

L'étonnante atonie des exportations françaises

Les exportations françaises n'ont pas regagné ces dernières années les parts de marché qu'elles avaient perdues avant la crise, suscitant des inquiétudes sur la compétitivité. Cette atonie ne s'explique ni par une mauvaise structure de spécialisation, ni par un effet d'irréversibilité de la désindustrialisation, et les interprétations en termes de compétitivité hors prix ne sont guère mieux fondées. Elle reflète surtout le manque de rééquilibrage macroéconomique au sein de la zone euro et l'importance de l'investissement à l'étranger des entreprises françaises. Les revenus que ceux-ci engendrent expliquent d'ailleurs pourquoi, en dépit du déficit commercial, la balance courante française est quant à elle presque à l'équilibre. En ce sens, l'économie française souffre plus d'une perte de sites de production industrielle que d'un défaut de compétitivité¹.

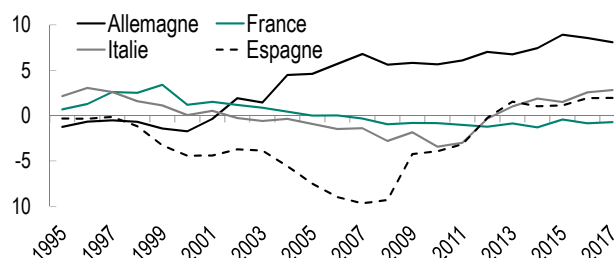
Le solde de la balance courante (échanges de biens, de services, de revenus et de transferts courants avec le reste du monde) de la France s'est dégradé continûment et significativement entre 1999 et 2011, passant de + 3,4 % à - 1,0 % du PIB, pour se redresser légèrement depuis, sans tendance régulière, avec un déficit moyen de 0,7 % du PIB au cours des années 2015 à 2017 (graphique 1). Le contraste est frappant avec l'excédent courant allemand, qui a augmenté presque continûment au cours de la même période, pour atteindre 8,1 % du PIB en 2017, ou même celui de l'Espagne, qui s'est redressé de manière spectaculaire depuis 2008.

Le solde courant n'est pas un indicateur de performance économique et la faiblesse de la demande intérieure a substantiellement contribué à ce résultat dans ces deux derniers pays, comme d'ailleurs en Italie. Il n'en reste pas moins que l'évolution constatée pour la France reflète un manque de dynamisme des exportations de biens et services, qui s'est reflété par une lourde chute de leur part de marché mondiale, passée de 5,8 % en 1999 à 3,5 % en 2017, une baisse de 40 % (graphique 2). La baisse des parts de marché des pays européens dans les exportations mondiales est naturelle, dans un contexte où leur poids dans le PIB mondial a diminué de manière régulière au cours de cette période, essentiellement du fait du développement spectaculaire d'un certain nombre de pays émergents. L'Italie a d'ailleurs connu une évolution similaire. Le contraste est néanmoins frappant avec l'Allemagne et l'Espagne, dont les parts de marché n'ont baissé que de 10 % au plus pendant cette période².

Comment expliquer cette atonie des exportations françaises ? De nombreux facteurs sont fréquemment évoqués : des performances particulièrement défavorables dans certains secteurs, un coût du travail

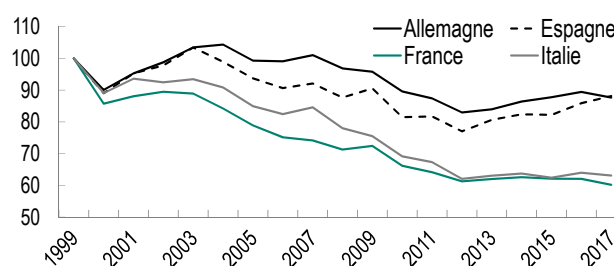
trop élevé, des problèmes de compétitivité hors prix, des marchés d'exportation peu porteurs, un effet d'hystérèse de la désindustrialisation... Dans cette *Lettre*, nous revenons sur ces différentes hypothèses.

