
Dossier



Avertissement

Le territoire économique couvert par la base 2010 des comptes nationaux comprend le territoire métropolitain et les départements d'outre-mer (Guadeloupe, Guyane, La Réunion, Martinique et Mayotte).

Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
n.s.	Résultat non significatif
€	Euro
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

Performances comparées des entreprises françaises sur le marché domestique et à l'étranger

*José Bardaji, Jean-Charles Bricongne, Benoît Campagne, Guillaume Gaulier**

En France, le solde commercial s'est dégradé presque continûment depuis la fin des années 1990. En excédent en 1999, la France a commencé à enregistrer un déficit dès 2005, se creusant jusqu'en 2011 avant de connaître une amélioration au cours des deux années suivantes. De nombreuses études insistent sur les pertes de parts de marché à l'exportation. Mais qu'en est-il de la performance des entreprises en France sur le marché domestique ?

L'examen des données macroéconomiques rend compte de performances des entreprises en France en recul assez net à l'exportation mais en recul moindre sur le marché domestique. La différence de dynamique peut provenir du positionnement des entreprises françaises en termes de produits, de la façon dont elles couvrent ou non le champ de la demande intérieure et extérieure. Elle peut également provenir du comportement des entreprises exportatrices françaises si celles-ci ont privilégié le marché intérieur au détriment des marchés étrangers.

Pour approfondir l'étude au niveau microéconomique, les données individuelles des entreprises du secteur manufacturier sont analysées. De prime abord, les performances à l'exportation et sur le marché domestique d'une entreprise donnée ont une tendance, mais faible, à évoluer dans des sens opposés. Cette substitution entre les marchés peut provenir de facteurs tels qu'une stratégie délibérée des entreprises de cibler un marché en particulier ou de la présence de contraintes de production. L'analyse montre néanmoins qu'un choc positif de demande sur le marché intérieur sur lequel l'entreprise est présente, se traduisant par une hausse des ventes domestiques, entraîne une hausse des exportations, comme le trouvaient déjà des études sur une période plus ancienne. Cette complémentarité semble portée par les petites entreprises et pourrait refléter l'existence de contraintes de liquidité. Une progression des ventes sur un marché permettrait d'affaiblir ces contraintes, en facilitant le financement du développement de l'entreprise sur le deuxième marché. La bonne tenue de la demande intérieure sur la période pré-crise en France n'est donc pas un facteur explicatif des pertes de parts de marché à l'exportation.

Depuis quinze ans, le solde extérieur de la France s'est dégradé de quatre points de PIB

En France, les échanges de biens et services se sont dégradés presque continûment depuis la fin des années 1990 (*figure 1a*). D'un excédent de 31,1 Md€ en 1999, la France a commencé à enregistrer un déficit dès 2005, qui s'est creusé jusqu'en 2011. Sur les trois dernières années, le déficit s'est réduit et s'établit à 39,2 Md€ en 2014. Au total, sur ces quinze dernières années, le solde extérieur de la France s'est ainsi dégradé de 70,3 Md€.

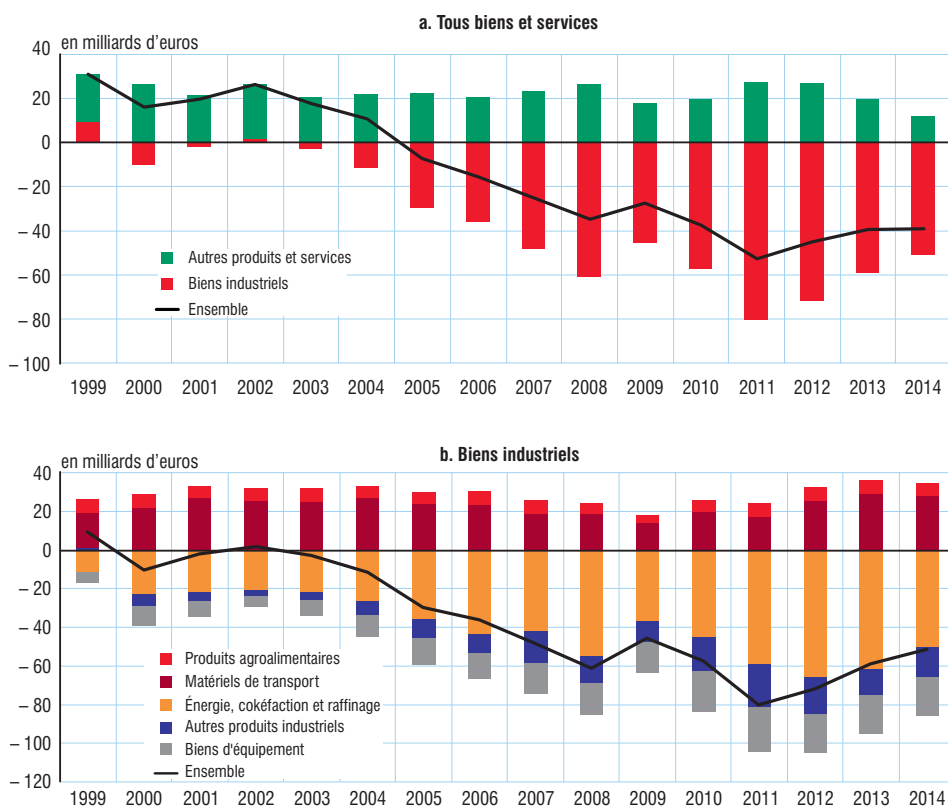
* José Bardaji, Benoît Campagne, Insee ; Jean-Charles Bricongne, Guillaume Gaulier, Banque de France. Pour les auteurs de la Banque de France, les idées exposées dans ce document reflètent leur opinion personnelle et n'expriment pas nécessairement la position de cet organisme.

La dégradation des échanges extérieurs provient presque exclusivement des biens industriels, notamment des produits énergétiques

Cette dégradation provient essentiellement des échanges de biens industriels qui enregistrent en 2014 un déficit de 51,2 Md€ contre un excédent de 9,3 Md€ en 1999¹. Les échanges des autres biens et services ont connu des variations beaucoup plus faibles et aussi négatives sur la période, hormis les échanges de produits agricoles.

À un niveau plus fin, la dégradation des échanges de biens industriels dissimule des dynamiques très contrastées (figure 1b). Sur les 60,5 Md€ de dégradation entre 1999 et 2014, 39,1 Md€ proviennent des seuls produits énergétiques. Les déficits commerciaux des biens d'équipement et des autres produits industriels se sont creusés d'environ 15 Md€ chacun. L'excédent commercial des biens agroalimentaires s'est globalement maintenu tandis que celui des matériels de transport a fluctué pour finalement s'améliorer de 10 Md€.

1. Solde extérieur en France



Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

1. Le solde des biens industriels (- 51,2 Md€ en 2014) est obtenu en retranchant des exportations mesurées franco à bord (FAB) les importations y compris coûts d'assurance et fret (CAF), c'est-à-dire que la valeur des importations depuis un pays non limitrophe de la France comprend les coûts d'assurance et de transport liés à l'acheminement des biens jusqu'à la frontière française. Le solde ainsi mesuré est donc quelque peu biaisé à la baisse. Il n'est de ce fait pas immédiatement comparable en niveau au solde de l'ensemble des biens et services (- 39,2 Md€ en 2014) qui comporte une correction « CAF-FAB » visant à corriger ce biais mais appliquée globalement à l'ensemble des produits. Les évolutions du solde des biens industriels restent en revanche interprétables.

