui se pose ici est de savoir si la taille du marché (exprimé par la taille de la demande du pays hôte) peut jouer un rôle dans la décision d'implanter une filiale au lieu d'exporter ce service. Aussi, la distance géographique joue-t-elle un rôle et si oui lequel ?

Le tableau 8 montre les résultats pour ces services qui peuvent être proposés à l'international aussi bien par exportation que par implantation. Il présente certaines spécifications qui suggèrent quelques résultats saillants mais qu'il est utile de considérer avec précaution (nous interprèterons que les signes obtenus, pas la grandeur des coefficients) car les résultats ne sont pas robustes.

Le premier résultat obtenu, contraire à la prédiction de la littérature théorique, est que la taille du marché du pays influencerait négativement l'activité d'implantation et favoriserait plutôt l'exportation du type de service étudié. Il est même de plus en plus négatif sur l'activité d'implantation (plutôt que d'exportation) quand la part des entreprises de grande taille s'accroît dans un secteur. Aucune explication convaincante ne permet de comprendre, à ce stade, ce résultat.

En se concentrant sur les modèles économétriques les plus complets (avec davantage de variables d'interactions), l'effet de la distance géographique apparaît aussi avec un signe légèrement négatif sur la probabilité d'investir à l'étranger, signifiant que la propension à investir à l'étranger est légèrement inversement proportionnelle à la distance géographique. Mais le lien est inversé dans un secteur lorsque la proportion des grandes firmes devient de plus en plus importante (colonne 2): dans les services la propension des grandes entreprises à procéder par implantation est positivement liée à la distance entre la France et le marché visé .

L'impact de la distance géographique apparaît positif sur le *Ratio* (CA étranger/export) sans condition de seuil du nombre de grandes entreprises (colonne 6). L'effet positif augmente en effet à mesure que la part de ces entreprises augmente. Il est frappant de voir d'ailleurs que dans le cas de la France, l'impact positif de la distance est beaucoup plus élevé que l'effet obtenu pour les autres pays de référence aussi bien sur les modèles de probabilité linéaire que sur le modèle expliquant le ratio des ventes/exportations. En clair, dans les services aussi les entreprises françaises réagissent davantage que leurs homologues de référence à la distance géographique pour choisir l'implantation plutôt que l'exportation comme mode d'entrée sur un marché.

La causalité positive observée entre la distance géographique et la décision d'implanter une filiale de services à l'étranger est compatible avec l'existence de coûts d'interaction forts liés à la réalisation des services sur mesure. Pensons à un service devant être rendu dans la journée dans le secteur financier en particulier, où la différence de fuseaux horaires peut avoir une implication sur l'achat ou la vente d'un service financier. Aussi, parce que les services sont intangibles, et qu'ils sont réalisés sur mesure, la qualité perçue du service d'un acheteur potentiel dépend fortement de la réputation de celui qui le produit sur un marché. A part quand une entreprise de service est connue à l'échelle mondiale, la réputation d'une entreprise dans ces services y compris quand elle est suffisamment grande (plus de 250 salariés), reste nationale, voire même parfois locale (au niveau d'une région d'un pays donné). Ainsi, s'implanter à l'étranger permet de gagner une réputation plus rapide pour une entreprise de service au lieu de continuer à exporter de chez soi. Dans cette même logique, plus le marché est éloigné et plus l'incitation à implanter une filiale à l'étranger grandit.

On peut se demander pourquoi les entreprises françaises réagissent davantage que les firmes des pays de référence en s'implantant à l'étranger (au détriment de l'exportation), en particulier quand les marchés étrangers à servir sont plus éloignés (dans les services) ou encore quand ils sont plus grands (cf. résultats pour le secteur manufacturier). D'aucuns peuvent penser aux coûts de production (ou de réglementations) plus importants en France qu'ailleurs.

L'économétrie de panel à effets fixes utilisé dans ce travail tient pourtant indirectement compte des coûts de production moyens de chaque pays de référence et ne semble pas étayer cette hypothèse.

Alternativement, il pourrait s'agir de facteurs propres à l'activité d'internationalisation et d'exportation, ou encore de politiques de management des multinationales françaises comparées aux multinationales des pays de référence, incitant plus facilement à l'implantation à l'étranger plutôt qu'à l'exportation. Typiquement, la carence en commerciaux destinés à l'activité d'exportation en France (l'un des 10 métiers les plus en tension au niveau national) peut aussi faire partie de ces facteurs.

5.7 Spécialisation dans les services et implantation à l'étranger

La littérature récente sur les chaînes de valeur (3ème famille de littérature évoquée en 5.1) montre bien que l'arbitrage entre exporter et s'implanter à l'étranger peut aussi se faire le long de la chaîne de valeur mondiale. En particulier, cette famille de littérature indique que les entreprises impliquées dans la chaîne de valeur s'engagent dans la production d'un élément de cette chaîne dans un lieu donné en fonction de l'avantage procuré par ce lieu.

Si les entreprises impliquées dans la chaîne de valeur mondiale appliquent cette démarche, il est possible alors que les pays disposant d'un avantage comparatif dans la production de certains maillons de la chaîne (grâce, par exemple, à une ressource abondante intensive dans sa fabrication), puissent se spécialiser sur ces maillons en laissant le soin aux pays partenaires de se spécialiser dans d'autres secteurs de production.

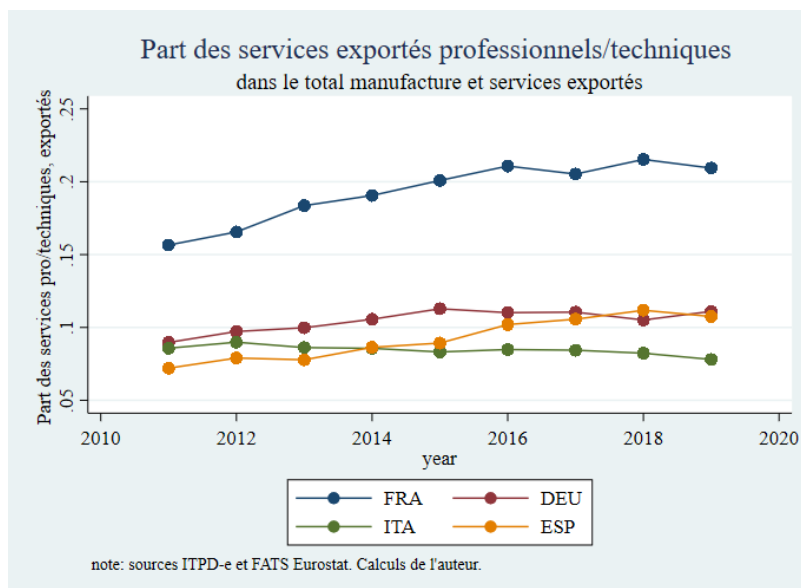
En suivant cette logique, l'idée à creuser serait de voir si la France est en train de se spécialiser dans les services tout en se détournant de l'industrie manufacturière (qui se trouverait déplacée dans d'autres pays où les biens manufacturés seraient produits à moindre coût ou plus efficacement). Cette production de produits manufacturés à l'étranger serait ainsi assurée soit par des producteurs locaux agissant en sous-traitance, soit par des filiales d'entreprises françaises qui décident de profiter de l'avantage comparatif détenu par le pays étranger dans la manufacture.

La figure 54 suivante montre en effet une tendance à la spécialisation des exportations françaises dans les services, la part des services exportables à distance (services professionnels et techniques, services d'intermédiation financière, services télécom et services informatiques) dans le total des exportations de biens et services exportés (i.e biens manufacturés et services exportables) passant de 15% à plus de 20% sur les dernières années d'observations soit une augmentation de plus de 25% en 8 ans.

Le développement et la spécialisation des chaînes de valeur entre la France et d'autres pays (notamment de la zone euro) conduirait potentiellement à une double réallocation des ressources disponibles : (i) Une réallocation interne (ou intra-nationale) des ressources en

France depuis la manufacture vers les services ; (ii) une réallocation internationale des ressources entre la France et les pays partenaires dès lors que les firmes sont mobiles internationalement, où certaines filiales Françaises issues de la manufacture s'installeraient dans les pays partenaires avatagés dans la production de biens manufacturés, contre des entreprises étrangères qui s'installeraient dans les services pour produire en France.

Figure 54



Une façon de tester l'hypothèse de réallocation des ressources entre manufacture et services, serait de savoir si la spécialisation dans les services (en France) est associée à un désinvestissement dans la manufacture. Ne disposant pas de données sur le désinvestissement, une manière alternative de procéder est de voir si la spécialisation d'un pays (comme la France) dans les services produit une concentration de la production de services en France (au détriment des biens) et réduit l'activité de production de services des filiales Françaises à l'étranger (au profit des biens).

5.7.1 Méthodologie

Un travail économétrique a été mené pour estimer la relation qui existe entre la spécialisation dans les services exportables à distance dans les pays de référence et la part des ventes dans les services vis à vis des biens produits par les filiales de ces pays à l'étranger. Pour simplifier les écritures, nous appellerons 'business services' les services exportables à distance dans ce qui suit. Le modèle économétrique simple mené s'inspire de la forme suivante :

$$\left(\frac{CA \text{ bus. serv}}{CA \text{ total}} \right)_{idt} = a. Dde \text{ Rel Serv}_{dt} + b. \left(\frac{exp. \text{ bus serv}}{exp \text{ totale}} \right)_{idt} + \text{contrôles} + u_{idt}$$

Où l'exportation totale (*exp totale*) et le *CA total* désignent respectivement une exportation et un CA agrégeant ensemble les *business services* et le secteur manufacturier. Les variables *CA bus. serv.* et *exp. bus serv* expriment quant à elles, le Chiffre d'affaires et la valeur d'exportation dans les *business services* respectivement.

Le tableau 9 en annexe montre les résultats inspirés d'une telle relation. La prédiction d'un modèle de spécialisation est qu'un pays avantaé dans un ensemble de ressources lui permettant de se spécialiser dans les services verra ses entreprises concentrer leur activité dans ce pays. Ainsi, on pourrait s'attendre à une relation négative entre la part à l'exportation de services et la part du chiffre d'affaires de ces mêmes services, réalisé par les filiales de ce pays à l'étranger. Nous avons introduit, ici aussi comme pour les autres tableaux, une variable de parts à l'export de services spécifique à la France, permettant d'estimer ainsi l'effet incrémental pour la France par rapport autres pays de référence.

Le travail économétrique a été mené sur nos 4 pays de référence (France, Italie, Allemagne, Espagne) avec tous les pays partenaires de l'échantillon d'abord, puis avec les seuls pays de l'OCDE versus non-OCDE. Enfin, le même travail a été mené au niveau des partenaires européens afin de voir si nos pays de référence se comportaient différemment à l'intérieur de l'espace européen.

5.7.2 Résultats

Les résultats montrent d'abord que la part du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger dans les services et la part des exportations de business services sont fortement et positivement associées, quand l'échantillon total est considéré (voir colonnes 1 et 2 en annexe).

