

EXPORTATIONS FRANÇAISES : D'UNE COMPARAISON INTERNATIONALE MACROÉCONOMIQUE À UNE APPROCHE MICROÉCONOMIQUE PLUS CIBLÉE

De mauvaises performances principalement liées aux caractéristiques des entreprises confirment l'importance et la nécessité de compléter les analyses macroéconomiques par des études sur données microéconomiques

Flore Bouvard (1) et Véronique Salins (2), DG Trésor (3)

La piètre performance des entreprises françaises à l'exportation comparativement à celle de leurs voisines allemandes durant la dernière décennie a soulevé bien des débats qui ont souvent abouti à la mise en cause de la structure de l'appareil exportateur français. L'une des critiques récurrentes adressées à son endroit est le faible nombre d'entreprises exportatrices par rapport à nos voisins d'outre-Rhin. Dans ce contexte, l'analyse approfondie de la dynamique des exportations françaises que proposent Bellas, Bricongne, Fontagné, Gaulier et Vicard est riche d'enseignement. Ils montrent notamment que si le nombre d'entreprises exportatrices est en baisse continue depuis 2003, c'est la marge intensive qui contribue principalement à l'évolution de nos exportations, et notamment à leur baisse durant la crise économique 2008-2009.

Leur analyse descriptive met également en avant la faiblesse des contributions des marges extensives géographique et sectorielle à l'évolution des parts de marché françaises. Les contributions des dimensions sectorielle, géographique mais aussi microéconomique à l'évolution de l'ensemble des exportations sont par la suite étudiées via une analyse structurelle résiduelle en utilisant la base de données de la Direction générale des douanes et des droits indirects (DGDDI). Les auteurs montrent que si la variance expliquée par les effets fixes pays et secteur n'est pas négligeable, sa contribution à l'explication de la variance totale du taux de croissance des exportations françaises ne dépasse jamais 33 %. On peut par conséquent se demander si les pertes de parts de marché que connaît la France depuis une décennie sont dues à la montée en puissance des pays émergents, dont la part des exportations dans le commerce mondial ne cesse de progresser, ou à d'autres facteurs plus spécifiques qui mettraient effectivement en cause l'appareil exportateur français. Pour répondre à cette question, une étude des performances à l'exportation de nos partenai-

res commerciaux ou un rappel des faits stylisés issus de la littérature aurait été utile.

Comparaisons internationales macroéconomiques : isoler l'impact des orientations géographiques et sectorielles sur les gains ou pertes de marché de chaque pays

L'étude de l'évolution des parts de marché d'un pays peut être traitée par une analyse économétrique semblable à celle des auteurs (Cheptea, *et al.*, 2005) ou bien de façon plus classique, au niveau macroéconomique, par une décomposition comptable (Deruennes 2005 et 2006). Les deux méthodes permettent d'isoler l'impact des orientations géographiques et sectorielles sur les gains ou les pertes de parts de marché. Cheptea, *et al.* (2008) utilisent comme les auteurs une analyse structurelle résiduelle pour comparer les performances à l'exportation de l'Union européenne à 25 à celle des BRIC (4), du Japon et des États-Unis de 1994 à 2007. Ils mettent en avant une meilleure performance à l'exportation de l'Union européenne sur la période que celle des deux grands pays industrialisés qui perdent notamment d'importantes parts de marché sur les produits à forte valeur ajoutée. Dans un précédent article (2006), les mêmes auteurs montrent cependant que les performances à l'exportation de l'Union européenne ont été principalement tirées par les pays en rattrapage de l'Europe du Sud ou de l'Est alors que les parts de marché de la France s'érodaient et qu'elle était l'un des pays européens dont les pertes de parts de marché étaient les plus prononcées dans le secteur haut de gamme. On peut dans ce contexte, regretter que Bellas *et al.* n'aient pas, dans leur

1. Pôle Commerce Extérieur, DG Trésor.

2. Bureau Diagnostic et Prévisions France, DG Trésor.

3. Les auteurs s'expriment dans ce commentaire à titre personnel. Leurs vues exprimées ne sauraient engager la Direction Générale du Trésor.