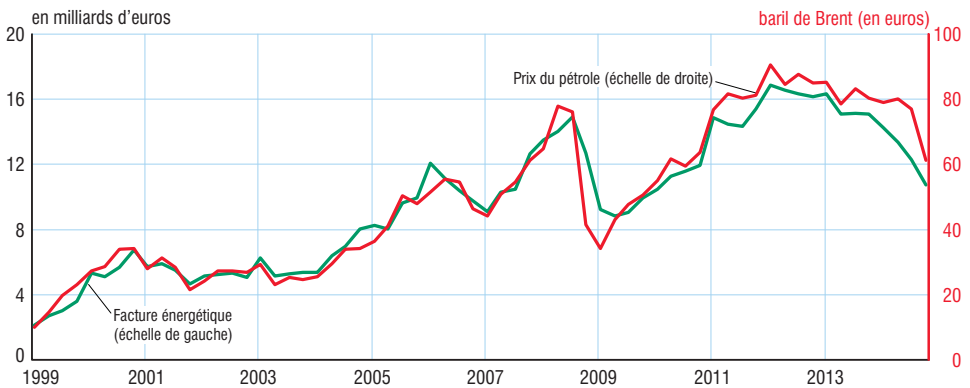
Enfin, cette amélioration de l'excédent commercial des matériels de transport cache aussi deux dynamiques divergentes, entre l'industrie automobile d'une part et la fabrication d'autres matériels de transport d'autre part. Si les échanges des deux types de biens enregistraient un excédent voisin d'environ 9 Md€ en 1999, le premier s'est considérablement dégradé, accusant même un déficit depuis 2008, tandis que le second a vu son excédent multiplié par trois et demi sur la période, à 32 Md€ en 2013.

Le premier facteur en cause est la hausse du prix du pétrole

Comment rendre compte de cette dégradation des échanges commerciaux de biens industriels ? Là encore, les facteurs explicatifs diffèrent selon le type de biens, notamment entre produits énergétiques et produits manufacturés.

L'augmentation de la facture énergétique, qui désigne le solde importations – exportations de produits énergétiques, est étroitement liée à la hausse du prix du pétrole en euros (figure 2).

2. Facture énergétique trimestrielle et prix du pétrole



Sources : Insee, comptes nationaux, base 2010 ; U.S. Energy Information Administration.

De fait, les hydrocarbures naturels, qui comprennent notamment le pétrole brut, représentent en 2014 les trois quarts de cette facture, les produits pétroliers raffinés et le coke représentant quant à eux le quart restant. Or, en l'espace de 15 ans, le prix du baril de pétrole (*Brent Spot Price FOB*) a presque été multiplié par quatre et demi, passant de 17 € en 1999 à 74 € en 2014. Sur la même période, la France a ainsi vu sa facture énergétique s'alourdir de 39 Md€ : elle atteint un peu plus de 50 Md€ en 2014, soit l'équivalent du déficit commercial de l'ensemble des biens industriels.

Les volumes échangés des produits manufacturés ont également contribué à cette dégradation

Bien que moins forte, la dégradation des échanges commerciaux de biens manufacturés reste importante, de 21 Md€ sur la période 1999-2014, malgré une très nette amélioration en 2012 et 2013. Elle provient mécaniquement d'une croissance des importations plus dynamique que celle des exportations (figure 3a).

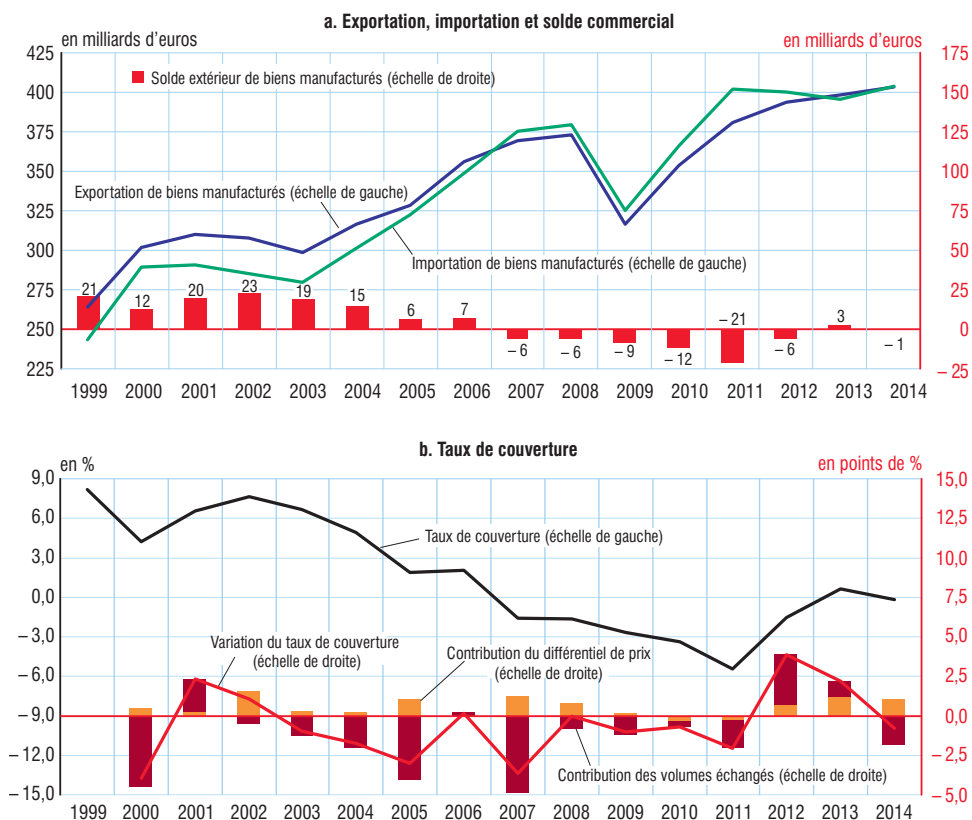
Pour rendre plus précisément compte de cet effet, nous examinons le taux de couverture des importations par les exportations, défini ici comme le rapport du solde commercial aux importations (encadré 1). S'il est nul, les exportations sont égales aux importations. S'il est positif (respectivement négatif), le solde commercial est excédentaire (resp. déficitaire).

Dans le cas des produits manufacturés, ce taux de couverture s'est dégradé de 8,3 points de pourcentage (pp) d'importations. Alors qu'il était largement excédentaire en 1999 (égal à 8,2 pp), il est désormais légèrement déficitaire en 2014 (de 0,1 pp). Trois sous-périodes peuvent être distinguées : (i) entre 1999 et 2002, il est globalement stable ; (ii) entre 2002 et 2007, il recule assez fortement et entre en territoire négatif ; (iii) depuis 2007, il baisse modérément puis rebondit, retrouvant un niveau proche de l'équilibre.

Cette dégradation est surtout liée à une évolution très défavorable des volumes échangés (contribution de - 17 points) tandis que la différence entre les prix à l'exportation et à l'importation, également appelée termes de l'échange, est venue modérer ce repli (+ 8 points², figure 3b).

L'analyse est toutefois plus complexe que ne le laisse penser cette simple décomposition comptable. Les entreprises peuvent en effet faire varier leurs marges en réponse à des fluctuations de leur compétitivité sur les différents marchés (en particulier du change, sur les marchés hors zone euro). Ces comportements de marges, plus ou moins importants selon l'intensité de la concurrence rencontrée, amortissent l'effet des chocs sur les ventes, mais en affectant la capacité d'investissement des entreprises, ils peuvent avoir des conséquences en termes de compétitivité hors-prix.

3. Focus sur les biens manufacturés



Lecture : un taux de couverture positif (resp. négatif) signale que les exportations sont supérieures (resp. inférieures) aux importations. L'unité représente des points de pourcentage d'importations.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

2. Cette évolution favorable des termes de l'échange dans le secteur manufacturier a cependant été très insuffisante pour compenser la hausse des prix de l'énergie sur la période. Au total, les termes de l'échange ont contribué de - 5 points au taux de couverture pour l'ensemble des biens industriels.