En colonne 2, où le modèle est plus complet (plus de contrôles), 10% de plus de parts de business services exportés par la France semble associé à près de 9% de part de CA de business services réalisés par les filiales à l'étranger. La France selon la colonne 2 se comporte comme le reste des pays de référence. Ceci suggère, à première vue, une complémentarité: plus la spécialisation dans les exportations de business services est forte et plus la part du chiffre d'affaires réalisé dans les business services à l'étranger est forte également ; il n'y a donc pas d'effet de substitution.

Cependant quand l'échantillon est divisé entre les pays partenaires de l'OCDE et les pays partenaires non-OCDE (voir colonnes 3 et 4 pour l'OCDE et 5 et 6 pour les partenaires non-OCDE), on pourrait s'attendre à une relation négative entre la part à l'exportation de services et la part du chiffre d'affaires de ces mêmes services réalisé par les filiales de ce pays à l'étranger. Les effets se montrent assez différents entre les deux échantillons. L'effet s'avère plus faible avec les pays riches (OCDE). Pour la France, en particulier, l'effet est significativement plus faible dans le colonne 4 en annexe (modèle complet), puisque 10% de part d'exportation de services en plus pour la France résulterait en une augmentation de près

3% en plus de l'activité de service produite à l'étranger par ses filiales (coefficient estimé net de $0,30=+0,56-0,26$) localisés dans les pays de l'OCDE.

Quand l'exercice est renouvelé en prenant comme partenaires l'échantillon des pays européens (colonnes 7 et 8 en annexe), le lien entre les parts à l'export de business services et les parts du CA en *business services* réalisées à l'étranger n'est plus significatif (colonne 8 en annexe). De surcroît, l'effet pour la France devient négatif et statistiquement significatif. Une augmentation de 10% de la part des business services exportés vers l'Europe est associée à une baisse de l'activité relative de près de 4,25% des filiales françaises en Europe dans ces services.

Ce résultat est compatible avec l'idée qu'au sein de l'espace européen, la France semble concentrer sa production de *business services* chez elle (elle se spécialise dans les *business services*). En revanche, l'activité des filiales de la France dans l'espace européen est plus concentrée en activité manufacturière. Cela accrédite l'idée qu'il y a une division du travail pour les entreprises françaises à l'échelle européenne : elles concentrent leur production de services exportables à distance en France tout en produisant relativement plus de biens manufacturés dans l'espace européen, à l'extérieur de ses frontières.

Pour résumer, la France est plus active dans les services exportables à distance que dans les biens depuis quelques années, probablement parce qu'elle détient des ressources et un savoir-faire qui lui permettent d'avoir un avantage comparatif dans ces services par rapport au reste du monde.

Et les entreprises françaises semblent capitaliser sur ce savoir-faire dans les services lorsqu'elles se développent hors de l'espace européen. Elles semblent concentrer ainsi leur activité de production dans les services en France et *au-delà des frontières européennes*.

En effet, au sein de l'Europe, on observe un phénomène différent. L'avantage de produire des *business services* en France fait de cette dernière une plateforme qui fournit des services dans l'espace européen essentiellement par exportation de services, et moins par l'implantation d'entreprises de services dans cet espace. En parallèle, nos résultats suggèrent aussi que les filiales françaises installées en Europe se concentrent dans le secteur manufacturier au détriment des services.

Ce résultat résonne avec celui du déficit de la balance commerciale en biens pour la France, essentiellement observé dans les échanges avec l'espace européen depuis les années 2000. Une spécialisation entre pays européens pourrait être en train de se mettre en place au sein de l'espace européen qui confierait à la France une spécialisation dans les *business services*. Cette déduction est une première étape, qui demandera un travail de données encore plus fourni pour qu'elle soit validée encore plus rigoureusement par la recherche dans l'avenir.

5.8 Retour sur la balance des paiements

Dans la section I, nous avons montré que le commerce de biens de la France, déficitaire depuis les années 2000, est compensé par un excédent dans les services et un excédent croissant des revenus primaires.

Or, les revenus primaires sont en majorité tirés des dividendes réalisées par les entreprises françaises implantées à l'étranger. De 2010 à 2019 les revenus des investissements directs des entreprises françaises à l'étranger sont passés de 58,2 milliards d'€ à un peu plus de 99 milliards d'€, soit une croissance de 70%, sachant que sur la même période le nombre de filiales françaises à l'étranger a crû de 50% et leur chiffre d'affaires de 42%.

Dans la sous-section 5.6, il a été montré qu'il existait un lien entre exportations et investissements à l'étranger, en particulier au sein de l'industrie manufacturière, lien qui s'exprime concrètement sous la forme d'un arbitrage entre exportations et investissements à l'étranger. Aussi, dans la sous-section 5.7, on montre que la France est une plateforme de production de services et une base d'exportation pour l'ensemble de l'Europe. Au-delà des frontières de l'Europe, elle propose aussi ses services mais via une activité croissante d'implantation.

Au niveau agrégé, cet arbitrage exportations/investissement à l'étranger, ainsi que la spécialisation dans les services en France et via les filiales de services à l'étranger, doivent ainsi se retrouver sous différentes formes dans les données des différents comptes nationaux de la balance des transactions courantes.

En effet, si le solde déficitaire du poste des biens est couvert par celui d'autres postes de la balance des comptes courants en France (services et revenus des investissements étrangers contenus dans le solde primaire), ce n'est probablement pas un pur hasard. Peut-on voir dans les données de la balance des paiements des tendances compatibles avec ces mécanismes vus dans l'essentiel de ce qui a été montré précédemment dans le rapport ?

Les données d'Eurostat, issues des banques centrales des pays européens, fournissent pour la France et les pays de référence des données comparables permettant la décomposition des revenus primaires, en revenus primaires issus des investissements à l'étranger par les entreprises multinationales, des revenus nets de portefeuille d'actifs détenus à l'étranger par les résidents d'un pays et d'autres revenus nets primaires tels que, notamment, des taxes et subventions fixées par l'Etat vis-à-vis de non-résidents.

En se focalisant sur les revenus issus des investissements directs et en le contrastant avec ceux issus des revenus de portefeuille, il est intéressant de voir si les liens évoqués plus haut avec le commerce extérieur d'un pays semblent se dessiner dans les données.

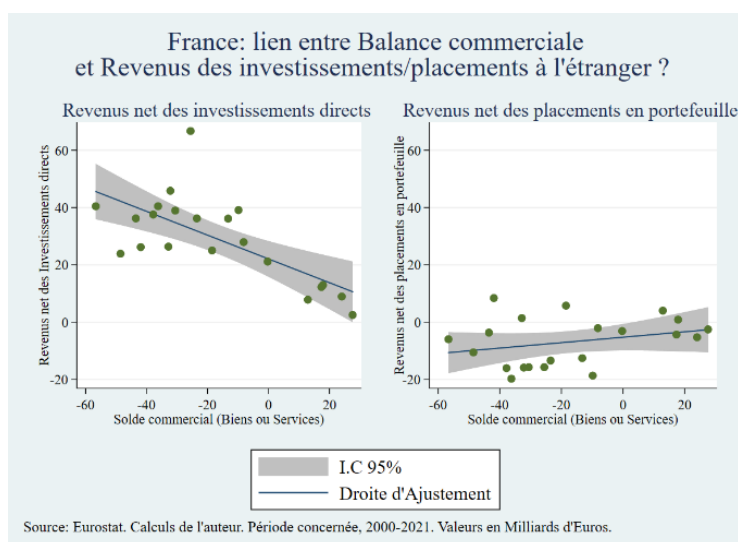
Les figure 55 montrent les tendances obtenues pour la France et les autres pays de référence.

Elle montre un lien statistique frappant faisant de la France un cas particulier par rapport aux autres pays : une corrélation statistiquement négative dans la balance des transactions courantes entre les revenus d'investissement à l'étranger et le solde de la balance commerciale française. Alors que pour tous les autres pays le lien (tenant compte de l'intervalle de confiance) est statistiquement positif ou non significatif.

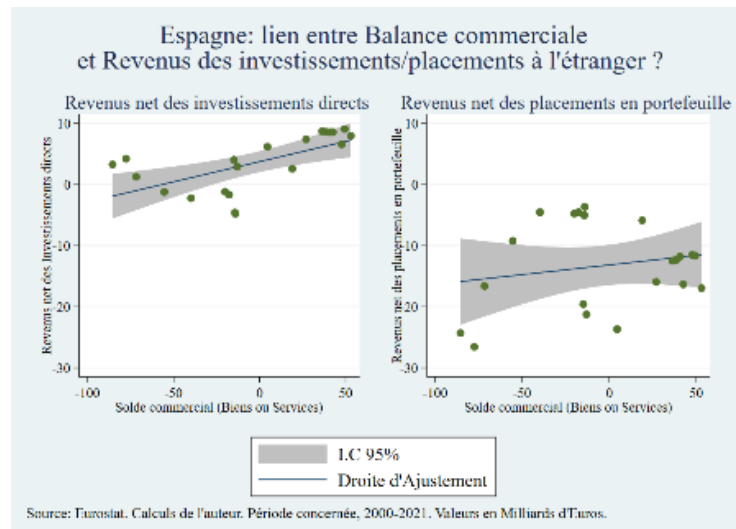
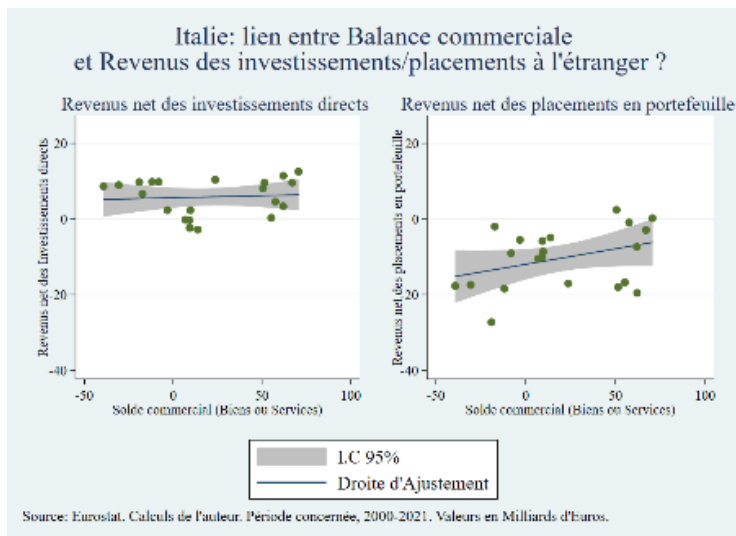
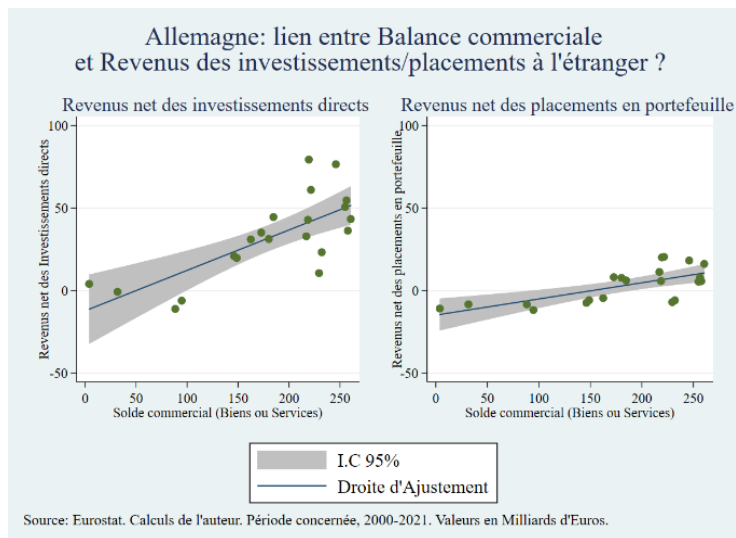
Ceci est compatible avec l'idée d'une substitution entre les revenus nets liés aux activités des firmes françaises sur le sol français et les revenus net liés aux activités des filiales françaises à l'étranger. La perte de revenus nette via l'activité commerciale est compensée par un gain de revenus lié à la production des filiales françaises à l'étranger.³¹