4. BRIC est un acronyme anglais qui désigne le groupe de pays formé par le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine.

analyse de l'orientation sectorielle, mis plus clairement en avant les évolutions des exportations de produits en fonction de leur gamme ou de la technologie qu'elles incorporent.

Alors qu'avant la crise la France affichait des pertes de parts de marché supérieures à celles de ses partenaires de la zone euro, elle a été moins touchée pendant la récession par le repli du commerce international

Une rapide analyse de la décomposition comptable des variations de part de marché d'un échantillon de pays sur les périodes retenues par les auteurs permet de dégager des résultats comparables à ceux de Chepeta *et al.* (2006 et 2008) mais aussi de constater les effets de la récession sur les performances relatives de chacun. La décomposition comptable permet de dégager un effet performance, un effet positionnement sectoriel et/ou géographique et un effet, de second ordre, de repositionnement (5).

L'étude, réalisée avec les données de la base CHELEM sur le champs des biens, montre que la France a perdu des parts de marché au cours des deux périodes, - 0,7 % de 2000 à 2007 et - 0,1 % de 2007 à 2009. Sur la période précédant la crise, ses pertes sont moins importantes que celles des États-Unis et du Japon (respectivement de 3,6 % et de 2,3 %) mais les performances des autres grands pays européens sont généralement meilleures : l'Allemagne a vu ses parts de marché à l'exportation augmenter de

1,1 % et l'Espagne de 0,1 %. L'Italie a comme la France subi des pertes, mais celles-ci sont de moindre ampleur (- 0,1 %) (6). Pendant la crise, en revanche, les pertes de parts de marchés françaises ont été inférieures à celles de l'Allemagne, de l'Italie et du Royaume-Uni mais supérieures à celle des États-Unis (cf. tableau 1).

L'analyse menée au niveau géographique montre que ce n'est pas le positionnement géographique des exportations françaises qui explique ces pertes de parts de marché avant la crise, il joue au contraire favorablement. Les pertes viennent plutôt des performances sur chaque marché. Pendant la crise, les problèmes de performances se sont poursuivis, associés cette fois à un positionnement géographique défavorable. Parmi les pays de l'échantillon, seule l'Allemagne a un positionnement géographique plus favorable que la France avant la crise, mais il se dégrade plus nettement au cours de celle-ci. Cette évolution peut s'expliquer par l'importance des liens commerciaux qu'entretient l'Allemagne avec

5. Pour un marché donné, l'effet performance représente la variation des parts de marché d'un pays sur ce marché pondéré par son poids dans le commerce mondial. L'effet positionnement traduit la variation du poids de ce marché dans le commerce mondial pondéré par les parts de marché que le pays considéré y détient. Il est positif si le pays est positionné sur les marchés en forte croissance. L'effet repositionnement est calculé en multipliant la variation du poids du marché étudié dans le commerce mondial par la variation des parts de marché à l'exportation du pays sur ce marché. La somme de ce dernier effet sur l'ensemble des marchés reflète la capacité d'un pays à se repositionner sur les marchés en expansion. Voir Deruennes (2006) pour une présentation détaillée de la méthode.

6. En volume cependant, les performances à l'exportation de l'Italie n'ont pas été meilleures que celles de la France.

Tableau 1
Décomposition géographique des variations de parts de marché

En %

| Pays | Performance | | Positionnement | | Repositionnement | | Total | |
|-------------|-------------|-----------|----------------|-----------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2000-2007 | 2007-2009 | 2000-2007 | 2007-2009 | 2000-2007 | 2007-2009 | 2000-2007 | 2007-2009 |
| France | - 0,92 | - 0,06 | 0,33 | - 0,07 | - 0,10 | - 0,01 | - 0,69 | - 0,14 |
| Allemagne | 0,27 | - 0,25 | 0,73 | - 0,27 | 0,05 | 0,03 | 1,05 | - 0,50 |
| Italie | - 0,33 | - 0,34 | 0,29 | - 0,01 | - 0,06 | 0,01 | - 0,10 | - 0,35 |
| Royaume-Uni | - 1,14 | - 0,26 | - 0,02 | - 0,10 | 0,03 | 0,00 | - 1,14 | - 0,36 |
| Espagne | 0,14 | - 0,02 | 0,03 | - 0,01 | - 0,07 | - 0,01 | 0,09 | - 0,03 |
| États-Unis | - 3,04 | - 0,14 | - 0,78 | 0,22 | 0,23 | - 0,05 | - 3,59 | 0,04 |
| Japon | - 2,41 | - 0,65 | - 0,07 | 0,16 | 0,15 | 0,01 | - 2,34 | - 0,48 |
| Brésil | 0,35 | 0,05 | - 0,01 | 0,03 | 0,01 | 0,01 | 0,35 | 0,09 |
| Chine | 5,32 | 1,13 | - 0,43 | - 0,05 | - 0,25 | - 0,02 | 4,64 | 1,07 |