Les pertes sont concentrées sur les biens d'équipement et autres produits industriels, et par rapport à la Chine et l'Allemagne

Une analyse par grand type de produits et destinations géographiques éclaire plus précisément les forces et faiblesses de l'économie française sur cette période. Entre 1999 et 2014, le taux de couverture de l'ensemble des biens industriels (y compris biens énergétiques) a reculé en France de 15 points de pourcentage. Comme pour les biens manufacturés, les mêmes trois périodes se distinguent avec une perte de 1 point en moyenne par an au tournant du 21^e siècle, suivie d'une perte de 2,5 points entre 2002 et 2008 et d'un léger gain depuis (*figure 4*).

4. Contributions sectorielles à l'évolution du taux de couverture en France entre 1999 et 2014

	en moyenne par an (en point de pourcentage)			
	1999-2002	2002-2008	2008-2014	1999-2014
Produits industriels	-1,0	-2,5	0,5	-1,0
Contribution par produits				
Énergie, cokéfaction et raffinage	-1,2	-1,5	0,0	-0,8
Industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets et dépollution	-1,1	-1,4	0,4	-0,6
Cokéfaction et raffinage	-0,2	0,0	-0,4	-0,2
Produits manufacturés	-0,1	-1,1	0,3	-0,4
Produits agroalimentaires	0,0	0,0	0,1	0,0
Biens d'équipement	-0,3	-0,5	-0,2	-0,3
Matériels de transport	0,8	-0,3	0,4	0,2
Autres produits industriels	-0,6	-0,4	0,0	-0,3
Approximation du premier ordre (passage $\Delta \ln$ au taux de croissance)	0,4	0,1	0,1	0,2

Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

Comme cela a déjà été signalé, la perte est surtout due aux biens énergétiques, notamment au cours des deux premières périodes en raison de la hausse des prix du pétrole. L'accélération de la perte au milieu des années 2000 est principalement attribuable aux matériels de transport tandis que l'inflexion sur les dernières années est quasi généralisée.

Une décomposition par pays vient également enrichir la connaissance des partenaires commerciaux auprès desquels la France a respectivement gagné et perdu des parts de marché (*figure 5*). Sans surprise, du fait de la performance d'ensemble sur la période, la distribution est asymétrique ; les pertes sont à la fois plus nombreuses et plus amples que les gains. En bilatéral, le recul du taux de couverture est particulièrement le fait de deux pays. D'abord, la Chine contribue à elle seule à une perte d'un peu plus de 0,3 point de pourcentage en moyenne par an sur les 1,0 totaux, surtout concentrée entre 2002 et 2008, soit les premières années suivant l'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ensuite, la France a aussi vu se dégrader son taux de couverture vis-à-vis de l'Allemagne (contribution de près de -0,3 point) et ce, malgré une hausse sensible des exportations françaises à destination de celle-ci.

En revanche, on observe deux phénomènes plus surprenants pour les pertes. Le premier concerne la présence de nombreux autres pays de la zone euro, tels la Belgique, l'Espagne, l'Italie, les Pays-Bas, l'Autriche, le Portugal et l'Irlande, ce qui nuance le rôle du taux de change externe de l'euro dans la dégradation du solde commercial français. Le second porte sur les pays exportateurs de matières premières (Norvège, Russie, Libye, Arabie Saoudite) avec une perte finalement faible au regard de celle enregistrée sur les produits énergétiques, voire même des gains dans certains cas (Émirats arabes unis, Iran). Ceci s'explique par une hausse concomitante des exportations auprès de ces pays (Russie, Émirats arabes unis et

Indicateurs illustratifs de la performance commerciale de la France

a) Taux de couverture des produits industriels

Le taux de couverture (TC) est un indicateur mesurant l'équilibre des échanges commerciaux d'un pays [(Borey et Quille, 2013)]. Il rapporte le solde de la balance commerciale (BC) aux importations en valeur (M_{val}) et est formalisé comme suit :

$$TC = [\ln(1+BC/M_{val})].$$

Il est négatif (respectivement nul / positif) si le solde commercial est déficitaire (resp. à l'équilibre / excédentaire). Exprimé en différence, ΔTC est aussi égal à $\Delta \ln(X_{val}) - \Delta \ln(M_{val})$. Sous cette écriture, différentes décompositions sont possibles :

$$- \text{volume / prix} : \Delta TC = \Delta [\ln(p_X / p_M)] + \Delta [\ln(X_{vol} / M_{vol})]$$

Le premier terme désigne la contribution des termes de l'échange, *i.e.* du différentiel des prix d'exportation (p_X) et d'importation (p_M), et le second terme celle du différentiel des volumes d'exportation (X_{vol}) et d'importation (M_{vol}). Cette décomposition peut être globale ou spécifique à un bien.

- par produits, par destinations :

$$\Delta TC_t \approx (X_{val,t} / X_{val,t-1}) - (M_{val,t} / M_{val,t-1}) =$$

$$\sum_p [tc_{-} X_{Fr \rightarrow p} \times (X_{Fr \rightarrow p} / X_{val})_{t-1} - tc_{-} M_{Fr \leftarrow p} \times (M_{Fr \leftarrow p} / M_{val})_{t-1}]$$

Cette écriture s'apparente (au 1^{er} ordre) à la différence du taux de croissance des exportations par celui des importations, de laquelle il est possible de tirer un calcul de contributions par produits ou par destinations géographiques p où :

$(tc_{-})X_{Fr \rightarrow p}$ représente (le taux de croissance pour) les exportations françaises en produit p à destination de p ;

$(tc_{-})M_{Fr \leftarrow p}$ représente (le taux de croissance pour) les importations françaises en produit p / en provenance de p .

b) Performance commerciale à l'exportation P^X

La performance à l'exportation est définie comme le ratio des exportations à la demande mondiale adressée à la France. Ce ratio est calculé en volume pour l'ensemble des biens et services à partir de la base de données des perspectives économiques n° 96 de l'OCDE : $P^X_{Fra} = X_{Fra} / DM_{Fra}$

Cet indicateur brut est toutefois tiré à la baisse par le développement du commerce international : l'entrée des économies émergentes dans le concert des échanges internationaux vient le plus souvent peser sur les performances des économies avancées en rognant leurs parts de marché. Une mesure de performance « pure » sur les marchés tiers nécessite donc de retirer cette tendance, mais celle-ci est difficile à évaluer précisément. Aussi propose-t-on un indicateur alternatif corrigeant grossièrement du développement du commerce international :

$$P^X_{Fra} = \frac{X_{Fra}}{DM_{Fra}} \times \exp(-\beta t) \text{ où } \beta \text{ correspond à la tendance approchée par la moyenne de } \Delta \ln(P^X_{OCDE,t})$$

pour l'agrégat des 34 pays membres de l'OCDE sur la période 1999-2013. Il s'agit d'un indicateur net de la tendance commune sur les pays de l'OCDE. Cette correction vient mécaniquement diminuer la baisse de l'indicateur de performance dès lors que le commerce international poursuit son développement au détriment des pays avancés, ce qui est le cas ici (β est négatif, égal à $-0,9\%$).

c) Performance commerciale sur le marché domestique P^{MD}

La performance commerciale sur le marché domestique correspond à la part du produit intérieur brut servie par la production intérieure. Elle peut être calculée simplement comme $1 - M / PIB$ où M représente les importations et PIB le produit intérieur brut. De nouveau, cet indicateur brut est tiré à la baisse par le développement du commerce international : les spécialisations géographiques et l'essor général des échanges (suppression des barrières tarifaires, juridiques, baisse des coûts de transport, etc.) conduisent à une augmentation tendancielle du contenu en importations de la demande intérieure pour tous les pays.

