

Le commerce extérieur de la France de 1990 à 2000.

Mémoire de géopolitique
du Chef d'Escadrons Patrick LE ROY

Dans le cadre de l'étude dirigée « La mondialisation : dimensions politique,
économique et sociale »

Directeur : Professeur Jean-Louis SCARINGELLA

Avril 2002

FICHE DOCUMENTAIRE

1. Le commerce extérieur de la France de 1990 à 2000 : une adaptation à poursuivre
2. Chef d'escadrons (Armée de Terre) Patrick LE ROY (France)
3. 6 avril 2002
4. Division C
5. Mémoire de géopolitique
6. L'économie française s'est ouverte aux marchés concurrentiels, au premier rang desquels l'Union européenne. Cette concurrence a imposé une adaptation de nos structures économiques, une amélioration de notre compétitivité globale dont les fruits sont aujourd'hui le solde positif et structurel de la balance de nos échanges. Cependant, le contexte économique évolue en permanence avec notamment l'irruption de nouvelles technologies et la croissance économique de certaines régions du monde. D'autre part, l'industrie française souffre encore de faiblesses structurelles comme une recherche insuffisante, la faiblesse de nos grands groupes. De nouvelles évolutions pour s'adapter aux nouvelles conditions sont nécessaires, l'Etat doit mener en ce domaine une politique adaptée et peut-être catalyseuse.
7. Commerce extérieur, adaptations économiques, France, Europe, solde positif, échanges.

Le commerce extérieur de la France de 1990 à 2000 : une adaptation à poursuivre

Idée maîtresse :

Des changements économiques certains ont permis d'obtenir un solde positif du commerce extérieur, ce résultat ne se maintiendra qu'au prix de nouvelles adaptations.

I : Résultats structurels du commerce extérieur

Un solde commercial positif depuis 1993

Deux années : 1999 et 2000, une baisse conjoncturelle, en valeur, à relativiser

Ouverture vers l'Europe qui a entraîné une adaptation de l'appareil productif

Amélioration de la productivité et de la compétitivité

L'importance des choix de la politique financière de l'Etat et son appui au commerce extérieur.

Le solde extérieur positif est un atout pour les investissements à l'étranger, et donc le futur de nos échanges.

L'embellie du commerce extérieur est donc structurelle et non conjoncturelle

II : Une pérennisation qui n'est pas acquise

Attractivité contestable du territoire

Compétitivité à améliorer

Faiblesses structurelles

Echanges trop faibles avec les marchés émergents

Présence trop faible dans les nouvelles technologies

Les résultats de 2001 soulignent les efforts à faire encore

Le commerce extérieur de la France de 1990 à 2000.

Introduction

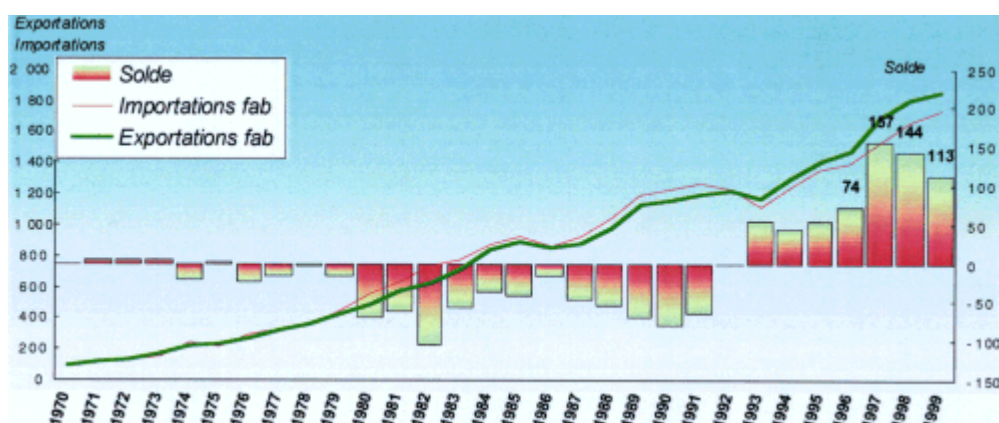
Au cours de la dernière décennie, le commerce extérieur français a réussi une remarquable adaptation, dont le marché européen a été le terrain privilégié. Lourdemment déficitaires à la fin des années 1980, les échanges commerciaux sont devenus excédentaires depuis 1993. L'économie française s'est ouverte dans une proportion au moins identique à celle de ses partenaires tout en maintenant ses parts de marché. Une position en termes de parts de marché qui situe la France au rang de quatrième exportateur mondial de biens et de troisième exportateur mondial de services. Dans le contexte international difficile, le solde commercial français se maintient à un niveau élevé, ce qui souligne son caractère structurel. L'ouverture de l'économie française sur l'étranger est désormais une réalité incontournable : aujourd'hui, un Français sur quatre travaille pour l'exportation.