Lecture : pour la décomposition comptable (effets performance, positionnement et repositionnement), se reporter à la note 5.
Source : Chelem et calculs des auteurs.

les pays d'Europe de l'Est : alors que la croissance de ces derniers était très forte avant 2007, ils ont été sévèrement touchés par la récession. L'effet positionnement des États-Unis, très défavorable avant la crise, leur a au contraire permis de ne pas perdre de parts de marché au cours de celle-ci en raison d'échanges plus développés que les pays européens avec les pays émergents en forte croissance.

Le positionnement sectoriel des exportations françaises avant la crise apparaît moins favorable que leur positionnement géographique mais là encore, c'est l'effet performance qui contribue le plus largement aux pertes de parts de marché (cf. tableau 2). Dans le détail, les mauvaises performances françaises apparaissent préoccupantes car elles concernent essentiellement les exportations de produits de technologie moyenne ou élevée. Cela soulève la question des capacités d'innovation françaises. Les États-Unis, le Royaume-Uni et le Japon partagent ce problème avec la France alors que la Chine et l'Allemagne se distinguent par leur bonne performance sur ces segments. Pendant la crise, parmi les pays de l'échantillon, seuls les pays émergents, la Chine et le Brésil, les moins touchés par la récession, et les États-Unis, qui ont bénéficié d'un effet change favorable, sont parvenus à accroître leurs parts de marché à l'exportation. Aux États-Unis, les exportations de produits à haute valeur ajoutée accusent encore un retrait, mais la performance à l'exportation de produits non manufacturés s'est nettement améliorée. La France est l'un des pays européens les moins touchés par le recul de ses parts de marché pendant la récession. Cependant, elle ne fait toujours preuve que d'une faible performance à l'exportation dans le secteur des biens à technologie relativement élevée.

La comparaison internationale de l'évolution des parts de marché à l'exportation fait ainsi ressortir la position intermédiaire de la France. Avant la récession, elle affiche de meilleures performances que certains grands pays développés tels que les États-Unis ou le Japon, tout en apparaissant en position défavorable relativement à certains pays de la zone euro. Pendant la crise, la France, spécialisée dans des secteurs peu sensibles aux aléas conjoncturels, est moins touchée par le repli du commerce international que nombre de ses partenaires de la zone euro et parvient à limiter ses pertes de parts de marché.

Le positionnement géographique de ses exportations, encore assez peu tourné vers les pays émergents, ne lui permet cependant pas de tirer parti de leur forte croissance comme l'ont fait les États-Unis.

L'approche microéconomique apparaît comme un complément nécessaire ...

Des résultats de Bellas *et al.* comme de l'analyse précédente, il apparaît clairement que le positionnement géographique et sectoriel des exportations françaises n'est pas la principale raison des pertes de parts de marché que la France connaît depuis le début de la décennie. Ce constat laisse une large place aux explications microéconomiques, direction intéressante dans laquelle ont choisi de s'engager les auteurs en incluant un effet taille et un effet statut dans leur analyse. La variable de taille suscite un intérêt particulier, parce qu'une explication souvent avancée aux différences de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne est le manque d'entreprises de taille intermédiaire (7) sur le territoire français. Il est par conséquent un peu décevant que l'indicateur utilisé ne permette pas de répondre à cette assertion dans la mesure où il ne reflète pas les effectifs des exportateurs mais l'importance des exportations. L'étude descriptive des performances à l'exportation suivant la taille des exportateurs aboutit cependant à des conclusions intéressantes. Elle permet notamment de montrer que la chute des exportations durant la crise est essentiellement le fait de la marge intensive négative des entreprises de très grande taille (appartenant au 99^{ème} centile en termes de taille). Les résultats de l'analyse économétrique, en revanche, se révèlent peu conclusifs. La variance expliquée du modèle reste limitée, et l'effet taille n'explique jamais plus de 0,3 % de la variance du taux de croissance des exportations, un niveau très inférieur à la variance expliquée par les effets secteurs et pays, y compris durant la crise. La variance expliquée par l'effet statut n'apparaît pas. D'autres déterminants probablement importants de la compétitivité d'une entreprise, indisponibles dans la base de données utilisée (8) par les