Graphique 1 – Solde de la balance courante des grands pays de la zone euro (% du PIB)



Source : AMECO.

Graphique 2 – Évolution des parts de marché dans les exportations mondiales de biens et de services (base 100 en 1999)



Source : CHELEM.

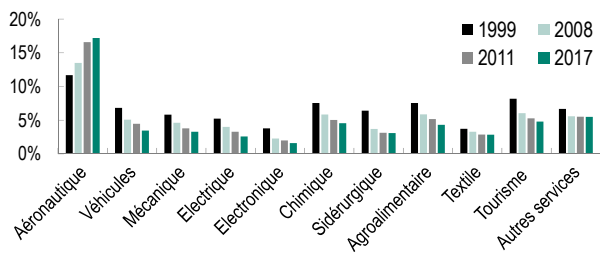
1. Les auteurs sont reconnaissants à Aymeric Ortman pour son excellent travail d'assistance. Une version plus détaillée de cette étude est publiée dans C. Emlinger, S. Jean et V. Vicard (2019), « L'étonnante atonie des exportations françaises : retour sur la compétitivité et ses déterminants », *Policy Brief du CEPII*, n° 2019-24, février.

2. Ces deux pays ont également connu une évolution plus dynamique de leurs importations sur cette période. Par ailleurs, cette mesure de part de marché mondiale est sensible au taux de change. C'est par exemple la forte dépréciation de l'euro en 2000 qui explique la baisse marquée et concomitante des parts de marché des quatre pays cette année-là.

■ Une chute limitée à certains secteurs ?

Une première question est de savoir si cette chute de parts de marché est liée à quelques secteurs en particulier. L'analyse désagrégée (graphique 3) montre que seule l'aéronautique fait véritablement figure d'exception, mais positivement puisque la part de la France dans les exportations mondiales y a sensiblement augmenté depuis 1999. Pour le reste, la chute des parts de marché est une tendance partagée par l'ensemble des secteurs, avec la plupart du temps un déclin assez proche des 40 % constatés pour l'ensemble.

Graphique 3 – Évolution des parts de marchés mondiales de la France par secteur

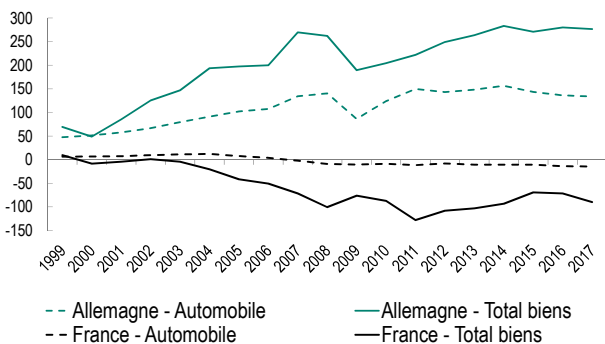


Note : La nomenclature utilisée ici correspond aux filières de la base CHELEM, sauf pour l'aéronautique, qui est distinguée des autres produits de la filière « mécanique » étant donné son poids et sa spécificité.

Source : CHELEM-CEPII.

L'atonie des exportations françaises ne trouve donc pas son origine dans un accident industriel pour un secteur donné. Le rôle de l'automobile³ mérite néanmoins d'être souligné étant donné son poids (7 % des exportations françaises en moyenne pendant la période) et le contraste des performances de part et d'autre du Rhin : pour ce secteur, l'excédent français de 6 milliards d'euros en 1999 se transforme en déficit de 14 milliards d'euros en 2017, alors que pendant la même période, l'excédent allemand passe de 47 à 134 milliards d'euros. Le secteur automobile, à lui seul, creuse ainsi l'écart des soldes commerciaux entre les deux pays de 107 milliards pendant la période 1999-2017, soit plus du tiers de la divergence totale de 306 milliards (graphique 4). Cette divergence est d'autant plus remarquable qu'elle s'est matérialisée pour l'essentiel avant la crise, les soldes respectifs ne montrant plus de tendance stable depuis.