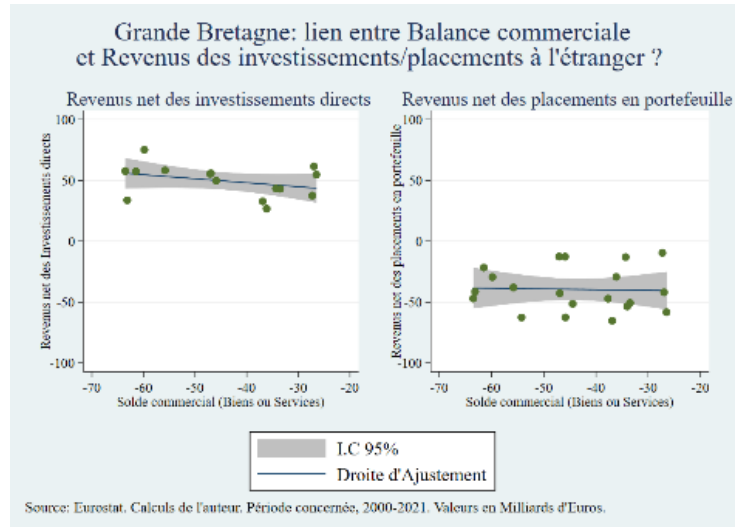
Par ailleurs la relation statistique entre la balance commerciale et les revenus de placement de portefeuille est plus homogène au sein des 5 pays montrés ici : elle est généralement statistiquement non significative ou positive avec la balance commerciale, mais semble de faible ampleur quel que soit le pays observé.

Figures 55



³¹ La figure 55 présente le lien avec la balance commerciale dans les biens et services. Mais l'essentiel du lien tient clairement grâce au lien avec la balance commerciale dans les biens uniquement (hors services).





VI. Conclusions et implications en termes de politique économique

Que devons-nous retenir de ce travail d'analyse ?

Dans la section I, il est montré que la France a été le seul pays parmi les 5 grands pays européens analysés à accuser un déficit croissant de sa balance agrégée dans les biens. Cependant, en dehors des deux crises récentes du Covid19 et de la crise énergétique liée à la guerre en Ukraine, la balance des transactions courantes d'activité (incluant les biens, les services et les revenus primaires) est restée autour de l'équilibre. Ainsi, la balance des services et celle des revenus primaires (en particulier les revenus tirés de l'investissement direct à l'étranger) comblent le déficit français observé dans les biens, et ce sur toute la période étudiée. La tendance au creusement du déficit lié aux biens est observée simultanément à l'amélioration des excédents liés aux services d'une part, et à la forte amélioration des excédents apportés par les revenus des investissements directs d'autre part.

Nous nous sommes attachés aux chiffres des échanges de biens **dans la section II**. La comparaison avec les grands pays européens (Allemagne, Italie et Espagne) montre une baisse des parts de marché des exportations françaises, observée essentiellement sur le marché européen lui-même (- 4 points de pourcentage). Hors Union européenne, toujours en comparaison avec les autres grands pays européens, le recul de la part de marché des exportations françaises est moins marqué (- 2 points de pourcentage). Ces tendances semblent tout aussi robustes quand les chiffres du commerce sont exprimés en valeur ajoutée.

De plus, les exportations manufacturières semblent se concentrer dans le temps sur un plus petit nombre de produits ; la France semble donc se spécialiser davantage. Cette spécialisation bénéficierait essentiellement à nos plus grandes entreprises (ETI et grands groupes, + de 250 salariés) qui continuent de représenter à elles seules près de 85% des exportations de la France vers le Monde.

Nos petites et moyennes entreprises participent en revanche peu aux exportations comparées à leurs homologues espagnoles de même taille et en particulier aux petites et moyennes entreprises italiennes qui semblent beaucoup plus dynamiques à l'exportation. Par comparaison, les importations françaises sont plus dynamiques que les exportations françaises sur la même période. De surcroît, elles semblent plus diversifiées que chez les autres pays européens.

Dans la section III, les faits montrent que la France se spécialise dans les services depuis une vingtaine d'années. L'évolution de ses exportations de services est très dynamique : elles ont été multipliées par 4 dans la plupart des sous-secteurs hors Voyages ou Transport. Comparée aux autres pays de référence (Royaume-Uni mise à part), la part de marché des exportations françaises de services s'améliore en tendance depuis 20 ans, aussi bien en valeurs brutes qu'en termes de valeur ajoutée.

Et même si les grandes entreprises occupent là aussi une place majoritaire, une proportion plus forte de petites entreprises (moins de 50 salariés) prend part à l'exportation des services, à hauteur de 35% du total des exportations, soit un poids dans le total des services exportés 10 fois plus élevé que le poids des entreprises de taille équivalente dans le total des biens exportés.

La section IV présente les chiffres d'activités des filiales françaises à l'étranger. Dans ce registre, la France semble être extrêmement dynamique, aussi bien dans la production des biens manufacturés que des services. Elle est beaucoup plus présente à l'étranger dans la manufacture et les services que l'Italie, l'Espagne et même que l'Allemagne, tant en nombre de filiales qu'en emplois ; elle est en revanche devancée par l'Allemagne en chiffre d'affaires total réalisé à l'étranger. Aussi, le rapport montre que, lorsque les ventes des filiales françaises à l'étranger sont prises en compte pour calculer ce qui a été appelé la part de marché élargie ("*Made by*"), les entreprises françaises pèsent bien plus en termes de parts de marchés que leurs homologues européennes, à l'exception de l'Allemagne pour les services comme pour les biens manufacturés. Dans les services, en particulier, le calcul de la part de marché élargie des entreprises françaises, qui inclut la part *Made In* France exportée ainsi que la part *Made by* France dans ses implantations à l'étranger, a progressé dans la plupart des secteurs entre 2010 et 2018.

Dans la section V, le rapport tente de comprendre pourquoi la France se spécialise de manière croissante dans un nombre plus limité de produits manufacturés, et réalloue le reste de ses ressources vers les services, en s'y spécialisant. Le rapport tente de comprendre aussi les raisons de la réallocation géographique des ressources des entreprises, notamment multinationales, dans un monde où la production devient globale, gouvernée désormais par les chaînes de valeur mondiales.

Le rapport estime que la compétitivité prix (ajustée par la qualité) de la France s'est détériorée de près de 30% dans les biens manufacturés depuis le début des années 2000. Cette perte de compétitivité ne semble pas tellement résulter de l'évolution du coût du travail moyen observé dans le secteur manufacturier, ni des mouvements du taux de change. D'abord parce que le coût unitaire du travail dans l'industrie manufacturière a relativement baissé pendant la période considérée, comparé aux pays européens que nous avons pris en compte ; et d'autre part parce que l'essentiel du creusement du déficit commercial s'est fait avec les partenaires de l'Eurozone, l'évolution du taux de change ne semble donc pas avoir été l'élément pertinent pouvant expliquer cette perte de compétitivité dans les biens.

D'autres éléments sont mis en exergue dans cette étude. Selon une littérature récente, les taxes sur le chiffre d'affaires, et en particulier leurs coûts cumulatifs sur les producteurs situés en aval de la chaîne de valeur, semblent affecter les exportations tout en incitant les agents à importer des biens intermédiaires au lieu de s'en procurer sur le marché domestique.

Il apparaît que les carences en main d'œuvre pour produire certains biens, notamment des biens manufacturés dans l'industrie lourde ou les biens d'équipement en particulier, ont été très

significatives en France sur les 10 dernières années. En dépit d'une faiblesse relative des emplois proposés dans ces métiers, la main-d'œuvre formée à ces métiers semble extrêmement difficile à trouver en France, ce qui limite la capacité à produire et donc à exporter les biens concernés.

Le travail mené souligne également le fait que la place prépondérante des multinationales dans les exportations rend les échanges commerciaux beaucoup plus sensibles aux facteurs qui désavantagent la compétitivité de la France dans l'industrie manufacturière. Les difficultés qu'elles rencontrent pour produire en France semblent les inciter fortement à s'implanter à l'étranger et ce, d'autant plus que les marchés étrangers visés sont de grande taille. Cette observation permet ainsi de comprendre pourquoi les multinationales françaises du secteur manufacturier se sont fortement développées à l'international au cours de ces dernières années tout en créant parfois des déficits commerciaux importants, comme c'est le cas dans l'automobile.

Le rapport montre que, hors produits énergétiques, trois familles de produits semblent pâtir d'un fort déficit commercial en France, ce qui accrédite l'idée que des facteurs spécifiques à ces produits désavantagent leur production en France. Il s'agit : (i) des biens intermédiaires pour usage industriel (hors agroalimentaire), (ii) des biens d'équipements industriels et (iii) des véhicules de transport.

Du côté des services, la France semble en revanche consolider ses excédents. Non seulement le gain de compétitivité est important depuis le début des années 2000, mais l'essentiel de cette consolidation tient aux "Autres services" (services hors transport, tourisme/restauration et construction). Enfin, il est observé un double mouvement de développement très fort des exportations de services (multipliés par près de 3,5 en 20 ans en France) et des implantations en services à l'étranger (augmentation de près de 60% en 10 ans). Ici, les implantations à l'étranger ne sont probablement pas liées aux désavantages de produire ces services en France mais plutôt à la volonté de se rapprocher des marchés étrangers à servir.

Implications en termes de politiques économiques

Quelles sont les implications potentielles en termes de politiques économiques de ce qui est observé puis analysé ? Peut-on freiner la dégradation de la balance commerciale de la France dans les biens ? Doit-on le faire et si oui, comment ?

Actions dans le domaines des exportations de biens manufacturés

Par rapport aux autres pays européens, la France semble se spécialiser dans certaines niches de biens et dans les services. L'Europe étant devenu un marché unique, complètement ouvert et intégré, sans barrières à la mobilité totale des biens, des services, du capital et du travail, les activités semblent se dessiner en fonction des avantages comparatifs des pays. Et les entreprises multinationales, ETI et Grandes entreprises, semblent profiter de cet espace ouvert

en produisant ou en faisant produire des segments de leur processus productif là il est le plus avantageux de le faire.

Cette tendance lourde à la spécialisation à l'intérieur de l'ensemble des pays européens ne devrait pas s'inverser à moyen terme. Si la France souhaite cependant conserver l'industrie manufacturière qui lui reste, les politiques devraient encourager très significativement les formations en faveur de l'apprentissage et de l'attractivité des métiers de l'industrie lourde et/ou les métiers relatifs aux équipementiers ; il s'agit d'amener une plus forte proportion des jeunes à poursuivre ces formations pour débloquer les difficultés de recrutement. Alternativement, il serait souhaitable de mettre en place une politique plus volontariste permettant de faciliter l'accès au marché du travail français de travailleurs étrangers ayant les compétences requises pour ces métiers.