7. Une entreprise de taille intermédiaire est une entreprise qui a entre 250 et 4999 salariés et soit un chiffre d'affaire n'excédant pas 1,5 milliard d'euros soit un total du bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros.

8. Les bases FICUS et FARE qui regroupent les données des bénéfices réels normaux (BRN) contiennent ce type d'information mais l'adjonction de l'année 2009 y est très récente.

Tableau 2
Décomposition sectorielle des variations de parts de marché

En %

| Pays | Performance | | Positionnement | | Repositionnement | | Total | |
|-------------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2000-2007 | 2007-2009 | 2000-2007 | 2007-2009 | 2000-2007 | 2007-2009 | 2000-2007 | 2007-2009 |
| France | - 0,55 | - 0,10 | - 0,12 | - 0,05 | - 0,02 | 0,01 | - 0,69 | - 0,14 |
| Prod. de haute technologie | - 0,10 | 0,08 | - 0,21 | 0,03 | 0,02 | 0,00 | - 0,29 | 0,11 |
| Pr. à technologie moy. élevée | - 0,22 | - 0,07 | 0,01 | - 0,12 | 0,00 | 0,01 | - 0,21 | - 0,19 |
| Pr. à technologie moy. faible | - 0,14 | - 0,10 | 0,16 | - 0,02 | - 0,03 | 0,00 | - 0,01 | - 0,11 |
| Produits à faible technologie | - 0,02 | - 0,02 | - 0,13 | 0,04 | 0,00 | 0,00 | - 0,15 | 0,03 |
| Produits non manufacturés | - 0,06 | 0,00 | 0,06 | 0,02 | - 0,01 | 0,00 | - 0,02 | 0,02 |
| Allemagne | 1,14 | - 0,29 | 0,04 | - 0,21 | - 0,12 | 0,00 | 1,05 | - 0,50 |
| Prod. de haute technologie | 0,52 | - 0,02 | - 0,28 | 0,05 | - 0,10 | 0,00 | 0,14 | 0,03 |
| Pr. à technologie moy. élevée | 0,42 | - 0,03 | 0,02 | - 0,36 | 0,00 | 0,00 | 0,45 | - 0,39 |
| Pr. à technologie moy. faible | 0,07 | - 0,15 | 0,28 | - 0,04 | 0,01 | 0,00 | 0,36 | - 0,19 |
| Produits à faible technologie | 0,20 | 0,03 | - 0,16 | 0,07 | - 0,03 | 0,00 | 0,01 | 0,10 |
| Produits non manufacturés | - 0,06 | - 0,13 | 0,17 | 0,07 | - 0,01 | - 0,01 | 0,09 | - 0,06 |
| Italie | - 0,09 | - 0,28 | 0,00 | - 0,07 | - 0,01 | 0,00 | - 0,10 | - 0,35 |
| Prod. de haute technologie | 0,00 | 0,00 | - 0,08 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | - 0,08 | 0,01 |
| Pr. à technologie moy. élevée | 0,01 | - 0,06 | 0,01 | - 0,12 | 0,00 | 0,00 | 0,02 | - 0,17 |
| Pr. à technologie moy. faible | - 0,09 | - 0,14 | 0,19 | - 0,03 | - 0,02 | 0,00 | 0,08 | - 0,16 |
| Produits à faible technologie | - 0,03 | - 0,06 | - 0,15 | 0,05 | 0,00 | 0,00 | - 0,17 | - 0,02 |
| Produits non manufacturés | 0,03 | - 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,05 | 0,00 |
| Royaume-Uni | - 1,11 | - 0,34 | - 0,13 | - 0,02 | 0,11 | 0,00 | - 1,14 | - 0,36 |
| Prod. de haute technologie | - 0,65 | 0,01 | - 0,28 | 0,02 | 0,12 | 0,00 | - 0,81 | 0,03 |
| Pr. à technologie moy. élevée | - 0,26 | - 0,14 | 0,01 | - 0,09 | 0,00 | 0,01 | - 0,25 | - 0,21 |
| Pr. à technologie moy. faible | - 0,08 | - 0,09 | 0,12 | - 0,02 | - 0,02 | 0,00 | 0,03 | - 0,11 |
| Produits à faible technologie | - 0,09 | - 0,03 | - 0,08 | 0,02 | 0,01 | 0,00 | - 0,16 | 0,00 |
| Produits non manufacturés | - 0,04 | - 0,10 | 0,09 | 0,04 | - 0,01 | - 0,01 | 0,05 | - 0,06 |