Encadré 1 (suite)

Comme précédemment, une mesure de performance « pure » sur le marché intérieur nécessite de retirer cette tendance, aussi difficile à évaluer précisément. Sur l'ensemble des pays membres de l'OCDE, la tendance du commerce international (approchée par le ratio M / PIB) est estimée et un indicateur alternatif est proposé comme suit :

$$P_{\text{Fra}}^{\text{MD}} = 1 - \frac{M_{\text{Fra}}}{\text{PIB}_{\text{Fra}}} \times \exp(-\beta t) \text{ où } \beta \text{ correspond à la tendance approchée par la moyenne de } \Delta \ln \left(\frac{M_{\text{OCDE}}}{\text{PIB}_{\text{OCDE}}} \right)_t \text{ pour l'agrégat des 34 pays membres de l'OCDE sur la période 1999-2013.}$$

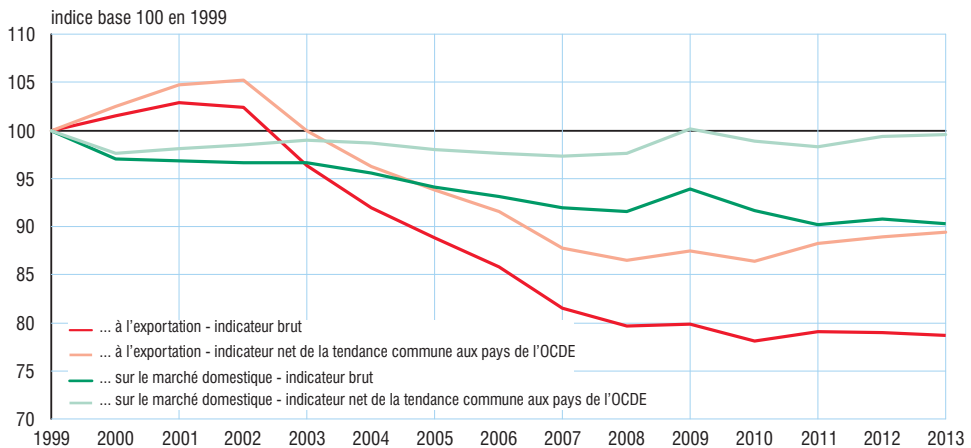
Cet indicateur net de la tendance commune sur les pays de l'OCDE vient mécaniquement améliorer le diagnostic dès lors que le commerce international poursuit son développement, ce qui est également le cas ici (β est positif, égal à 2,1 %).

Pour ces deux indicateurs de performance, le périmètre privilégié des pays de l'OCDE est motivé par la proximité des économies qui le composent mais aussi pour une question de disponibilité des données en ce qui concerne P^X .

ces indicateurs rendrait compte de ventes supérieures à la demande, soit des gains de parts de marché respectivement à l'exportation et sur le marché intérieur. *A contrario*, une baisse signalerait des pertes de part de marché. Ces gains/pertes de part de marché peuvent provenir de facteurs tels la compétitivité prix, la compétitivité hors prix ou encore la spécialisation de la production intérieure.

La construction de ces deux indicateurs et l'examen de leurs évolutions depuis 1999 sont riches en enseignements (figure 6). D'abord, les performances de l'économie française sur les marchés tiers reculent au cours des quinze dernières années, surtout sur la période 2002-2008. Corrigé de la tendance commune aux pays avancés, le recul serait environ deux fois moindre. Ensuite, les performances sur le marché intérieur reculent également mais dans une moindre ampleur. L'indicateur affiche une baisse mesurée, voire une quasi-stabilité lorsqu'il est corrigé du développement du commerce international sur la période, affichant de légères performances ou contre-performances circonscrites à quelques années.

6. Performance de l'économie française



Champ : ensemble des biens et services.

Sources : Insee, comptes nationaux, base 2010 ; OCDE, base des perspectives économiques n° 96 ; calculs Insee.

Le plus fort recul de la performance à l'exportation pourrait provenir d'une intensification du degré de concurrence sur ces marchés tiers où de nouveaux concurrents seraient plus présents (les pays émergents sur l'ensemble des marchés). Il pourrait aussi être issu de stratégies des entreprises qui concentreraient leurs efforts sur le marché français où leurs marges sont plus fortes (en raison de moindres coûts de transports, de logistique, etc.).

Ces indicateurs rendent compte d'un lien faible entre performances intérieure et extérieure. À très court terme, les deux indicateurs sont faiblement liés (le coefficient de corrélation entre les variations est inférieur à 0,1 tant pour les indicateurs bruts que nets de la tendance commune). À moyen terme, le lien entre les deux indicateurs est également faible, la performance sur le marché domestique ayant stagné ou seulement légèrement baissé sur la période, alors que la performance à l'exportation connaissait une dégradation plus nette.

Au niveau des entreprises, le lien entre la performance à l'exportation et la performance sur le marché domestique est faible

Les résultats macroéconomiques qui viennent d'être présentés suggèrent une déconnexion entre performances à l'exportation et sur le marché domestique sur la période. Le diagnostic est-il le même au niveau des entreprises exportatrices françaises ? Il existe de nombreuses raisons qui pourraient conduire à des évolutions agrégées différentes des évolutions individuelles. Tout d'abord, le commerce international conduit à une certaine spécialisation, les entreprises françaises ne couvrent alors pas tout le spectre de la demande, à la fois intérieure et extérieure. À un niveau agrégé, la demande peut refléter l'évolution de marchés sur lesquels les entreprises sont peu ou pas du tout présentes. En outre, les évolutions agrégées rendent compte de l'ensemble des échanges, y compris ceux liés à de nouvelles entreprises ou à des entreprises qui n'exportent que par intermittence. Qu'en est-il pour les entreprises relativement stables sur les deux marchés, intérieur et extérieur ? À cet effet, on remonte aux données individuelles d'entreprises pour préciser la nature du lien entre performances à l'exportation et sur le marché domestique.

Les travaux académiques insistent sur l'existence de contraintes de production et de liquidité susceptibles de lier performances à l'exportation et sur le marché domestique

L'émergence de nombreuses bases de données microéconomiques a permis de mettre en évidence le rôle de l'hétérogénéité des entreprises dans leur participation au commerce international. En particulier, on constate que les entreprises exportatrices présentent souvent une productivité plus forte que leurs homologues opérant exclusivement sur le marché domestique. Ce résultat est la conséquence soit d'une auto-sélection des entreprises dans leur décision de participer au marché mondial, soit d'un phénomène d'apprentissage par la pratique de l'exportation [(Clerides *et al.*, 1998)].

Dans la continuité de Krugman (1980), Melitz (2003) pose un premier modèle de référence permettant de décrire cet effet d'auto-sélection. Ce modèle part du constat que les entreprises sont hétérogènes et dotées de technologies (*i.e.* productivités) différentes. En présence de coûts fixes, mais aussi d'un surcoût à l'exportation et de coûts de transport vers les marchés étrangers, seules les entreprises productives persistent et participent activement au commerce international. Une application empirique de ce type de modèle porte sur l'étude du lien entre les performances des entreprises sur le marché domestique et sur les marchés étrangers. Plusieurs forces contraires sont à l'œuvre, certaines allant dans le sens d'une substitution tandis que d'autres jouent plutôt en faveur d'une complémentarité entre les performances sur chacun des marchés.