Par ailleurs, le foncier est aussi une ressource importante pour les entreprises industrielles. Dans un rapport établi par France-Industrie récemment (2023), une enquête a été menée auprès des start-up industrielles montrant que l'accès au foncier demande à être amélioré en France. Parmi les demandes formulées par les start-up, il y a en particulier le souhait de mise en place d'un portail national centralisant l'ensemble des disponibilités foncières et leurs spécificités, avec notamment une carte de sites disponibles, des infrastructures associées, des partenaires en R&D possibles et les aides publiques pouvant être mobilisables. Aussi, les entrepreneurs expriment le souhait que les pouvoirs publics élargissent le nombre de sites disponibles clés en mains, en particulier près des grandes agglomérations. Ils leur demandent enfin de promouvoir une économie circulaire entre les établissements concentrés dans une même zone d'activité et des solutions de production respectant l'environnement.

Aussi, des mesures d'accompagnement ciblées (par exemple des dispositifs de financement de salons professionnels à l'étranger) sur les petites et moyennes entreprises manufacturières peuvent aussi aider ces dernières, car leur sous-performance à l'exportation est manifeste au regard des entreprises européennes à tailles comparables. Le pays de comparaison à ce niveau ce n'est pas l'Allemagne. En effet, il serait intéressant de mener une étude approfondie pour comprendre les clés de succès à l'exportation des PME et ETI espagnoles et Italiennes et de voir dans quelle mesure les facteurs dégagés peuvent nous aider à comprendre le manque d'exportation des entreprises françaises de même taille.

La France renforce ses exportations dans certains produits phares comparés au total exporté (revoir la liste des produits stars en 2019 dans l'annexe A.2.1). Il est par conséquent important de mettre en œuvre une étude des perspectives de demande mondiale à moyen terme pour ces produits. Il est également important d'étudier si cette spécialisation semble viable à long terme, certains produits pouvant voir leur demande s'accroître voire s'accélérer à long terme, alors que d'autres seraient amenés à décliner. Il faut donc prévoir de faire appel à des experts des secteurs concernés et de confronter leurs points de vue.

Ce type d'actions accompagnées de mesures de réduction de taxes sur les impôts de production, pourraient peut-être limiter à terme l'érosion de l'industrie manufacturière française.

Actions dans le domaines des exportations de services

Il faut cependant acter que notre pays est mieux doté et semble bien former ses travailleurs dans les services. Il faut encourager l'idée que les services peuvent aussi constituer un secteur exportateur d'avenir, ce d'autant plus que le contenu en emplois dans la valeur ajoutée des services exportés est généralement plus élevé que pour les biens. Comme les petites et moyennes entreprises ont un poids plus important dans l'exportation des services que pour l'exportation des biens, tout dispositif émanant de l'État encourageant les exportations dans les services pour les PME peut influencer la balance dans les services de façon plus significative que dans les biens.

Aussi, les "stand alone" services, ceux qui sont indépendants des ventes de biens et dont fait partie l'essentiel de nos business services, sont peu dépendants des chaînes de valeur mondiales ou européennes. En effet, ces services n'impliquent pas plusieurs étapes de production pour être produits et/ou livrés. Ainsi, nos entreprises de services seraient moins affectées par un choc d'offre au niveau mondial ou européen. Par exemple, un choc mondial produisant une augmentation du prix des matières premières, ou de prix de composants électroniques, aura peu ou pas d'impacts sur les services produits là où l'impact peut être considérable, en revanche, dans la plupart des secteurs manufacturiers où ces matières et ces composants entrent dans le processus de production. Par ailleurs, les entreprises de services sont moins énergivores, ce qui peut aider la France à respecter ses engagements liés à la limitation des émissions de gaz à effets de serre.

De la même manière, il semble qu'un effort pour aider les PME à exporter des services pourrait être pertinent, que ces dernières soient issues du secteur des services, ou de la manufacture d'ailleurs. En effet, tant les PME issues de la manufacture que les PME des secteurs des services semblent performantes pour exporter des services. En se basant sur des données de firmes françaises de 1997 à 2007, Crozet et Millet (2017) montrent en effet que 75% des entreprises manufacturières en France vendaient des services en 2007 et que l'intensité de production de services par rapport aux biens s'est accru de près de 20% en 10 ans., Ils montrent néanmoins que les entreprises manufacturières produisant des services sont en moyenne plus grandes que les purs producteurs de biens.

Il serait ainsi intéressant de trouver des manières de stimuler le commerce de services en particulier pour les petites entreprises. Ce type de stimulus est assez nouveau dans la palette des outils de dynamisation à l'export des entreprises, car l'aide à l'exportation s'est construite depuis 40 ans sur l'exportation des PME productrices de biens manufacturés, manifestement sans grand succès si l'on compare la performance de ces dernières à leurs consoeurs italiennes et espagnoles.

Ainsi il faudrait plus généralement reprendre toute la gamme des outils d'accompagnement à l'international pour s'assurer qu'ils sont compatibles / pertinents pour aider les exportations des

entreprises dans les services, voire en inventer de nouveaux; en tous cas éviter de faire l'impasse sur l'accompagnement des entreprises pour vendre des services.

En outre, il faudrait réfléchir à aider les PME industrielles à exporter des services, en les aidant à proposer davantage à leurs clients, par exemple, des offres de financement de leurs produits, de la formation ou encore du service après vente.

On pourrait penser que cette spécialisation dans les services risque de coûter des points de croissance à la France à long terme car l'essentiel de l'innovation se ferait dans les secteurs manufacturier et énergétique. Pourtant force est de constater pourtant que la France est le 5eme pays déposant des brevets auprès de l'Office Européen des Brevets en 2022³², derrière les Etats Unis, l'Allemagne, le Japon et la Chine. Cette très bonne place de la France dans la course aux brevets n'est pas sans lien avec ses points forts, la recherche et le développement dans le milieu industriel et énergétique d'une part, mais aussi dans les services (de communication digitale ou de services informatiques). Le nombre de brevets déposés en communication digitale s'accroît de plus de 10% par an depuis la fin des années 2010, et est aujourd'hui le premier poste de dépôts de brevets en Europe. Aussi, d'après les données de l'OCDE en dépenses de recherche et développement, la part de la R&D émanant des services dans le total des dépenses de R&D en France est, en 2021, de près de 45%.

Actions dans le domaines de la stimulation des revenus primaires

Enfin, un certain nombre de mesures en faveur de l'attractivité du territoire devraient aussi cibler les maisons mères des multinationales manufacturières et de services. Le rapport montre l'effet positif sur les flux de revenus émanant des filiales de multinationales françaises à destination du territoire français. Rappelons qu'ils sont liés aux parts de marchés que ces entreprises obtiennent à l'étranger, et aux bénéfices qu'elles rapatrient vers la France. Il semble important d'encourager le maintien en France des sièges sociaux de ces grandes multinationales pour garantir les flux de revenus engendrés par les dividendes. Privé de ces revenus, le pays aurait plus de mal à compenser son déficit créé par le déficit du compte des biens.

De même, il est important de réaliser que les multinationales et leurs filiales à l'étranger peuvent produire un effet d'entraînement sur le reste des entreprises françaises dans la filière où elles opèrent. Cet effet d'entraînement a déjà été identifié par la littérature. Par exemple, l'implantation des chaînes françaises de grande distribution alimentaire à l'étranger a contribué à l'augmentation des exportations de biens agro-alimentaires vers les mêmes destinations (Voir Cheptea et *alii*, 2014). Par ailleurs, les multinationales qui proposent des produits avec un fort contenu culturel rappelant la France pourraient produire une externalité positive sur les exportations de biens de même type, provenant directement de France, à l'image de l'effet d'entraînement provoqué par IKEA sur les exportations de produits suédois (Voir Bourni, Mirza et Turcu, 2022).

³² Pour les statistiques aller à <https://www.epo.org/>

Des travaux de recherche dans la littérature notent et étudient pourtant les stratégies d'évitement fiscal des multinationales, non encore évoquées dans cette étude. Une note du CAE de 2019, co-écrite par Fuest, Parenti et Toubal, détaille ces stratégies. La France, où la fiscalité sur les entreprises a été parmi les plus élevées des pays de l'OCDE jusqu'en 2020³³ n'a pas été avantagée à ce titre.

Mais l'OCDE et les pays qui la constituent mènent conjointement un effort constant depuis des années, alimenté par des idées de chercheurs, pour la mise en place d'une fiscalité harmonisée au niveau des pays qui en font partie, ce qui pourrait inciter a priori les maisons mères des multinationales françaises à déclarer plus de revenus en France au lieu de les déclarer à l'étranger.

Recherches complémentaires qu'appelle ce rapport

En menant cette étude, nous nous sommes posés un certain nombre de questions auxquelles la littérature n'apporte pas encore de réponses claires, et que nous adressons ci-après.

D'abord, **sur le commerce de services de la France**, excepté un très faible nombre de travaux sur la question basés sur des données d'entreprises qui commencent à dater (années 2000), il n'y a pas d'étude basée aujourd'hui sur des données d'entreprises récentes. En particulier, dans le commerce extérieur, l'étude du phénomène de servicisation (des entreprises de biens qui produisent et exportent de plus en plus de services) est encore à approfondir. Est-il plus important aujourd'hui? La chaîne de valeurs est-elle responsable de ce recentrage des entreprises traditionnellement produisant des biens, vers désormais une plus grande production de services connexes? Plus généralement, au sein des exportations de services, quelle part est le fait d'entreprises industrielles qui associent des services aux biens vendus, et quelle part est le fait d'entreprises de services de type *stand alone services*? Enfin, il est important de mieux identifier les déterminants de la compétitivité des entreprises exportatrices de services ; ont-elles des besoins, contraintes ou attentes spécifiques que les pouvoirs publics peuvent adresser?

Aussi, dans un monde où l'organisation en chaînes de valeurs régit de plus en plus le commerce mondial, il y a (trop) peu d'études sur les caractéristiques du commerce intra-firmes des multinationales françaises. Et celles qui existent (notamment Defever et Toubal, 2010, Mucchielli et *alii*, 2003; Corcos et *alii*, 2017) reposent sur une enquête d'entreprises menée en 1999 (décrite dans la sous-section 4.3 plus haut). Or, pour pouvoir mener des recherches complémentaires sur ce sujet, les pouvoirs publics doivent pouvoir mettre en place un recensement annuel des entreprises ayant des filiales à l'étranger et, en particulier, la valeur de commerce intra-firmes et le type de produit échangé au sein des biens, mais aussi au sein du secteur des services.

³³ En France, l'impôt sur les sociétés était encore de 32% en 2020, soit le deuxième taux le plus élevé dans les pays de l'OCDE après le Portugal. Il a baissé à près de 28% en 2021 et depuis 2022, il s'établit à 25%, convergeant ainsi vers la moyenne de l'OCDE (moyenne de 23.5% la même année).