| Espagne | 0,09 | 0,00 | 0,03 | - 0,03 | - 0,03 | 0,00 | 0,09 | - 0,03 |
| Prod. de haute technologie | 0,05 | 0,00 | - 0,03 | 0,01 | - 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,01 |
| Pr. à technologie moy. élevée | 0,01 | 0,00 | 0,00 | - 0,06 | 0,00 | 0,00 | 0,02 | - 0,06 |
| Pr. à technologie moy. faible | - 0,02 | 0,02 | 0,08 | - 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,06 | 0,01 |
| Produits à faible technologie | 0,06 | - 0,02 | - 0,05 | 0,02 | - 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,01 |
| Produits non manufacturés | - 0,01 | 0,00 | 0,03 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 0,01 |
| Etats-Unis | - 3,33 | 0,09 | - 0,43 | - 0,08 | 0,18 | 0,03 | - 3,59 | 0,04 |
| Prod. de haute technologie | - 1,20 | - 0,53 | - 0,71 | 0,06 | 0,22 | - 0,02 | - 1,69 | - 0,48 |
| Pr. à technologie moy. élevée | - 1,11 | - 0,09 | 0,02 | - 0,23 | - 0,01 | 0,01 | - 1,09 | - 0,31 |
| Pr. à technologie moy. faible | - 0,35 | 0,12 | 0,29 | - 0,03 | - 0,07 | 0,00 | - 0,13 | 0,08 |
| Produits à faible technologie | - 0,45 | 0,03 | - 0,21 | 0,05 | 0,07 | 0,00 | - 0,58 | 0,08 |
| Produits non manufacturés | - 0,22 | 0,56 | 0,18 | 0,06 | - 0,04 | 0,04 | - 0,09 | 0,67 |
| Japon | - 2,27 | - 0,31 | - 0,21 | - 0,18 | 0,14 | 0,01 | - 2,34 | - 0,48 |
| Prod. de haute technologie | - 1,01 | - 0,15 | - 0,46 | 0,04 | 0,19 | 0,00 | - 1,28 | - 0,12 |
| Pr. à technologie moy. élevée | - 0,92 | - 0,29 | 0,02 | - 0,22 | - 0,01 | 0,02 | - 0,90 | - 0,49 |
| Pr. à technologie moy. faible | - 0,22 | 0,13 | 0,21 | - 0,02 | - 0,04 | 0,00 | - 0,06 | 0,10 |
| Produits à faible technologie | - 0,07 | 0,00 | - 0,03 | 0,01 | 0,01 | 0,00 | - 0,09 | 0,01 |
| Produits non manufacturés | - 0,05 | 0,00 | 0,05 | 0,02 | - 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,02 |
| Bésil | 0,32 | 0,06 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,35 | 0,09 |
| Prod. de haute technologie | 0,00 | 0,00 | - 0,02 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - 0,02 | 0,00 |
| Pr. à technologie moy. élevée | 0,06 | - 0,02 | 0,00 | - 0,02 | 0,00 | 0,00 | 0,07 | - 0,04 |
| Pr. à technologie moy. faible | 0,02 | - 0,02 | 0,03 | - 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,05 | - 0,03 |
| Produits à faible technologie | 0,12 | 0,01 | - 0,04 | 0,02 | - 0,02 | 0,00 | 0,06 | 0,03 |
| Produits non manufacturés | 0,13 | 0,09 | 0,04 | 0,03 | 0,02 | 0,01 | 0,19 | 0,13 |
| Chine | 5,29 | 1,05 | - 0,17 | 0,03 | - 0,48 | - 0,02 | 4,64 | 1,07 |
| Prod. de haute technologie | 2,60 | 0,40 | - 0,20 | 0,09 | - 0,48 | 0,01 | 1,92 | 0,50 |
| Pr. à technologie moy. élevée | 1,14 | 0,45 | 0,01 | - 0,16 | 0,01 | - 0,03 | 1,15 | 0,26 |
| Pr. à technologie moy. faible | 0,73 | 0,11 | 0,21 | - 0,05 | 0,15 | 0,00 | 1,09 | 0,05 |
| Produits à faible technologie | 0,85 | 0,10 | - 0,24 | 0,13 | - 0,14 | 0,01 | 0,47 | 0,24 |
| Produits non manufacturés | - 0,03 | 0,00 | 0,05 | 0,02 | - 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,02 |