Graphique 4 – Solde commercial (automobile et total des biens, France et Allemagne) (milliards d'euros)

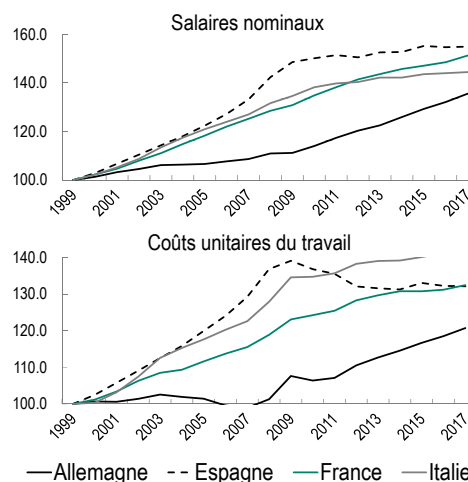


Source : Comext, Eurostat (chapitre SH87 pour l'automobile).

■ Un problème de coût du travail ?

Le coût du travail était l'explication privilégiée avant la crise étant donné les écarts de tendance : de 1999, date d'introduction de l'euro, jusqu'en 2008, la croissance cumulée des salaires nominaux a été de 11 % en Allemagne, contre 29 % en France, 32 % en Italie et 42 % en Espagne (graphique 5). Qu'en est-il depuis ? Ces tendances ont beaucoup changé, sous l'effet combiné de la crise financière en 2008-2009 puis de la crise de la zone euro entre 2010 et 2012. La croissance des salaires ralentit en Italie et surtout en Espagne. Elle est nettement dépassée par celle de l'Allemagne, dont le rythme accélère, ce qui comble une partie de l'écart précédemment creusé. Dans ce mouvement, la France se distingue par la stabilité de son taux de croissance des salaires nominaux, qui ralentit d'une façon comparativement limitée et tardive, à partir de 2013. Le CICE, qui réduit le coût unitaire moyen du travail en France de 2,5 % en 2018, n'est pas pris en compte dans ce graphique.

Graphique 5 – Coûts unitaires du travail et salaires (indice 1999=100)



Source : AMECO. Le coût du travail en France ne tient pas compte du CICE.

En somme, si les divergences de coûts relatifs permettaient d'expliquer une bonne partie des écarts de croissance des exportations allemandes et françaises jusqu'en 2011, elles n'aident pas à comprendre la persistance du différentiel de croissance des exportations entre les deux pays depuis. En particulier, au vu des évolutions de parts de marché décrites plus haut, c'est l'atonie des performances exportatrices de la France depuis 2008, et en particulier depuis 2011, qui peut étonner, étant donné le contexte de modération des coûts.

L'analyse détaillée des évolutions du coût du travail (voir Emlinger et al., 2019) montre toutefois que le rattrapage par l'Allemagne depuis 2011 est limité, ne représentant qu'entre le quart et le tiers de l'écart qui s'était creusé depuis l'introduction de l'euro. Que ce soit par les exonérations de cotisations sociales patronales en France ou la mise en place du salaire minimum en Allemagne, il a en outre principalement concerné les bas salaires, qui influent peu sur les exportations⁴. La faiblesse de ce rattrapage est donc un élément d'explication de l'absence d'amélioration probante des performances exportatrices françaises. Elle est aussi et

3. Dans la base CHELEM-CEPII, utilisée ici, la filière automobile inclut également le matériel de transport ferroviaire.

4. Voir C. Malgouyres (2019), « Coût du travail et exportations : analyses sur données d'entreprises », Rapport IPP, n° 20, p. 82, janvier.

surtout symptomatique de la difficulté de la zone euro à mettre en œuvre des politiques coordonnées de rééquilibrage en son sein.

■ Des marchés moins porteurs ?