Nous avons également noté la sur-réactivité des multinationales françaises en termes d'implantations à l'étranger par rapport aux multinationales des pays de références, dès lors que le marché étranger à servir est plus grand (secteur manufacturier) et quand il est éloigné (secteur de services). Il serait intéressant de voir ce qui conduit à cette sur-réactivité? Est-ce un élément lié au management des entreprises françaises par rapport à leurs pairs dans les pays de référence ou est-ce des différences de conditions de production en France par rapport aux conditions de production dans les pays de références? La question reste entière. Notre étude n'a pas pu apporter de réponses mais le sujet mérite d'être exploré et mieux compris.

Il est également important de procéder à des calculs du *Made by France* (i.e. la production des implantations étrangères des entreprises françaises) avec des données de valeur ajoutée et non des données de chiffres d'affaires afin de mieux apprécier la part de marché globale des entreprises françaises. Car loin de perdre des parts de marchés au niveau mondial, la somme du *Made in France* exporté hors de France et du *Made by France* vendu hors de France semble au contraire prospérer; encore faudrait-il être capable de le mesurer objectivement; mais on voit bien l'importance de l'exercice, au delà de l'approche simpliste pratiquée actuellement et limitée au seuls exportations du made in France.

Il importe aussi de mieux éclairer le lien entre difficultés de recrutement, compétitivité et décision de sous-traitance ou implantation à l'étranger. L'étude a présenté plus haut une première tentative montrant un lien possible entre difficulté de recrutement et perte de compétitivité dans la manufacture. L'actualité a récemment révélé l'ampleur des carences en soudeurs dans l'industrie nucléaire française, c'est un exemple qui sera résolu notamment par la sous-traitance de ces travaux à des entreprises d'Europe centrale, mais on voit bien qu'il a créé un goulot d'étranglement sur la production et des milliards d'euros d'exportations d'électricité. Mais encore faudrait-il étayer cette relation entre carences dans des métiers techniques et difficultés de production et d'exportation par un travail économétrique basé sur des séries de données plus longues dans la dimension temporelle.

Cette étude met ainsi en évidence de nombreux travaux de recherche qui seraient utiles pour mieux comprendre la trajectoire de la France dans la globalisation ; la fixation des médias et politiques sur les échanges de biens depuis des années, a conduit à une carence dans notre connaissance de certains phénomènes économiques majeurs liés à l'internationalisation de l'économie française, ce qui peut limiter notre capacité à prendre les meilleures décisions pour développer l'économie française.

Bibliographie

Antras, P. 2020. “Conceptual Aspects of Global Value Chains.” *World Bank Economic Review*, Vol. 34 (3), pp. 551-574.

Antras, P, and D. Chor. 2022. “Global Value Chains.” In *Handbook of International Economics*. Vol. 5. Elsevier, pp.297-376.

Antras, P, and S. R Yeaple. 2014. “Multinational Firms and the Structure of International Trade.” In *Handbook of International Economics*, Vol.4, Elsevier, pp.55-130.

Arkolakis, C., Costinot, A., & Rodríguez-clare, A. 2012. “New Trade Models, Same Old Gains?” *The American Economic Review*, 102(1), pp.94–130.

Bas M., L. Fontagné, P. Martin et T. Mayer. 2015. « A la recherche des parts de marché perdues », *Notes du Conseil d'Analyse Economique*, n.23.

Berman N., P. Martin et T.Mayer. 2012 : « How do Different Exporters React to Exchange Rates Changes? », *Quarterly Journal of Economics*, vol.127, pp.437–492

Borchert, I., Larch, M., Shikher, S., and Yotov, Y. 2022. “The International Trade and Production Database for Estimation - Release 2 (ITPD-E-R02),” *USITC Working Paper 2022–07–A*.

Borchert, I., Larch, M., Shikher, S., and Yotov, Y. 2021. “The International Trade and Production Database for Estimation (ITPD-E),” *International Economics*, 166, 140–166.

Bourny, D., D. Mirza et C. Turcu. 2023. “The Culture-Promotion Effect of Multinationals on Trade: the IKEA case”, *Journal of Economic Geography*, Ibac033, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbac033>.

Brainard, S. L. 1997. “An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade.” *The American Economic Review*, 87(4), pp.520–544.

Cheptea, A., Emlinger, C., Latouche, K. 2014. ”Multinational retailers and home country food exports.” *American Journal of Agricultural Economics*, 97(1), 159-179.

Corcos, G. D. Irac, G. Mion et T. Verdier. 2013. “The Determinants of Intrafirm Trade: Evidence from French Firms” *The Review of Economics and Statistics* 2013, n. 95 (3), p. 825–838.

Cotterlaz P., S. Jean et V. Vicard. 2022 : « Les multinationales françaises, fer de lance du commerce extérieur français, mais aussi de sa dégradation », *La Lettre du CEPII*, n.427, Mai.

Cour des Comptes. 2022. « Les dispositifs de soutien à l'exportation. Une efficacité à renforcer, un modèle à repenser ». *Rapport public thématique*, Octobre.

Crozet M., T. Mayer, F. Mayneris et D. Mirza. 2013. « Efficacité des Dispositifs de soutien à l'exportation des firmes françaises », *Rapport d'Etude du CEPII*, n.3, Mars.

Crozet, M. et E. Milet. 2017. “Should everybody be in services? The effect of servitization on manufacturing firm performance”, *Journal of Economics & Management Strategy*, n. 26 (4), p. 820-841.

Decramer, S., Fuss, C. and Konings, J. 2016. “How Do Exporters React to Changes in Cost Competitiveness?” *The World Economy*, 39. Pp.1558-1583.

Defever, F. et F. Toubal. 2007. « Importations de biens intermédiaires et choix organisationnel des firmes multinationales françaises », *Economie et Statistique*, n. 435-436, p. 169-184.

Emlinger, C., S. Jean et V. Vicard. 2019 : « L'étonnante atonie des exportations françaises », *La Lettre du CEPII*, n.395, Janvier.

Fontagné L., Martin P., Orefice G. 2018. « The International Elasticity Puzzle Is Worse Than You Think” - *Journal of International Economics*, 115. pp. 115-119.

France Industrie. 2023. « Accès au foncier pour les startups industrielles», rapport, Janvier.

Fuest, C., M. Parenti et F. Toubal. 2019. « Fiscalité internationale des entreprises : quelles réformes pour quels effets ? » *Notes du Conseil d'Analyse Économique*, n.54.

Gaulier, G. and Zignago, S. 2010. “BACI: International Trade Database at the Product-Level. The 1994-2007 Version”. *CEPII Working Paper*, N°2010-23.

Guannel, B., S. Mabile et Claire Plateau. 2002. « Les échanges internationaux au sein des groupes », Le 4 pages du Sessi (Service des études et des statistiques industrielles), n. 167, novembre.

Head, K., et T. Mayer. 2014. “Gravity Equations Workhorse, Toolkit, and Cookbook.” In *Handbook of International Economics*, Vol. 4, Elsevier, pp. 131-195.

Kamal, F., J. McCloskey et W. Ouyang. 2022. : « Multinational Firms in the U.S. Economy: Insights from Newly Integrated Microdata», BEA Working Paper Series, WP2022-11, September.

Malgouyres C et T. Mayer. 2018. “Exports and labor costs: Evidence from a French policy” *Review of World Economics*, 154(3). pp.429-454.

Markusen J. 2002: “Multinational Firms and the Theory of International Trade”, *The MIT Press*, Cambridge, Massachusetts. January.

Martin et Trannoy. 2019. « Les impôts sur (ou contre) la production », Notes du Conseil d'Analyse Économique, n.53, Juin.

Mucchielli, Montout et Zitouna. 2003 : “Foreign Direct Investments, Strategies of Multinationals and Inter-Intra Firm Trade. An application to Investments in France”, *OECD Statistics working paper*, DSTI/EAS/IND/SWP(2003) n.4.

Annexes

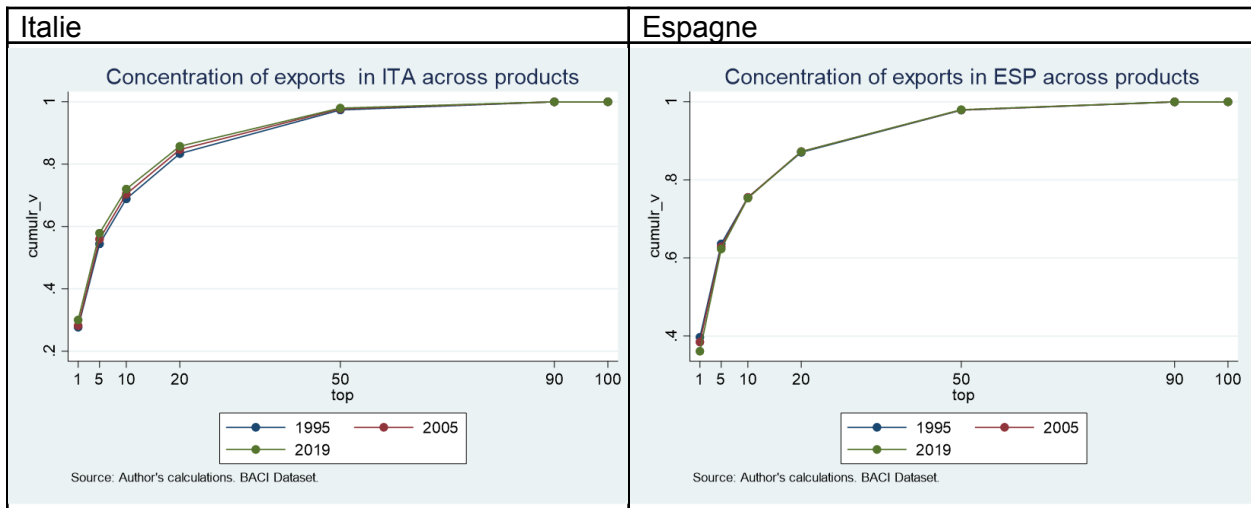
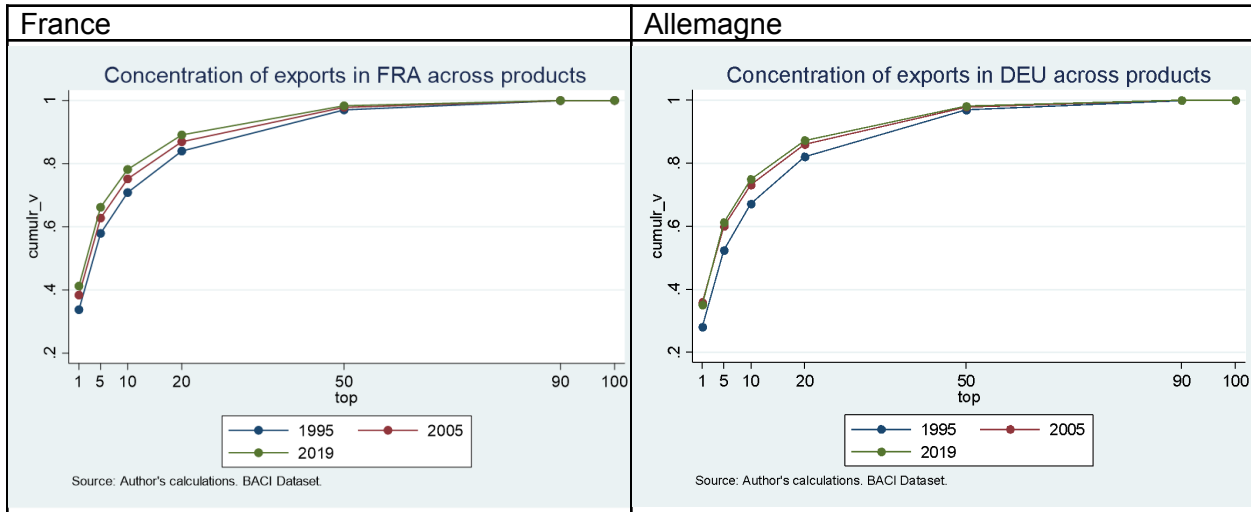
Annexes Section II :