Dans une stratégie d'implantation ou de renforcement de la présence de l'entreprise sur un marché en particulier, une entreprise peut décider de la meilleure allocation des ressources. Par exemple, pour maintenir ou conquérir de nouveaux marchés, les dépenses publicitaires et la participation à des foires internationales peuvent être renforcées, ce qui mécaniquement pèsera sur les moyens affectés au marché national. La hausse de la performance sur le marché cible se fera donc en partie au détriment de la performance sur l'autre marché. De même, l'existence de coûts marginaux de production croissants entraînera une substituabilité entre marchés étrangers et marché national [(Artus, 1970)] : comme une augmentation des ventes à l'étranger entraîne *ex ante* une hausse des coûts de production (appel à des heures supplémentaires, emplois intérimaires ou de facteurs moins productifs, etc.), l'entreprise pourra *ex post* amortir cette hausse de coût en baissant sa production destinée au marché intérieur, notamment *via* une hausse de ses prix de vente.

À l'inverse, si l'entreprise fait face à des contraintes de liquidité limitant son expansion, un choc favorable pour l'entreprise sur un marché pourrait permettre de relâcher ces contraintes et entraîner ainsi une corrélation positive entre performances à l'exportation et sur le marché domestique. D'autres facteurs favorisent la complémentarité entre les performances tels que des chocs de coût ou technologique dont l'impact porte à la fois sur les exportations et les ventes domestiques. Par exemple, dans le cas d'un choc positif, lié à l'application d'un processus de production plus efficace ou à la baisse du coût du travail/capital suite à un allègement des cotisations/impôts, les ventes seraient favorisées sur les deux marchés.

Au total, selon la force de chacun de ces mécanismes, on observera une substituabilité ou une complémentarité entre les ventes sur les deux marchés. La littérature empirique fait d'ailleurs part de ces deux types de relation selon les économies et périodes d'étude.

Blum *et al.* (2013) mettent en évidence deux types d'entreprises exportatrices (en Argentine, Chili et Colombie entre 2004 et 2008) : les « occasionnelles » qui exportent de manière discontinue mais souvent vers les mêmes marchés, et les « pérennes » qui exportent de manière continue mais entrent et sortent fréquemment de certains marchés étrangers. Ils observent alors que le statut de l'entreprise dépend de son investissement en capital et donc de sa capacité de production. Les « occasionnelles » correspondent à de petites entreprises à faible capacité de production ne pouvant servir l'intégralité des marchés. Elles servent donc en priorité la demande domestique moins coûteuse d'accès, et entrent (sortent) sur les marchés étrangers lorsque la demande domestique baisse (augmente). Au contraire, les « pérennes » correspondent à des entreprises à forte capacité de production et servent en permanence l'intégralité des marchés, l'ajustement se faisant à travers une réallocation des ventes entre les différents marchés à l'exportation. Au total, les auteurs montrent une dépendance négative des ventes domestiques aux exportations. Vannoorenberghe (2012) trouve des résultats analogues pour les entreprises françaises entre 1998 et 2007.

Il convient aussi de citer les travaux de Salomon et Shaver (2005) et de Berman *et al.* (2014). Sur données espagnoles, les premiers estiment conjointement une équation d'exportation et de ventes domestiques comprenant, parmi leurs déterminants nouveaux, l'investissement en R&D et les dépenses en publicité des entreprises. Ils constatent une différence entre les entreprises appartenant à des groupes étrangers, pour lesquels les ventes sont substituables, et les autres entreprises espagnoles qui affichent une complémentarité de leurs ventes : des ventes domestiques solides permettent de dynamiser les exportations. Sur données françaises entre 1995 et 2001, les seconds concluent à une complémentarité des ventes sur les deux marchés. Ils insistent alors sur le fait que ce résultat peut s'expliquer par un relâchement des contraintes de liquidité auxquelles les entreprises feraient face.

Dans la continuité de ces travaux, nous étudions le cas français sur la période récente.

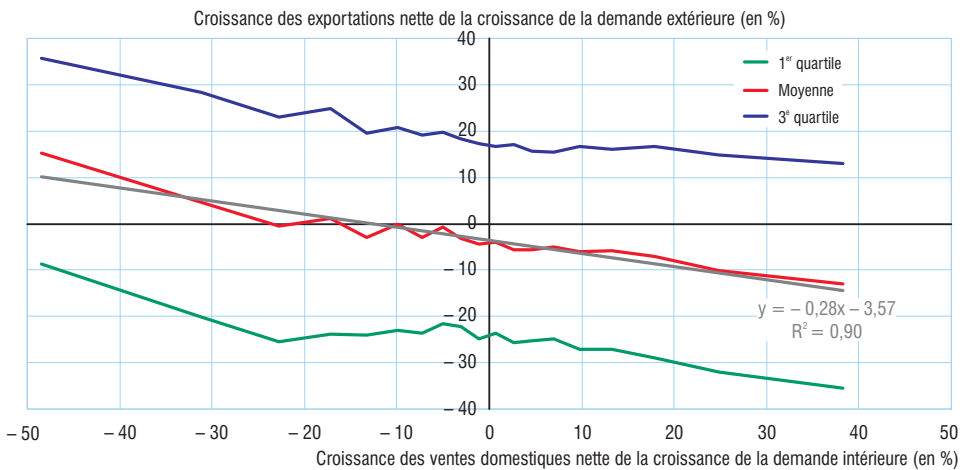
Pour les entreprises françaises, les performances sur les marchés domestique et étrangers seraient liées négativement à court terme, mais faiblement

Selon les variations de la demande pour leurs biens sur les différents marchés, les entreprises en place ajusteront leurs volumes et leurs prix de vente (ajustements dits à la marge intensive). Il peut également y avoir une modification de la population des entreprises exportatrices (entrées et sorties des différents marchés, ajustements dits à la marge extensive). Ce phénomène n'est pas étudié ici en raison de la faible représentation des entreprises concernées (essentiellement des petites et moyennes entreprises) dans notre base de données. Cette dernière est constituée des principales entreprises industrielles en France qui exportent de manière continue au moins sur deux années de suite ; ces données ne sont pas exhaustives (encadré 2).

Y a-t-il une relation entre les performances des entreprises sur le marché domestique et à l'exportation ? Au niveau de l'entreprise, une hausse de la performance sur le marché domestique (respectivement à l'exportation) est définie comme une croissance des ventes domestiques (resp. des exportations) supérieure à celle de la demande intérieure (resp. extérieure) sur les marchés où les entreprises sont présentes⁴. Sur la période 2003-2012, une substitubilité d'ampleur modérée entre marché domestique et marchés à l'exportation ressort pour l'entreprise industrielle exportatrice « moyenne » (figure 7) : une hausse de la performance de 10 points sur le marché domestique tendrait à s'accompagner d'une moindre performance de 3 points à l'exportation. Ce résultat subsiste si l'exercice est reproduit sur des sous-échantillons d'entreprises distinguant celles-ci par taille et secteur d'activité.

La forte hétérogénéité des situations est aussi frappante. Un examen additionnel sur les entreprises les plus ou les moins performantes sur un marché met en évidence des

7. Performances à l'exportation en fonction des performances sur le marché domestique entre 2003 et 2012



Champ : France.

Lecture : la représentation graphique correspond à la synthèse d'un nuage de points sur l'échantillon. Les abscisses correspondent à une équipartition de la croissance des ventes domestiques nette de celle de la demande intérieure en 20 sous-ensembles. L'ordonnée de chaque point représente alors la moyenne (ainsi que les 1^{er} et 3^e quartiles) de la croissance des exportations nette de celle de la demande étrangère, sur chacun de ces sous-ensembles. Le point le plus à gauche de la courbe rouge correspond donc à la moyenne de la performance à l'exportation (près de + 15 %) sur l'ensemble des entreprises dont la performance sur le marché domestique est la plus faible (soit dans le 1^{er} sous-ensemble, à - 50 %).