Lecture : pour la décomposition comptable (effets performance, positionnement et repositionnement), se reporter à la note 5.
Source : Chelem et calculs des auteurs

auteurs, n'ont pas été inclus dans l'analyse. On peut donc se demander si des indicateurs liés au taux d'investissement, aux efforts de recherche et développement, à l'évolution des coûts salariaux et plus généralement aux coûts unitaires (prenant en compte la productivité du travail) n'auraient pas un plus grand pouvoir explicatif.

Comme pour l'analyse précédente, une mise en perspective internationale serait souhaitable mais elle est cette fois plus complexe en raison du manque de données harmonisées. Les études, peu nombreuses, réalisées à partir de données comparables d'exportations dans d'autres pays, présentent des résultats similaires concernant la prédominance de la marge intensive dans l'explication de l'évolution des flux d'exportations. Ainsi, une analyse de la dynamique des échanges belges à partir de données individuelles d'entreprises a été réalisée par Behrens, Corcos et Mion (2010), la seule portant sur un autre pays de la zone euro à notre connaissance. L'objet de l'étude était du même type que celui de Bellas *et al.*, à savoir l'analyse de la chute des échanges belges durant la crise. Là encore, la quasi-totalité de cette baisse est imputable à la marge intensive. À la différence des auteurs, Behrens *et al.* ont à leur disposition des données plus complètes sur les entreprises, leur permettant d'introduire dans leur analyse économétrique non seulement la taille mais également la part des exportations dans le chiffre d'affaires, le degré de dépendance financière (9), la nationalité de l'entreprise, etc. Cependant le pouvoir explicatif de ces variables dans l'évolution des échanges reste extrêmement faible, notamment pour les exportations.

Un moyen de contourner le manque de bases de données microéconomiques comparables à celle de la DGDDI chez nos principaux partenaires commerciaux peut être l'utilisation de données d'enquête, au prix d'une couverture moins exhaustive du secteur exportateur.

...dans la mesure où les performances à l'exportation sont principalement déterminées par les caractéristiques des entreprises

Le projet EFIGE (*European Firms in a Global Economy : internal policies for external competitiveness*) a pour objectif l'analyse des stratégies d'internationalisation des entreprises

en Europe. Pour ce faire, on a constitué une base de données regroupant des données individuelles sur 15 000 entreprises européennes comparables, situées dans les pays suivants : Autriche, France, Allemagne, Hongrie, Italie, Espagne et Royaume-Uni. Les données sont harmonisées et peuvent donc être utilisées pour effectuer des comparaisons internationales. Elles ne concernent que l'année 2008 (et en partie 2009), ne permettant donc pas d'analyse dynamique. Cette base présente par ailleurs l'avantage de contenir de nombreuses caractéristiques d'entreprises : effectifs salariés, productivité, part de travailleurs qualifiés, degré d'innovation, part de R&D, contrainte financière, capital-risque. Un rapport annuel publié en 2010 (Navaretti *et al.* 2010) propose une première série de conclusions concernant l'internationalisation des entreprises européennes, dont certaines apportent un éclairage intéressant aux résultats des auteurs.