Le moindre dynamisme des exportations résulte-t-il d'une spécialisation inadaptée à la demande mondiale ? Cette question a souvent été examinée, généralement en y apportant une réponse négative (Bas et al., 2015 ; Fontagné et Gaulier, 2008). Les données les plus récentes confirment ce constat, dans la mesure où le taux de croissance de la demande adressée n'est pas fortement contrasté entre les grands pays de la zone euro. Les baisses de parts de marché françaises ne s'expliquent pas par une plus faible croissance de leurs marchés d'exportations.

Une autre dimension structurelle de spécialisation des économies souvent mise en avant est celle de la gamme de qualité des produits exportés. Or, la structure des exportations des différents pays ne présente pas de modifications significatives au cours de la période⁵. Certes, la spécialisation allemande dans le haut de gamme est réelle et stable sur l'ensemble de la période (autour de 50 %). De la même manière, la part des produits se classant dans le haut de gamme est relativement proche en France et en Italie (près de 40 % en moyenne sur la période) et significativement plus faible en Espagne (entre 28 et 30 %), mais les écarts entre pays n'ont guère changé au cours des deux dernières décennies.

■ Un effet d'hystérèse de la désindustrialisation ?

Une explication parfois avancée est le caractère irréversible de la perte de substance industrielle, qui créerait un effet d'hystérèse, à savoir que les conséquences de la perte de compétitivité prix persisteraient alors même que les coûts ont été rééquilibrés. De fait, l'évolution de la production manufacturière des grands pays de la zone euro depuis 1999 est très contrastée, l'augmentation de plus de 40 % en Allemagne tranchant avec la baisse de près de 15 % enregistrée par l'Espagne et l'Italie, ou le laborieux retour de l'industrie manufacturière française à son niveau de 1999, après la chute de plus de 20 % subie au moment de la crise financière.

Rien ne permet cependant d'affirmer qu'il existe une causalité univoque selon laquelle la faiblesse des ventes domestiques empêcherait durablement la progression des exportations. Au contraire, la faiblesse du marché domestique peut inciter les entreprises à se projeter vers les marchés étrangers, et de bons résultats d'exportations peuvent contribuer à redresser les performances sur le marché national. Pour que l'hystérèse soit une explication plausible des faibles performances commerciales de la France, il faudrait que la perte de substance industrielle soit difficilement réversible, au-delà des délais induits par la difficulté à trouver et former la main-d'œuvre adaptée et à financer et mettre en œuvre les investissements nécessaires. Le seul argument solide laissant supposer que cela puisse être le cas est l'existence d'effets d'agglomération, au travers desquels les succès passés

créeraient les bases d'un avantage futur dans les industries concernées. La littérature a confirmé l'existence de tels effets d'agglomération, découlant d'externalités liées aux intrants, au marché du travail et aux connaissances, mais leur ampleur est limitée.

L'hypothèse d'effets d'hystérèse suffisamment puissants pour expliquer l'atonie récente des performances françaises n'est donc pas sérieusement étayée. L'observation des performances de l'Espagne illustre d'ailleurs les limites de cette logique, puisque la chute de sa production après la crise, nettement plus forte que celle de la France, ne l'a pas empêchée de regagner ensuite des parts de marché substantielles à l'exportation. Soulignons enfin que si des effets d'hystérèse importants existaient, ils devraient se manifester de manière contrastée entre secteurs, en fonction à la fois des performances de l'industrie française et de la sensibilité des secteurs aux effets d'agglomération. Le caractère transversal de l'atonie des performances commerciales françaises souligné plus haut ne plaide pas dans ce sens.

■ Un problème de compétitivité hors prix ?