Sources : Insee, EAE-Ésane, LIFI, comptabilité nationale ; Douanes ; CEPIL, BACI ; calculs des auteurs.

4. Cette demande intérieure correspond à la somme de la consommation finale, de la formation brute de capital fixe ainsi que des consommations intermédiaires au niveau du produit.

Champ de l'étude et données utilisées

a) Données macroéconomiques

Outre les données de la comptabilité nationale et de la base de données des perspectives économiques n° 96 de l'OCDE, une base issue de la base annuelle *International Trade by Commodity Statistics* (ITCS) de l'OCDE est également utilisée pour la *figure 5*. Elle propose un ensemble homogène et comparable de données de commerce international et fournit une désagrégation sectorielle fine des flux d'échanges, suivant la classification SITC Rev 3 (*Standard International Trade Classification, Rev 3*). Après traitements, dont celui de la conversion des produits en nomenclature d'activités française révision 2 au niveau A17, ces flux sont disponibles en valeur pour chaque croisement produit × pays déclarant (30 membres en 2009 + Chine, Hong-Kong) × pays partenaire (260 dans le monde). Dans le cadre de cette *figure 5*, l'étude est limitée aux produits industriels pour lesquels les données françaises sont relativement proches de celles délivrées par la comptabilité nationale hormis pour la cokéfaction et le raffinage en raison, entre autres, de la non-prise en compte de l'avitaillement.

b) Construction de la base des entreprises industrielles exportatrices

L'entreprise est assimilée ici à l'unité légale. La nouvelle définition de l'entreprise, introduite par

le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, n'est pas retenue ici en raison de la difficulté à apparier des sources d'origines multiples (cf. *infra*).

Les données d'entreprises proviennent des bases individuelles produites par l'Insee : Enquêtes Annuelles d'Entreprises (EAE) jusqu'en 2007 et Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises (Esane) depuis 2008. Ces bases compilent des statistiques structurelles d'entreprises, notamment à partir de données sectorielles collectées par enquête. Elles permettent en particulier de distinguer et de ventiler le chiffre d'affaires des entreprises suivant leurs différentes branches d'activité. Le changement de dispositif, synchrone avec celui des nomenclatures d'activités et de produits, entraîne de légères différences (*figure*).

Les données d'exportations des entreprises françaises proviennent de la direction générale des douanes et des droits indirects. Elles décrivent l'intégralité des flux sortants du territoire et détaillent le numéro SIREN de l'entreprise émettrice du bien, la valeur exportée, son type en nomenclature du Système Harmonisé, ainsi que le pays de destination. Elles sont exhaustives pour les exportations vers des pays non membres de l'Union européenne tandis que les exportations vers les pays de l'Union européenne (appelées

Répartition de l'échantillon de travail par taille, type de détention du capital et secteur d'activité des entreprises

	2002-2006	2008-2012
en %		
Taille		
TPE	0,9	3,9
PME	81,1	80,1
ETI	17,7	15,7
GE	0,3	0,3
Type de détention du capital		
Indépendantes	19,6	16,7
Groupes	80,4	83,3
Étrangers	31,9	33,6
Français	48,6	49,7
Secteur d'activité		
Agroalimentaire	13,5	16,4
Cokéfaction et raffinage	0,9	0,3
Biens d'équipement	23,5	20,8
Matériels de transport	4,2	4,4
Autres produits industriels	57,9	58,1
Ensemble (nombre moyen d'entreprises par an)	7 941	5 753

Champ : France.

Note : les TPE correspondent aux entreprises de moins de 10 salariés, les PME à celles entre 10 et 249 salariés, les ETI à celles entre 250 et 4 999 salariés, tandis que les GE ont 5 000 salariés ou plus.

Sources : Insee, EAE-Esane, LIFI, comptabilité nationale ; Douanes ; CEPIL, BACI ; calculs des auteurs.

performances finalement très dispersées sur l'autre marché : si, conformément à l'analyse qui précède, parmi les entreprises qui ont gagné des parts de marché national, elles sont une majorité à en avoir perdu à l'exportation (quadrant sud-est), une proportion non négligeable d'entre elles en ont aussi gagné à l'exportation (quadrant nord-est). De même, si, parmi les entreprises qui ont perdu des parts de marché national, elles sont une majorité à en avoir gagné à l'exportation (quadrant nord-ouest), une proportion non négligeable d'entre elles en ont aussi perdu à l'exportation (quadrant sud-ouest).

La relation mise en exergue montre donc que les facteurs contribuant à la substituabilité des performances l'emportent sur ceux favorisant la complémentarité en France sur la période

Encadré 2 (suite)

expéditions) doivent être déclarées à partir d'un cumul annuel de 460 000 euros.

L'appariement de ces deux bases de données soulève une difficulté liée à la mise en concordance de différentes nomenclatures dans le temps (différentes versions disponibles) et dans l'espace (nomenclatures nationale, régionale ou internationale). En particulier, là où les données d'entreprises référencient celles-ci par leurs activités (nomenclature d'activités françaises), les données douanières distinguent les exportations par produits (Système Harmonisé). Le traitement des nomenclatures est réalisé suivant l'algorithme de Pierce et Schott (2009), repris par Van Beveren *et al.* (2012), qui consiste à regrouper les activités et produits liés entre eux dans les différentes nomenclatures, au prix d'une légère perte de détail sur lesdits produits et activités. Au total, après suppression des observations potentiellement aberrantes (centiles extrêmes de la distribution des taux de croissance du chiffre d'affaires total et à l'exportation), la base est constituée de près de 6 700 entreprises industrielles exportatrices, soit 7 350 regroupements d'activités/produits en moyenne par an pour l'ensemble des entreprises. À noter que l'opération de regroupement conduit à une perte de seulement 8 % des observations, mais qui reste neutre en termes de chiffre d'affaires total de l'échantillon.

En sus de cet appariement, les bases Liaisons Financières (LiFi) de l'Insee et BACI du CEPII ainsi que les données fines de la comptabilité nationale sont également mobilisées. Elles permettent de construire des indicateurs d'analyse supplémentaires tels que la demande étrangère adressée à l'entreprise, la demande domestique adressée au regroupement d'activités/produits dans lequel opère l'entreprise, le taux de change à l'exportation spécifique à l'entreprise et le taux de change à l'importation spécifique au regroupement d'activités/produits.

Ces entreprises sont en majorité de taille moyenne, de 10 à 249 salariés. Une fois pondérées

par le chiffre d'affaires (total ou à l'exportation), les entreprises de 250 salariés ou plus représentent néanmoins 80 % de l'échantillon, tandis que les 20 % restants couvrent principalement des entreprises de 10 à 249 salariés. En termes d'actionnariat, l'échantillon est composé d'un grand nombre d'entreprises membres d'un groupe, dont 40 % sont étrangers.

En termes de secteur d'activité, les entreprises sont principalement présentes dans le secteur des « autres produits industriels » puis des biens d'équipement. La faible présence d'entreprises dans le secteur des matériels de transport traduit la forte concentration de ce secteur.