A.2.1. Classement des 50 produits les plus exportés par la France en 2019

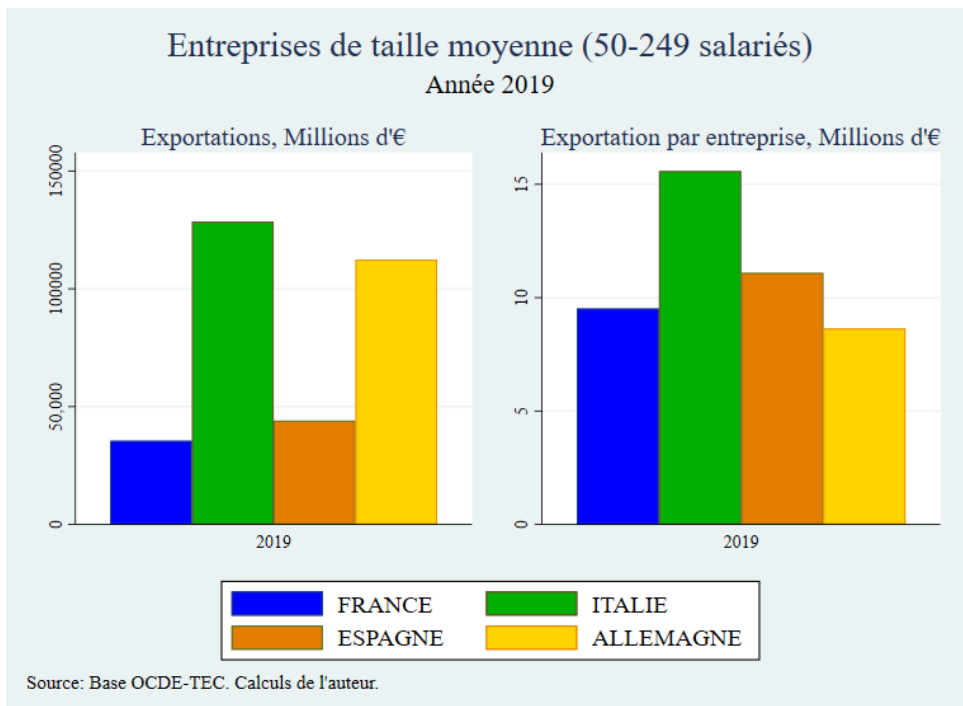
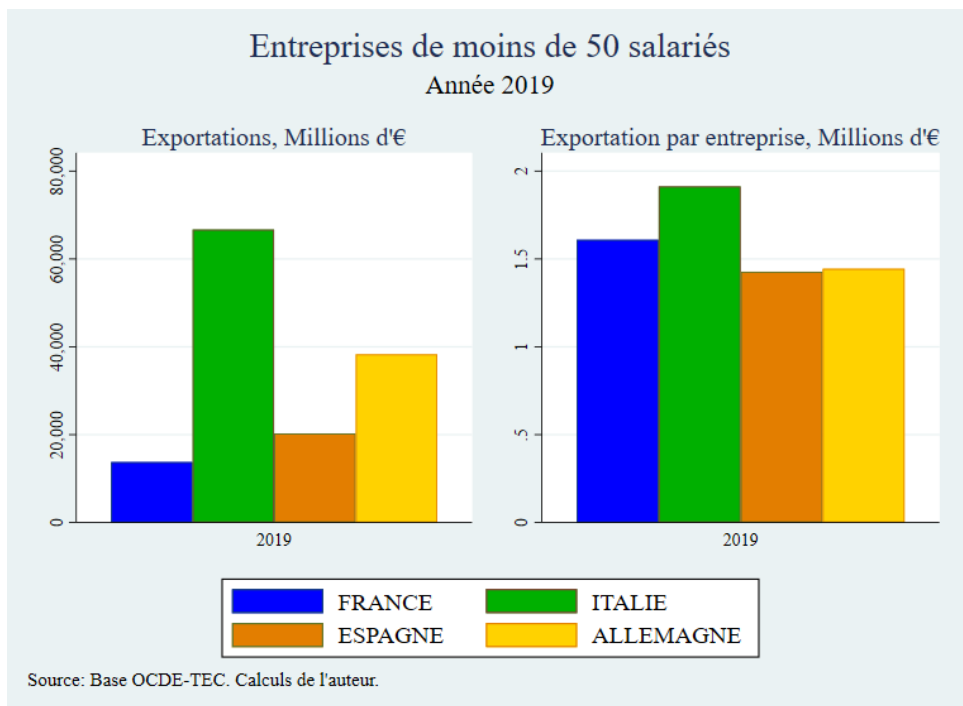
Classement	Nomenclature hs6	Label du bien	Part du total exporté (en %)
1	880240	Aeroplanes and other aircraft: of an unladen weight exceeding 15,000kg	7,5537
2	300490	Medicaments: consisting of mixed or unmi...phyllactic uses, packaged for retail sale	3,09723
3	841191	Turbines: parts of turbo-jets and turbo-propellers	1,55599
4	841112	Turbo-jets: of a thrust exceeding 25kN	1,55388
5	330499	Cosmetic and toilet preparations: n.e.s....uding sunscreen or sun tan preparations)	1,47566
6	880330	Aircraft and spacecraft: parts of aeropl...r helicopters n.e.s. in heading no. 8803	1,39412
7	711319	Jewellery: of precious metal (excluding ...d with precious metal, and parts thereof	1,31763
8	854213	Electronic circuits: monolithic, integra...al oxide semiconductors (MOS technology)	1,28093
9	220421	Wine: still, in containers holding 2 litres or less	1,22374
10	870421	Vehicles: compression-ignition internal ...ceeding 5 tonnes), nes in item no 8704.1	1,04246
11	330300	Perfumes and toilet waters	1,02599
12	870899	Vehicles: parts and accessories, n.e.s. in heading no. 8708	0,83651
13	300220	Vaccines: for human medicine	0,79585
14	220820	Spirits obtained by distilling grape wine or grape marc	0,75473
15	100190	Cereals: meslin and wheat other than durum	0,71128
16	220410	Wine: sparkling	0,70188
17	300439	Medicaments: containing hormones (but no...phyllactic uses, packaged for retail sale	0,62509
18	271600	Electrical energy	0,62492
19	420221	Cases and containers: handbags (whether ...composition leather or of patent leather	0,621
20	852520	Transmission apparatus: for radio-teleph...sound recording or reproducing apparatus	0,59866
21	880230	Aeroplanes and other aircraft: of an unl...eeding 2000kg but not exceeding 15,000kg	0,47975
22	870840	Vehicles: parts, gear boxes	0,46814
23	392690	Plastics: other articles n.e.s. in chapter 39	0,45694
24	300210	Blood: human or animal, antisera and oth...d by means of biotechnological processes	0,42328
25	40690	Dairy produce: cheese (not grated, powde...r processed), n.e.s. in heading no. 0406	0,42062
26	382490	Chemical products, preparations and resi..., n.e.s. or included in heading no. 3824	0,41308
27	300431	Medicaments: containing insulin (but not...phyllactic uses, packaged for retail sale	0,39451
28	381121	Lubricating oil additives: containing pe...r oils obtained from bituminous minerals	0,36717
29	190590	Food preparations: bakers' wares n.e.s. ...wafers, rice papers and similar products	0,3517
30	420222	Cases and containers: handbags (whether ...plastic sheeting or of textile materials	0,34611
31	732690	Iron or steel: articles n.e.s. in heading no. 7326	0,31374
32	300432	Medicaments: containing adrenal cortex h...phyllactic uses, packaged for retail sale	0,31035
33	340220	Washing and cleaning preparations: surfa...eading no. 3401), put up for retail sale	0,2977
34	210690	Food preparations: n.e.s. in item no. 2106.10	0,2945
35	848180	Taps, cocks, valves and similar applianc...uding thermostatically controlled valves	0,2919
36	870190	Tractors: nes in heading no 8701 (other ... (other than tractors of heading no 8709)	0,29087
37	380820	Fungicides: put up in forms or packings ...tail sale or as preparations or articles	0,28905
38	760612	Aluminium: plates, sheets and strip, thi..., alloys, rectangular (including square)	0,28545
39	901890	Medical, surgical or dental instruments ...d appliances: n.e.s. in heading no. 9018	0,28079
40	890520	Floating or submersible drilling or production platforms	0,28001
41	230910	Dog or cat food: put up for retail sale, used in animal feeding	0,27498
42	100300	Cereals: barley	0,27099
43	330290	Odoriferous substances and mixtures: use... other than the food or drink industries	0,26461
44	853710	Boards, panels, consoles, desks and othe..., for a voltage not exceeding 1000 volts	0,25965
45	10290	Bovine animals: live, other than pure-bred breeding animals	0,25421
46	390690	Acrylic polymers: (other than polymethyl...lymethyl methacrylate), in primary forms	0,24168
47	853890	Electrical apparatus: parts suitable for...aratus of heading no. 8535, 8536 or 8537	0,23572
48	380830	Herbicides, anti-sprouting products and ...tail sale or as preparations or articles	0,23114
49	853690	Electrical apparatus: n.e.s. in heading ..., for a voltage not exceeding 1000 volts	0,22521
50	970110	Paintings, drawings and pastels: execute... other than drawings of heading no. 4906	0,21999

Note: Source BACI (CEPII)-UNCTAD. calculs de l'auteur. Les 50 produits correspondent à un peu plus d'1% du total des produits exportés par la France (4730 en 2019)