La compétitivité hors prix est une notion difficile à appréhender et plus encore à mesurer. Hormis les rares cas où une causalité peut être établie avec des caractéristiques des produits, la compétitivité hors prix (ou la notion de qualité des produits, souvent utilisée de manière plus ou moins interchangeable) est estimée comme un résidu, c'est-à-dire comme les variations qui ne sont pas expliquées autrement. En ce sens, il s'agit d'une mesure de notre ignorance. En l'occurrence, les études sur la qualité des produits exportés font bien apparaître la forte qualité allemande, sans pour autant suggérer de sous-performance française en la matière, malgré une détérioration depuis la crise (Bas et al., 2015).

La mise en avant de la dégradation de la compétitivité hors prix comme explication de la dégradation de la compétitivité française repose généralement sur l'hypothèse que la moindre accumulation de profits a bridé l'investissement. Ce lien entre marges et investissements n'est toutefois pas direct d'un point de vue théorique : un investissement ayant une valeur nette actualisée positive pour l'entreprise peut aussi bien être financé sur ressources propres que par emprunt dès lors que l'entreprise n'est pas contrainte financièrement. Dans le cas français, les études ne pointent pas l'existence de contraintes financières prégnantes sur les entreprises au cours de la période d'étude, la pertinence de l'argument reste à démontrer.

En pratique, il est utile de distinguer les trois principales composantes de l'investissement hors construction pour l'analyser. Dans les machines et équipements, le taux d'investissement français (proche de 5 % du PIB ces dernières années) est significativement plus faible que celui de l'Allemagne, de l'Italie et de l'Espagne (6,5 à 7 % en 2017), ce qui s'explique notamment par la faible part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée en France. Dans l'immatériel, le très haut niveau relatif d'investissement de la France dans les logiciels et bases de données est difficile à interpréter étant donné les problèmes de mesure. Quant à la R&D, le taux d'investissement de la France (environ 2,5 % du PIB) n'est

5. Base de données World Trade Flows Characterization, CEPIL.

que légèrement inférieur à celui de l'Allemagne, même s'il ne bénéficie pas de la même tendance ascendante, et il est nettement supérieur à celui de l'Espagne et de l'Italie (de l'ordre de 1,5 % dans les deux cas). Ces différences ne permettent pas d'expliquer de manière probante la faiblesse des performances commerciales françaises. Les piètres performances de son système éducatif en comparaison internationale sont par ailleurs un défi majeur pour la France et peuvent avoir concouru à la dégradation de la compétitivité hors prix, mais leur influence s'exprime de manière très progressive et reste difficile à identifier. Au total, l'explication des performances commerciales de la France par la faiblesse de sa compétitivité hors prix est une interprétation qualitative qui ne peut pas prétendre s'appuyer sur des relations de cause à effet clairement établies.

■ Le rôle des entreprises multinationales

Le poids des entreprises multinationales peut également aider à comprendre les spécificités de la France, parce qu'il y est beaucoup plus grand que chez les autres grands pays de la zone euro : leur emploi salarié à l'étranger atteignait près de 6 millions en 2014, contre 5 millions pour les multinationales allemandes, 1,8 pour les italiennes et moins d'un million pour les espagnoles⁶. Cette spécificité française s'accroît, puisque le nombre d'employés et le chiffre d'affaires à l'étranger des multinationales françaises ont augmenté de près de 60 % entre 2007 et 2014, un rythme deux fois supérieur à celui des multinationales allemandes ou italiennes. Les conséquences sont ambiguës parce que l'implantation à l'étranger n'est pas nécessairement un substitut à la production sur le territoire national. D'après les statistiques de l'INSEE, la part des multinationales dans les exportations françaises est restée stable à 88 % entre 2011 et 2015, ce qui suggère que leurs performances à l'export sont similaires à celles des autres entreprises, mais des estimations sur la période 2001-2007 avaient montré que, compte tenu des effets spécifiques aux secteurs et destinations desservis, les performances moyennes à l'exportation des entreprises indépendantes étaient meilleures que celles des sociétés