La base de travail initiale est exhaustive pour les plus grandes entreprises, ce qui est intéressant pour l'étude car il s'agit des entreprises les plus à même de participer au commerce international. En effet, les petites entreprises ont un accès structurellement plus difficile aux marchés étrangers en raison du coût additionnel que cela implique (administratif, linguistique, de transport, financier, etc.). Par rapport aux données de la comptabilité nationale, la base de travail initiale représente en moyenne 87 % et 70 % des exportations sur les deux sous-périodes respectivement. L'échantillon de travail représente quant à lui respectivement 40 % et 30 % des exportations des biens industriels, soit une perte de 47 et 40 points de pourcentage. Pour l'essentiel, cette perte est attribuable à l'appariement entre les données d'entreprise et les données douanières. Le reliquat qui représente un cinquième à un tiers de la perte provient du choix de se restreindre aux entreprises qui exportent deux années de suite. Une partie du défaut d'appariement entre les données douanières et d'entreprises provient du champ : certains groupes exportent uniquement à travers une filiale classée en commerce de gros, ce qui ne permet pas de faire le lien entre l'unité légale productrice et les exportations correspondantes.

2003-2012. Le résultat est alors différent du diagnostic porté au niveau agrégé : à court terme, les entreprises ont eu tendance à privilégier un marché sur l'autre, même si les situations sont très variées et la substitution assez faible. Néanmoins, ce sont des évolutions de court terme des performances établies sur le panel des entreprises indépendamment de leur taille et de leur importance sur les marchés tiers et domestiques. L'analyse qui suit distingue notamment le comportement moyen de l'ensemble des entreprises à celui des plus grandes, qui sont celles qui participent le plus au commerce international.

L'analyse économétrique décèle une hétérogénéité de comportement entre petites et grandes entreprises

L'analyse qui précède s'appuyait sur les performances, définies comme la capacité des entreprises à accroître leurs ventes plus vite (ou plus lentement) que la demande adressée. Toutefois, la sensibilité des ventes à la demande est généralement inférieure à l'unité : un choc positif de 10 % de la demande étrangère s'accompagnerait en général d'une hausse d'à peine 3 % des ventes à l'étranger la première année (panel a de la *figure 8* et *encadré 3* pour la méthodologie employée). Ce résultat montre ainsi la présence de contraintes de production ou de liquidité : les entreprises n'auraient pas la capacité de servir immédiatement l'intégralité d'un surcroît de demande qui leur serait adressé. En outre, à demande étrangère donnée, on trouve un lien négatif entre les ventes domestiques et les exportations, ce qui confirme donc le résultat d'une légère substituabilité des ventes : une hausse des ventes domestiques de 10 % s'accompagnerait en moyenne d'une baisse de 2 % des exportations.

Mais le lien entre les exportations et les ventes domestiques est endogène : de nombreux facteurs peuvent influencer sur les deux variables en même temps, tels que des changements de coût du transport ou de prix d'investissement, qui peuvent amener l'entreprise à arbitrer à court terme entre les deux marchés. Pour estimer l'impact des seuls chocs de demande

8. Facteurs explicatifs des exportations

	Sans instrumentation		Avec instrumentation	
	Panel a Ensemble	Panel b Ensemble	Panel c Principaux producteurs	Panel d Petites entreprises
Taux de croissance des ventes domestiques	-0,19*** (0,01)	///	///	///
Taux de croissance des ventes domestiques (instrumenté)	///	0,39*** (0,10)	0,28 (0,20)	0,38** (0,18)
Taux de croissance de la demande extérieure (en volume)	0,28*** (0,02)	0,17*** (0,03)	0,49*** (0,08)	0,10** (0,04)
Dépréciation du taux de change	0,42*** (0,05)	0,32*** (0,05)	0,63*** (0,12)	0,23** (0,10)
Effets fixes				
Entreprise	Oui	Oui	Oui	Oui
Regroupement	Oui	Oui	Oui	Oui
Année	Oui	Oui	Oui	Oui
Observations	65 208	65 208	7 232	30 456
R ²	0,32	0,32	0,36	0,38
RMSE	0,49	0,49	0,39	0,56
Valeur moyenne du taux de croissance des exportations	0,004	0,004	0,014	-0,007

Note : dans le panel b, les ventes domestiques sont instrumentées par la demande intérieure en volume et par le taux de change à l'importation. La période d'estimation est 2003-2012. Les régressions c - « principaux producteurs » et d - « petites entreprises » correspondent respectivement à la régression sur le dernier décile et sur la première moitié des entreprises en termes de chiffre d'affaires. Les écarts-types sont donnés entre parenthèses. *, **, *** correspondent respectivement à une significativité aux seuils de 10 %, 5 % et 1 %.

Sources : Insee, EAE-Ésane, Lifi, comptabilité nationale ; Douanes ; CEPII, BACI ; calculs des auteurs.

intérieure sur les exportations, nous procédons donc à une instrumentation de la croissance des ventes domestiques : on utilise comme variable explicative des exportations le résultat de la régression de la croissance des ventes domestiques sur celle de la demande intérieure. En procédant de la sorte, on élimine bien l'impact sur les ventes domestiques de l'entreprise des facteurs autres que la demande intérieure. Dans ce cas, les ventes sur ces deux marchés se révèlent complémentaires : une hausse de 10 % des ventes domestiques s'accompagne d'une hausse de 4 % des exportations (panel b de la *figure 8*).

Comment expliquer l'inversion de la relation ? Ici, seul l'impact de la croissance des ventes domestiques imputable à la croissance globale du marché intérieur servi par l'entreprise est considéré. Cette correction préalable permet de neutraliser l'effet de substitution provenant de la stratégie d'implantation de l'entreprise, dans la mesure où l'instrument retenu est indépendant du choix de l'entreprise de servir l'un ou l'autre marché. En miroir, les mêmes

Encadré 3

Modèle et estimation

Nous cherchons à estimer la dépendance entre la croissance des ventes domestiques et à l'exportation. Pour ce faire, deux équations sont estimées au niveau entreprise × regroupement × année, la première sur les ventes domestiques et la seconde sur les ventes à l'exportation. Dans les deux cas, la logique est la même, à savoir que les ventes sur un marché sont régressées sur les ventes sur l'autre marché et sur des déterminants de demande et de taux de change effectif (qui capte les effets de compétitivité-prix). Des effets fixes aux niveaux entreprises, regroupements d'activités/produits et années sont également ajoutés.

Afin de contrôler des chocs propres aux entreprises à chaque date (stratégie d'implantation, chocs d'offre qui affectent la compétitivité sur tous les marchés), la technique des variables instrumentales est utilisée. Les instruments sont la demande (étrangère pour les exportations et intérieure pour les ventes domestiques) et les taux de change (respectivement à l'exportation et à l'importation). Ils constituent de bons instruments dans la mesure où ils ne sont pas affectés par les chocs spécifiques à l'entreprise (ils sont exogènes) mais sont des déterminants importants des ventes. La présence d'effets fixes par année permet de contrôler les effets liés au synchronisme des cycles conjoncturels nationaux et internationaux.

Plus précisément, pour les ventes à l'exportation et domestique (les résultats des secondes ne sont pas présentés ici), le modèle estimé est :

$$\Delta \log(VD_{ijt}) = \alpha \Delta \log(X_{ijt}) + \beta \Delta \log(DI_{jt}^{vol}) + \chi \Delta \log(DI_{jt}^{prix}) + \delta \Delta \log(TxChange_{ijt}^{import}) + u_i + v_j + w_t + \varepsilon_{ijt}$$

$$\Delta \log(X_{ijt}) = \alpha \Delta \log(VD_{ijt}) + \beta \Delta \log(DE_{ijt}^{vol}) + \chi \Delta \log(TxChange_{ijt}^{export}) + u_i + v_j + w_t + \varepsilon_{ijt}$$

où :

- i représente l'entreprise, j le regroupement d'activités/produits et t l'année ;
- VD/X représente les ventes sur le marché domestique / étranger ;
- DI^{vol} et DI^{prix} représentent la demande intérieure en volume et en prix adressée au regroupement j ;
- DE^{vol} représente la demande extérieure en volume adressée à l'entreprise i et au regroupement j ;
- $TxChange^{import}$ représente le taux de change à l'importation spécifique au regroupement j ;
- $TxChange^{export}$ représente le taux de change à l'exportation spécifique à l'entreprise i et au regroupement j ;
- u_i , v_j et w_t sont les effets fixes entreprise / regroupement / année ;
- ε représente le résidu de l'équation.