A2.2 Concentration des biens à l'exportation



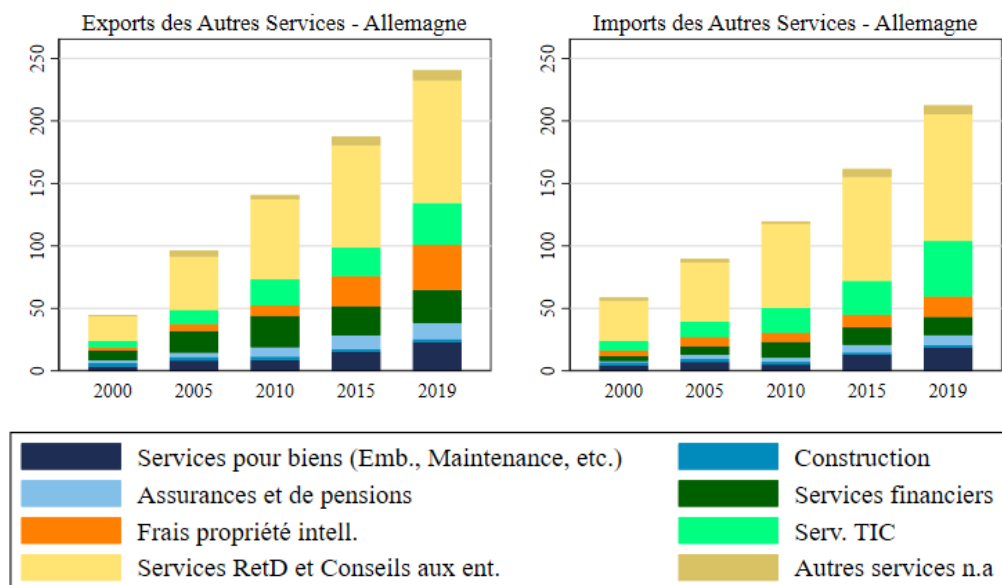
A.2.3- Différences de valeurs d'exportations pour les TPE et PME du secteur manufacturier entre la France et les autres grands pays européens



Annexe section III :

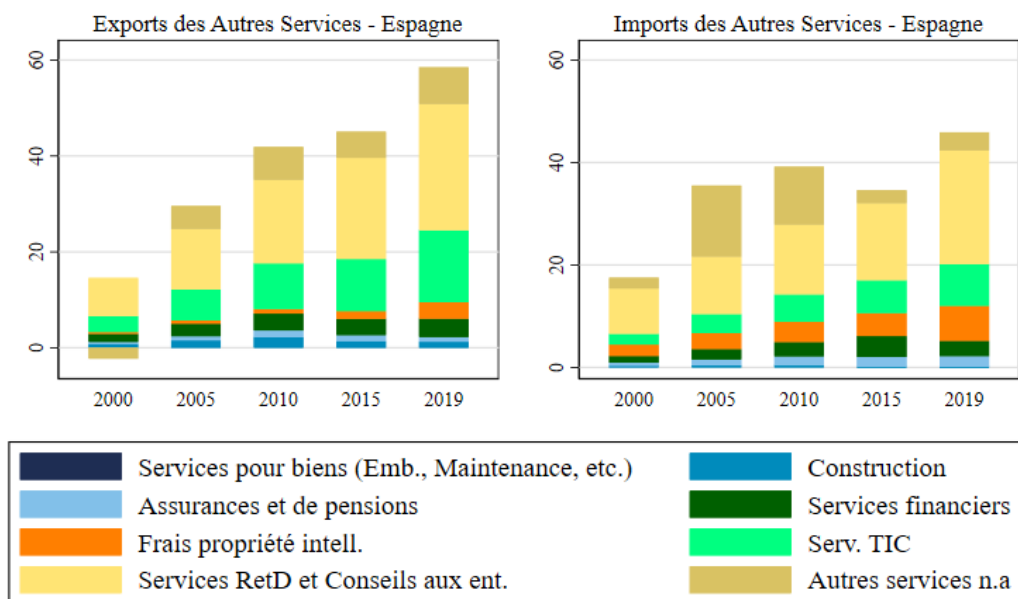
A.3.1-Evolution du commerce des autres services selon les rubriques

Allemagne: Exportations et Importations AUTRES services
Par type de service. 2000-2020,données annuelles, en Milliards de Dollars US



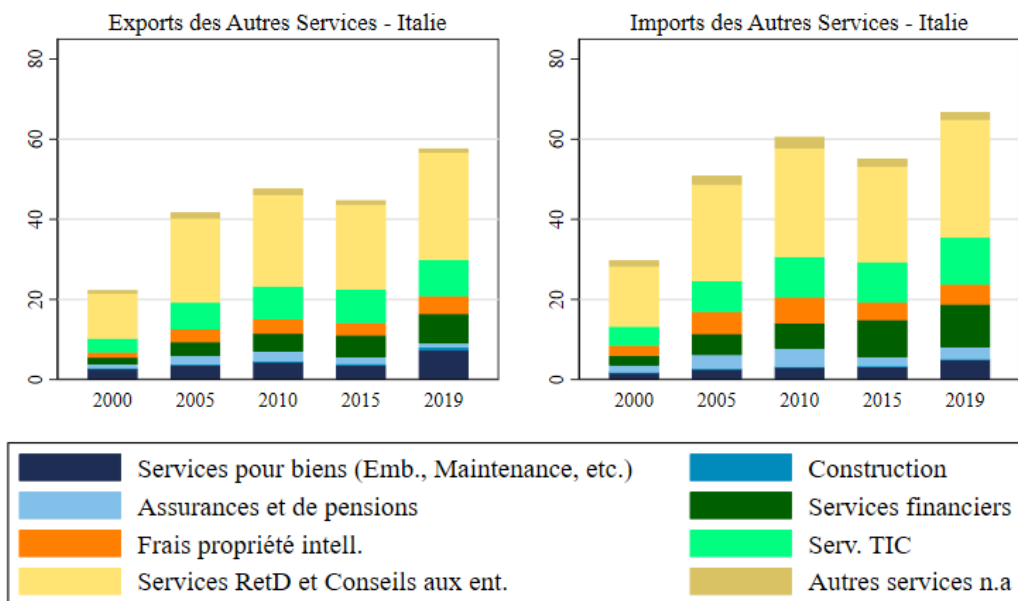
Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

Espagne: Exportations et Importations AUTRES services
Par type de service. 2000-2020,données annuelles, en Milliards de Dollars US

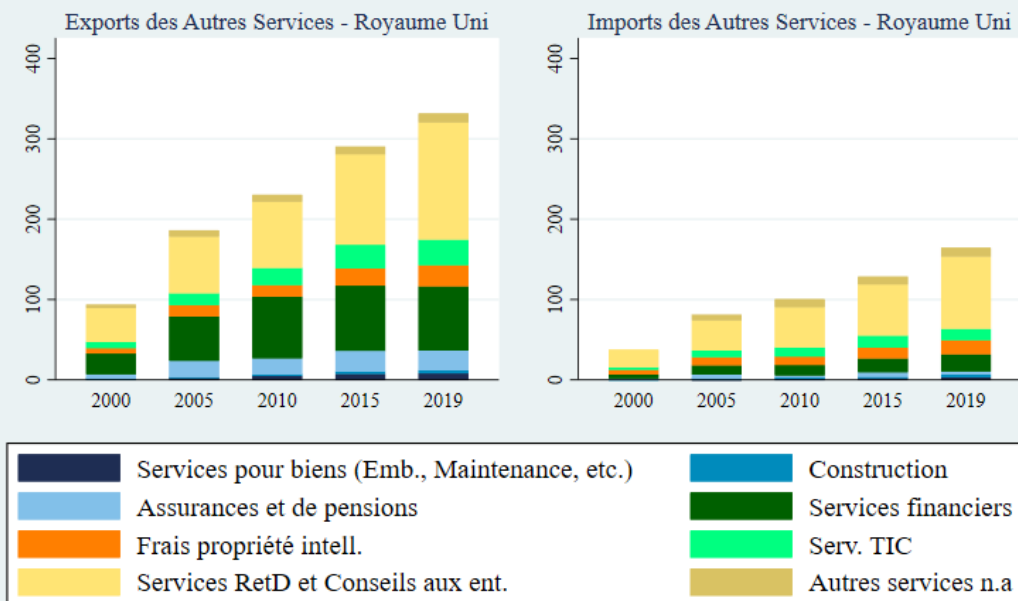


Source: CHELEM-CEPII. Calculs de l'auteur.

Italie: Exportations et Importations AUTRES services Par type de service. 2000-2020, données annuelles, en Milliards de Dollars US



Royaume Uni: Exportations et Importations AUTRES services Par type de service. 2000-2020, données annuelles, en Milliards de Dollars US



Annexes Section V : Econométrie

Tableau 3 : Facteurs explicatifs (du logarithme) des exportations bilatérales de BIENS des 7 pays de référence

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Ln(Exports) (238 imp)	Ln(Exports) (238 imp)	Ln(Exports) (238 imp)	Ln(Exports) (OCDE imp)	Ln(Exports) (OCDE imp)	Ln(Exports) (OCDE imp)
Effet Offre exportat.	0.512*** (0.002)	0.518*** (0.002)	0.514*** (0.002)	0.517*** (0.002)	0.613*** (0.004)	0.614*** (0.004)
Ef.sup.Offre, FRA			0.040*** (0.003)	0.052*** (0.004)	-0.037*** (0.007)	-0.037*** (0.007)
Effet Dépense import.	0.591*** (0.001)	0.596*** (0.001)	0.588*** (0.001)	0.569*** (0.001)	0.428*** (0.004)	0.427*** (0.004)
Ef.sup. Dépense FRA			0.047*** (0.003)	0.036*** (0.003)	0.062*** (0.007)	0.063*** (0.007)
Effet change				0.060*** (0.003)	0.031*** (0.004)	0.033*** (0.004)
Ef.sup.change, FRA				0.016** (0.006)	-0.008 (0.009)	-0.009 (0.009)
Ef. Coûts Unit. (CU)						-0.090*** (0.022)
Ef.sup. CU, FRA						0.074 (0.053)
Observations	2310854	2310523	2310523	2098615	307351	307351
R ²	0.743	0.754	0.754	0.748	0.814	0.814
Importer_FE	YES			YES	YES	YES
Exporter_FE	YES					
Importer x TimeFE		YES	YES			
Exporter x Time FE		YES	YES	YES	YES	YES
Pair_FE	YES			YES	YES	YES
Pair x Time FE		YES	YES			
IndustryFE	YES	YES	YES	YES	YES	YES

Note: estimation de l'auteur. Ecarts type (robustes) entre parenthèses. Les colonnes 1 à 4 décrivent les résultats pour les exportations des 7 pays de références vers chacun des pays du monde (238 pays) ; Les colonnes 5 et 6 présentent les résultats des exportations vers chacun des pays de l'OCDE uniquement.