appartenant à un groupe⁷. Il reste que le contraste avec les pays voisins est frappant, comme l'illustre le secteur automobile : dans la production des marques françaises destinée à servir le marché domestique, la part localisée dans des pays à revenu moyen inférieur à celui de la France est passée de moins de 10 % au début des années 2000 à près de 50 % en 2016 ; dans le même temps, cette part n'a augmenté que de 15 % à 25 % pour les marques allemandes⁸. Les activités de conception et de R&D de ces constructeurs sont cependant restées localisées en France pour l'essentiel, illustrant la dissociation entre les activités liées à l'investissement immatériel et celles de production. Cette dissociation pourrait en outre être amplifiée dans le cas français par les incitations fiscales ciblant les activités de R&D, qui sont particulièrement fortes au travers du Crédit d'impôt recherche (CIR)⁹.

Une conséquence de ces activités des multinationales à l'étranger est en revanche très claire : elles engendrent des revenus d'investissement nets importants, qui atteignaient 43 milliards d'euros en 2017, soit 1,9 % du PIB français (contre respectivement 1,5 % du PIB en Allemagne et autour de 0,5 % en Espagne et en Italie). Ces revenus compensent partiellement le déficit des échanges de biens et services¹⁰, permettant à la balance courante de la France d'approcher l'équilibre.

En somme, l'atonie des exportations françaises, pour étonnante qu'elle puisse paraître, reflète à la fois les déséquilibres persistant au sein de la zone euro et l'importance de l'investissement à l'étranger des grandes entreprises françaises. Remédier aux premiers nécessite une meilleure coordination des politiques macroéconomiques en zone euro, afin que la résorption des excédents courants massifs de plusieurs de ses membres ne s'opère pas de manière déstabilisante pour les autres ; empêcher que la seconde ne nourrisse la désindustrialisation appelle à renforcer l'attractivité de la France comme lieu non seulement de conception mais également de fabrication.

Charlotte Emlinger, Sébastien Jean & Vincent Vicard
sebastien.jean@cepil.fr

6. Cf. V. Vicard (2018), « Compter les multinationales autant qu'elles comptent », L'économie mondiale 2019, CEPII, La Découverte.

7. D. Bellas, J.-C. Bricongne, L. Fontagné, G. Gaulier & V. Vicard, (2010), « Une analyse de la dynamique des exportations des sociétés françaises de 2000 à 2009 », *Économie et Statistique*, n° 438-440.

8. K. Head & T. Mayer (2018), « Misfits in the car industry: Offshore assembly decisions at the variety level », *Document de travail du CEPII*, n° 2018-22, décembre.

9. Outre la dissociation effective, ce crédit d'impôt peut aussi être à l'origine d'un biais statistique, puisqu'il est susceptible d'inciter à élargir le périmètre des dépenses affichées comme relevant de la R&D.

10. L'évitement fiscal des multinationales conduit par ailleurs à gonfler leurs profits à l'étranger et à diminuer le profit des multinationales étrangères sur le sol français dans des proportions importantes. Lorsqu'elles passent notamment par la manipulation des prix de transfert intra-groupe, ces stratégies fiscales dégradent également la balance commerciale du pays d'origine.

La Lettre du



© CEPII, PARIS, 2019

RÉDACTION :
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
20, avenue de Ségur
TSA 10726
75334 Paris Cedex 07

Tél. : 01 53 68 55 00
www.cepil.fr – @CEPII_Paris

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :
Jézabel Couppey-Soubeyran
& Thomas Renault

RÉALISATION :
Laure Boivin

La Lettre du CEPII
est disponible en version électronique
à l'adresse :
<http://www.cepil.fr/LaLettreDuCEPII>

Pour être informé de chaque nouvelle parution,
s'inscrire à l'adresse :
<http://www.cepil.fr/Resterinforme>

ISSN 0243-1947 (imprimé)
ISSN 2493-3813 (en ligne)
CCP n° 1462 AD

Janvier 2019
Imprimé en France par le CGSP
Service Reprographie

Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du CEPII.
Les opinions qui y sont exprimées sont
celles des auteurs.

RECHERCHE ET EXPERTISE
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