Il faut noter que la spécification en variation du logarithme (très proche d'une spécification en taux de croissance) élimine les différences entre entreprises (et regroupements d'activités/produits) qui ne varient pas dans le temps. Les effets fixes entreprises contrôlent donc des écarts sur la période de tendance moyenne entre entreprises.

L'interprétation des résultats est directe avec l'étude du signe et l'ampleur du coefficient α , c'est-à-dire de l'élasticité du taux de croissance des ventes sur un marché à la croissance des ventes sur l'autre marché. Le signe de cette élasticité renseigne alors sur le lien entre ventes domestiques et à l'exportation : un coefficient positif indiquera une complémentarité entre les ventes sur les deux marchés, tandis qu'un coefficient négatif indiquera un comportement de substituabilité.

régressions réalisées pour les ventes domestiques expliquées par les exportations conduisent à des conclusions identiques et à des ordres de grandeurs voisins de ceux déjà rencontrés dans la littérature (Berman *et al.*, 2014)⁵. Le lien positif qui apparaît alors peut s'interpréter de la manière suivante : une progression des ventes sur un marché procure des liquidités qui permettent de relâcher la contrainte d'offre subie par l'entreprise. Le succès sur un marché peut constituer un signal positif qui facilite le financement externe des entreprises soumises à une contrainte de liquidité (Berman *et al.*, 2014), et permet donc d'accroître les ventes sur l'autre marché.

Parmi les plus grandes entreprises industrielles exportatrices (panel c de la *figure 8*), deux résultats additionnels sont particulièrement frappants. D'abord, l'élasticité des exportations à la demande étrangère est nettement plus forte, ce qui peut refléter de moindres contraintes de production. Ensuite, parce qu'elles sont probablement moins soumises à des contraintes de financement que les petites entreprises, un surcroît de ventes sur le marché domestique ne se traduit pas par une hausse des ventes étrangères (le coefficient n'est plus significatif). Les marchés domestique et étrangers seraient compartimentés et l'influence entre ceux-ci faible.

Lorsqu'on se restreint aux entreprises les plus petites (panel d de la *figure 8*), les contraintes de liquidité seraient plus prégnantes. Ainsi, ces entreprises ne peuvent satisfaire qu'à une petite part du surcroît de demande adressée. Par ailleurs, une hausse des ventes sur le marché domestique permet d'accroître les exportations, ce qui peut de nouveau renvoyer à l'existence de contraintes de liquidité : une hausse des ventes domestiques pourrait les relâcher et faciliter le financement des ventes à l'étranger.

Dans l'ensemble, il apparaît donc que la complémentarité des ventes domestiques et à l'exportation concerne principalement les petites et moyennes entreprises industrielles. L'absence de complémentarité pour les entreprises les plus grandes traduirait de moindres contraintes de production et de liquidité pour ces entreprises. À l'aide de régressions complémentaires non présentées ici⁶, il apparaît que ces résultats sont robustes à l'étude sur un sous-champ constitué des entreprises indépendantes et de celles qui appartiennent à un groupe au sein duquel les exportations ne sont pas concentrées dans une filiale du commerce de gros.

Au total, la bonne tenue de la demande intérieure française au milieu des années 2000 n'est pas un facteur explicatif des pertes de parts de marché à l'exportation

La perte de performance à l'exportation de l'économie française a été sensiblement plus importante que celle sur le marché domestique durant la dernière décennie, constituant le principal facteur explicatif de la dégradation de la balance commerciale en produits manufacturés.

Sur cette période, l'amélioration des performances des entreprises sur l'un des marchés a eu tendance à se faire au détriment de l'autre. En effet, les ventes à l'exportation sont liées négativement aux ventes domestiques. Bien que faible, ce lien signale en creux que les facteurs propres à la substitution (stratégie de l'entreprise, coût de production) l'ont emporté sur ceux favorisant la complémentarité (contrainte de liquidité, choc de coût ou technologique).

En revanche, la dégradation de la balance commerciale ne serait pas imputable au dynamisme de la demande intérieure. En effet, les entreprises confrontées à un choc de

5. Sur données françaises entre 1995-2001, les auteurs trouvent un effet très proche de celui-ci et exhibent également une substituabilité lorsque la correction par variables instrumentales n'est pas appliquée. Les régressions mentionnées ici sont présentées dans le *document de travail* à paraître.

6. Cf. *Document de travail* à paraître.

demande intérieure, au pire, n'ajustent pas en réponse les ventes sur les marchés étrangers pour les plus grandes d'entre elles, et, au mieux, en profitent même pour augmenter leurs exportations. Sachant qu'une large part des exportations françaises est le fait d'un faible nombre d'acteurs, à savoir les plus grandes entreprises, il n'y aurait donc pas, au niveau agrégé, de substituabilité entre les ventes domestiques et à l'étranger du fait de la bonne tenue de la demande intérieure.

Dès lors, comment expliquer les pertes de parts de marché de la France relativement plus importantes sur les marchés tiers ? Hors comportements de marge, les facteurs relatifs à la compétitivité prix et hors prix jouent *a priori* de la même manière sur chacun des marchés. Les raisons seraient davantage à chercher du côté d'une différence de structure de demande sur le marché domestique et sur les marchés tiers ainsi qu'aux stratégies d'internationalisation des entreprises françaises. Notre étude suggère également qu'à court terme, les entreprises exportatrices sont nombreuses à réorienter leur activité d'un marché à l'autre, pour d'autres raisons que l'évolution de la demande sur ces marchés : les coûts fixes étant plus élevés à l'exportation, la hausse des coûts de production des entreprises a pu inciter certaines entreprises à se retirer de marchés où leur rentabilité devenait insuffisante et donc à privilégier le marché intérieur. ■

Pour en savoir plus

- Artus J., "The Short-Run Effects of Domestic Demand Pressure on British Export Performance", *Staff Papers (International Monetary Fund)*, Vol. 17, n° 2, July, pp. 247-276, 1970.
- Berman N., Berthou A., Héricourt J., "Export dynamics and sales at home", *Working paper Series 1720*, European Central Bank, 2014.
- Blum B. S., Claro S., Horstmann I. J., "Occasional and perennial exporters", *Journal of International Economics*, 90(1), p 65-74, 2013.
- Borey G., Quille B., « Comment s'explique le rééquilibrage des balances commerciales en Europe ? », *Note de conjoncture*, Insee, juin 2013.
- Clerides S. K., Lach S., Tybout J. R., "Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco?", *Quarterly Journal of Economics*, p 903-947, 1998.
- Krugman P., "Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade", *The American Economic Review*, p 950-959, 1980.
- Melitz M. J., "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, 71(6), p 1695-1725, 2003.
- Pierce J. R., Schott P. K., "Concording US harmonized system categories over time" (n° w14837), *National Bureau of Economic Research*, 2009.
- Salomon R., Shaver J. M., "Export and domestic sales: their interrelationship and determinants", *Strategic Management Journal*, 26(9), p 855-871, 2005.
- Van Beveren I., Bernard A. B., Vandenbussche H., "Concording EU trade and production data over time" (n° w18604), *National Bureau of Economic Research*, 2012.
- Vannoorenbergh G., "Firm-level volatility and exports", *Journal of International Economics*, 86(1), p 57-67, 2012.
-