Significativité statistique: * p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Tableau 4 : Facteurs explicatifs (du logarithme) des importations bilatérales de BIENS des 7 pays de référence

	(1) Ln(Imports)	(2) Ln(Imports)	(3) Ln(Imports)	(4) Ln(Imports)	(5) Ln(Imports)	(6) Ln(Imports)
Effet Offre export.	0.701*** (0.001)	0.746*** (0.001)	0.753*** (0.001)	0.718*** (0.001)	0.830*** (0.003)	0.830*** (0.003)
Effet Sup.Offre, FRA			-0.035*** (0.003)	-0.028*** (0.003)	0.038*** (0.006)	0.039*** (0.006)
Effet Dépense import.	0.222*** (0.003)	0.232*** (0.004)	0.231*** (0.004)	0.234*** (0.003)	0.174*** (0.006)	0.174*** (0.006)
Effet Sup. Dép, FRA			0.006 (0.005)	0.006 (0.005)	-0.087*** (0.009)	-0.088*** (0.009)
Effet change				0.080*** (0.003)		
Ef. Coûts Unit. (CU)					0.569*** (0.026)	0.518*** (0.029)
Ef.sup. CU, pr.FRA						0.281*** (0.068)
Observations	1435154	1434252	1434252	1361122	291017	291017
R2	0.704	0.719	0.719	0.704	0.764	0.764
Importer_FE	YES					
Exporter_FE	YES			YES	YES	YES
Importer x TimeFE		YES	YES	YES	YES	YES
Exporter x Time FE		YES	YES			
Pair_FE	YES			YES	YES	YES
Pair x Time FE		YES	YES			
IndustryFE	YES	YES	YES			

Note: estimations de l'auteur. Ecarts type (robustes) entre parenthèses. Les colonnes 1 à 4 décrivent les résultats pour les *importations* des 7 pays de références en provenance de chacun des pays du monde (238 pays) ; Les colonnes 5 et 6 présentent les résultats des importations en provenance des pays de l'OCDE uniquement. Significativité statistique: * p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Tableau 5 : Facteurs explicatifs (du logarithme) des exportations bilatérales de SERVICES des 7 pays de référence

	(1) Ln(Exports)	(2) Ln(Exports)	(3) Ln(Exports)	(4) Ln(Exports)	(5) Ln(Exports)
Effet Offre exportat.	0.489*** (0.012)	0.541*** (0.012)	0.535*** (0.012)	0.403*** (0.016)	0.403*** (0.016)
Ef.sup.Offre, FRA			0.013 (0.011)	-0.050* (0.028)	-0.050* (0.028)
Effet Dépense import.	0.185*** (0.004)	0.205*** (0.004)	0.182*** (0.004)	0.276*** (0.014)	0.274*** (0.014)
Ef.sup. Dépense FRA			0.003 (0.011)	0.001 (0.028)	0.001 (0.028)
Effet change			0.092*** (0.011)	0.109*** (0.013)	0.094*** (0.014)
Ef.sup.change, FRA			0.015 (0.029)	-0.081*** (0.030)	-0.076** (0.030)
Ef. Coûts Unit. (CU)					-0.918*** (0.145)
Ef.sup. CU, FRA					0.298 (0.314)
Observations	65580	65179	64579	24692	24692
R2	0.771	0.795	0.775	0.803	0.803
Importer_FE	YES		YES	YES	YES
Exporter_FE	YES				
Importer x TimeFE		YES			
Exporter x Time FE		YES	YES	YES	YES
Pair_FE	YES		YES	YES	YES
Pair x Time FE		YES			
IndustryFE	YES	YES	YES	YES	YES

Note: estimation de l'auteur. Ecart type (robustes) entre parenthèses. Les colonnes 1 à 3 décrivent les résultats pour les exportations de services des 7 pays de références vers chacun des pays du monde (238 pays) ; Les colonnes 4 et 5 présentent les résultats des exportations vers chacun des pays de l'OCDE uniquement. Significativité statistique: * p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Tableau 6 : Facteurs explicatifs (du logarithme) des importations bilatérales de SERVICES des 7 pays de référence

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Ln(Imports)	Ln(Imports)	Ln(Imports)	Ln(Imports)	Ln(Imports)	Ln(Imports)
EffetOffre export.	0.283*** (0.004)	0.324*** (0.005)	0.327*** (0.005)	0.280*** (0.004)	0.553*** (0.010)	0.552*** (0.010)
EffetSup.Offre export,FRA			-0.020* (0.011)	-0.031*** (0.010)	0.041* (0.021)	0.043** (0.021)
Effet Dep. import.	0.285*** (0.012)	0.304*** (0.013)	0.305*** (0.013)	0.307*** (0.011)	0.097*** (0.016)	0.097*** (0.016)
EffetSup.Dep import,FRA			0.004 (0.011)	0.013 (0.010)	-0.066*** (0.021)	-0.068*** (0.021)
Effet change				0.090*** (0.010)		
Ef. Coûts Unit. (CU)					-1.066*** (0.121)	-1.229*** (0.135)
Ef.sup. CU, pr.FRA						0.827*** (0.303)
Observations	64606	64225	64225	63629	24961	24961
R ²	0.761	0.785	0.785	0.766	0.814	0.814
Importer_FE	YES					
Exporter_FE	YES			YES	YES	YES
Importer x TimeFE		YES	YES	YES	YES	YES
Exporter x Time FE		YES	YES			
Pair_FE	YES			YES	YES	YES
Pair x Time FE		YES	YES			
IndustryFE	YES	YES	YES	YES	YES	YES

Note: estimations de l'auteur. Ecarts type (robustes) entre parenthèses. Les colonnes 1 à 4 décrivent les résultats pour les importations des 7 pays de références en provenance de chacun des pays du monde (238 pays) ; Les colonnes 5 et 6 présentent les résultats des importations en provenance des pays de l'OCDE uniquement. Significativité statistique: * p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Tableau 7 : Rôle des grandes entreprises sur la proba d'implantation et Ratio ventes à l'étranger/exportations , Industrie Manufacturière

	(1) proba	(2) proba	(3) ln_Ratio	(4) ln_Ratio
Eff. Taille du marché d	-0.011*** (0.001)	-0.008*** (0.001)	-0.115*** (0.010)	-0.099*** (0.010)
Eff. Taille*Part Gdes firmes	0.239*** (0.007)	0.200*** (0.008)	2.325*** (0.065)	2.005*** (0.071)
Eff. Taille*Part Gdes firmes, FRA	0.059*** (0.007)	0.129*** (0.012)	0.627*** (0.069)	1.339*** (0.113)
Eff.Distance géo	-0.025*** (0.001)	-0.003 (0.002)	-0.193*** (0.012)	-0.018 (0.016)
Eff.Distance géo*Part Gdes firmes		-0.307*** (0.026)		-2.297*** (0.230)
Eff.Distance géo*Part Gdes firmes,FRA		-0.098*** (0.009)		-0.990*** (0.079)
Langue commune	0.015*** (0.002)	0.014*** (0.002)	0.119*** (0.018)	0.116*** (0.018)
Contrôle: Part Gdes. firmes.	-1.462*** (0.042)	1.473*** (0.245)	-14.267*** (0.384)	7.944*** (2.190)
Observations	76239	76239	76239	76239
R ²	0.388	0.394	0.401	0.407
CountryTime_FE	YES	YES	YES	YES
PartnerTime_FE	YES	YES	YES	YES
Industry_FE	YES	YES	YES	YES

Note: estimations de l'auteur. Ecarts type (robustes) entre parenthèses. Les colonnes 1 et 2 décrivent les résultats pour la probabilité de s'implanter des 7 pays de références avec chacun des pays du monde (238 pays) ; Les colonnes 3 et 4 présentent les résultats du Ratio (CA étranger/Exports). Les variables de taille de marché du pays partenaire et de distance géographique sont exprimées en log.
Significativité statistique: * p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Tableau 8 : Rôle des grandes entreprises sur la proba d'implantation et Ratio ventes à l'étranger/exportations , Industrie des Services exportables (avec arbitrage inv./exports)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	proba	proba	proba	ln_Ratio	ln_Ratio	ln_Ratio
Eff. Taille du marché d	0.018 (0.011)	-0.007 (0.011)	0.017 (0.011)	0.118 (0.104)	-0.107 (0.104)	0.085 (0.104)
Eff. Taille*Part Gdes firmes	-0.156*** (0.011)		-0.154*** (0.011)	-1.321*** (0.104)		-1.313*** (0.103)
Eff. Taille*Part Gdes firmes, FRA	-0.142** (0.063)		-0.090 (0.064)	0.043 (0.637)		0.938 (0.641)
Eff.Distance géo	0.012 (0.008)	-0.016* (0.009)	-0.004 (0.009)	0.373*** (0.077)	0.045 (0.085)	0.168** (0.085)
Eff.Distance géo*Part Gdes firmes		0.162*** (0.055)	0.075 (0.052)		0.715 (0.516)	-0.025 (0.483)
Eff.Distance géo*Part Gdes firmes,FRA		0.721*** (0.111)	0.726*** (0.113)		12.417*** (1.094)	12.885*** (1.122)
Langue commune	0.079*** (0.017)	0.086*** (0.017)	0.092*** (0.017)	0.628*** (0.166)	0.791*** (0.164)	0.879*** (0.165)
Contrôle: Part Gdes. firmes.	4.594*** (0.590)	2.307*** (0.731)	4.375*** (0.723)	34.601** * (5.489)	23.426*** (6.683)	42.023*** (6.605)
Observations	5920	5920	5920	5920	5920	5920
R ²	0.646	0.643	0.649	0.634	0.639	0.645
CountryTime_FE	YES	YES	YES	YES	YES	YES
PartnerTime_FE	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Industry_FE	YES	YES	YES	YES	YES	YES

Note: estimations de l'auteur. Ecarts type (robustes) entre parenthèses. Les colonnes 1 et 2 décrivent les résultats pour la probabilité de s'implanter des 7 pays de références avec chacun des pays du monde (238 pays) ; Les colonnes 3 et 4 présentent les résultats du Ratio (CA étranger/Exportations). Les variables de taille de marché du pays partenaire et de distance géographique sont exprimées en log.

Significativité statistique: * p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Tableau 9 : Spécialisation dans les business services et part à l'implantation des filiales dans les services

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	<u>Tous</u> <u>partenair</u> <u>es</u>	<u>Tous</u> <u>partenair</u> <u>es</u>	<u>OCDE</u>	<u>OCDE</u>	<u>Non-OC</u> <u>DE</u>	<u>Non-OC</u> <u>DE</u>	<u>EU27</u>	<u>EU27</u>	<u>Eurozon</u> <u>€</u>	<u>Eurozon</u> <u>€</u>
Part Dde partenaire	0.334***		0.231***		0.566***		0.696***		0.519***	
	(0.044)		(0.067)		(0.078)		(0.144)		(0.193)	
Part export bus. services	0.698***	0.898***	0.761***	0.567***	0.700***	0.632**	0.343***	0.265	0.493***	0.276
	(0.070)	(0.145)	(0.078)	(0.187)	(0.215)	(0.269)	(0.115)	(0.192)	(0.137)	(0.228)
Part export bus. Services, FRA	-0.025	-0.160	-0.232** *	-0.267*	0.223	0.623*	-0.135	-0.426**	-0.268** *	-0.255
	(0.075)	(0.123)	(0.077)	(0.137)	(0.194)	(0.331)	(0.085)	(0.165)	(0.094)	(0.195)
Observations	1420	1389	873	859	547	526	667	652	380	370
R ²	0.164	0.598	0.144	0.580	0.219	0.650	0.172	0.666	0.198	0.622
CountryTime _FE		YES		YES		YES		YES		YES
PartnerTime _FE		YES		YES		YES		YES		YES

La Fabrique de l'Exportation

Fondée en 2012, la Fabrique de l'Exportation est le principal think tank français travaillant sur les sujets liés au commerce international, à la pratique du développement international dans les entreprises et à la performance des écosystèmes exportateurs.

Le think tank a pour ambition d'alimenter le débat public sur le commerce international, l'internationalisation des entreprises et la performance de l'écosystème exportateur français, d'en analyser les transformations, de faire progresser la recherche dans ces domaines, de lister les bonnes pratiques et à apporter des recommandations à destination des entreprises et des décideurs politiques et institutionnels, de contribuer au partage de connaissances entre les entreprises, les experts de leur accompagnement à l'international et les enseignants-chercheurs.



Contact : delegue-general@fabrique-exportation.fr