Dans leur analyse statique, Navaretti *et al.* (2010) observent qu'en plus de leur taille, la productivité des entreprises, leur part de travailleurs qualifiés et leur degré d'innovation sont positivement corrélés avec les performances à l'exportation, définies ici comme le fait d'exporter ou non (marge extensive) et comme la part du chiffre d'affaires exporté (marge intensive). Les résultats de l'enquête réalisée dans le cadre du projet EFIGE montrent que les caractéristiques des entreprises sont les principaux déterminants des performances à l'exportation, devant les caractéristiques du pays d'origine de l'entreprise ou son secteur d'activité. En effet, lorsque l'on contrôle les effets liés aux caractéristiques des firmes dans les régressions effectuées sur les performances à l'exportation, les variables liées aux pays perdent leurs pouvoirs explicatifs. De plus, les liens entre caractéristiques des entreprises et performance à l'exportation ne sont pas propres à chaque pays et se retrouvent de manière similaire quel que soit le pays considéré. Partant, les différences de performances à l'exportation que l'on observe à un niveau agrégé découleraient en grande partie des différences de structure industrielle d'un pays à l'autre.

9. Pour la France, Bricongne, Fontagné, Gaulier, Taglioni et Vicard (2010) ont montré que c'est sur les entreprises contraintes financièrement que l'impact de la crise a été le plus important.

Les premiers résultats de l'enquête EFIGE laissent donc penser que la structure de l'appareil exportateur français contribue à expliquer les mauvaises performances à l'exportation. Ces résultats confirment l'importance des études sur le commerce extérieur effectuées à partir de données micro-économiques. Les entreprises exportatrices françaises seraient trop petites, pas assez productives ni assez innovantes pour faire face à la concurrence frontale de l'Allemagne. Reste à connaître le goulot d'étranglement : la

qualification, les dépenses en R&D, les coûts ? Des réponses apportées à cette question permettraient une meilleure adéquation de la politique économique aux besoins de l'appareil exportateur français. L'approche adoptée par Bellas *et al.* apparaît donc particulièrement prometteuse et mériterait d'être poursuivie par l'inclusion de nouvelles variables microéconomiques liées notamment à la productivité et à l'innovation. Elle serait également avantageusement étayée par des comparaisons internationales. □

BIBLIOGRAPHIE

Behrens K., Corcos G. et Mion G. (2010), « Trade crisis? What trade crisis? », *National Bank of Belgium Working Paper* n° 195.

Bricongne J.-C., Fontagné L., Gaulier G., Taglioni D. et Vicard V. (2010), « Firms and the global crisis : French exports in the turmoil », *ECB Working Paper* n° 1245.

Cheptea A., Gaulier G. et Zignago S. (2005), « World trade competitiveness: a disaggregated view by shift share analysis », *Document de Travail du CEPII* n° 2005-23.

Cheptea A., Fontagné L. et Zignago S. (2008), « Performances à l'exportation de l'Union Européenne et de ses États membres », dans Fontagné L. et Gaulier G., *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Rapport du Conseil d'Analyse Économique, n° 81, pp. 133-154.

Cheptea A., Fontagné L. et Zignago S. (2010), « European export performance », *Document de Travail du CEPII* n° 2010-12.

Deruennes A. (2005), « Quelle lecture faire de l'évolution récente des exportations françaises ? », *Diagnostics Prévisions et Analyses Économiques*, n° 70, Avril.

Deruennes A. (2006), « Étude de l'évolution de la part de marché à l'exportation en France à partir d'une décomposition fine », dans Artus P. et Fontagné L., *Évolution récente du commerce extérieur français*, Rapport du Conseil d'Analyse Économique n° 64, pp 85-98.

Navaretti G.-B., Bugamelli M., Schivardi F., Altomonte C., Horgos D. et Maggioni D. (2010), « The global operations of european firms », *The second Efige policy report*.