Cette performance découle d'une adaptation de l'économie française, notamment de son ouverture, cependant, pour conserver le potentiel d'investissement acquis dans un contexte en mouvement, de nouveaux efforts doivent être entrepris. L'économie française souffre encore de handicaps structurels comme la faiblesse du nombre de grands groupes ou les investissements trop faibles dans la recherche. Les leçons de la création de la zone euro doivent entraîner des changements en terme de compétitivité du label France et d'attractivité du territoire. L'Asie et dans une moindre mesure, les pays d'Europe centrale vont voir leur part relative dans le commerce mondial augmenter mécaniquement de par leur croissance. Enfin, les nouvelles technologies seront les « vaches à lait » de demain dans la matrice de Mac-Kinsey.

Toutes ces raisons montrent que si les adaptations de l'économie française ont été réussies et ont donc porté leurs fruits pour le solde de notre commerce extérieur, elles ne sont pas terminées, de nouveaux changements sont nécessaires.

I. Révolution par rapport aux décennies précédentes

Il est presque naturel d'utiliser le terme de révolution pour parler de nos échanges extérieurs. En effet, jusqu'en 1991, le déficit extérieur était une constante de notre économie. Or en 1992 la situation s'est inversée, au point qu'en 1997 l'excédent français s'élevait à plus de 157 milliards de francs. Cet excédent s'est construit parallèlement à la progression constante des exportations et importations au cours de cette même décennie, preuve d'une ouverture réelle de l'économie française, en particulier vers l'Europe. Avec l'appui de l'Etat, malgré les croissances modérées certaines années en France et dans plusieurs pays partenaires, la valeur des investissements directs à l'étranger, l'amélioration de la compétitivité montre clairement que les difficultés de 1999 et 2000 ne sont que conjoncturelles.



I-1

Nous observons que depuis 30 ans les exportations et importations n'ont cessé d'augmenter. Pour la décennie qui nous intéresse, il est clair que la pente de croissance connaît une première augmentation en 1993, une seconde en 1996, une dernière en 1999. Ceci traduit donc, au-delà d'une progression croissante des échanges, une plus forte augmentation de ces échanges en 1993, 1996 et 1999. Cependant, le plus important et ce qui justifie le terme de bouleversement dans le solde de nos échanges extérieurs, est la présence de la courbe des exportations au-dessus de celle des importations à partir de 1993. Non seulement, l'écart est positif depuis cette année mais il ne cesse de grandir jusqu'en 1997 et se maintient à des montants importants jusqu'en 1999. Le cas particulier de l'année 2000, où le solde

reste positif mais a considérablement décri et dont les causes sont conjoncturelles, sera développé ci-dessous.

Entre 1990 et 2000, les échanges commerciaux de la France ont été très dynamiques : les exportations ont progressé à un rythme annuel moyen de 6,5% et les importations, de 5,7%. Dans ce contexte, le solde commercial a connu de forts excédents entre 1993 et 2000. le taux d'exportation de l'économie française, mesuré par le rapport des exportations de biens et services sur le PIB dépassait 29% en 2000. Ce taux est une fois et demi plus élevé qu'en 1990. Le taux de pénétration des biens et services étrangers sur le marché intérieur, mesuré par le rapport des importations sur la demande intérieure, est un peu moins élevé (28% en 2000), mais sa progression est aussi vive puisqu'il était de 19% en 1990. Le taux d'exportation est ainsi resté continuellement supérieur au taux de pénétration au cours des dix dernières années, ce qui n'était pas toujours le cas auparavant.

I-2

Pourtant en 1999 et 2000, le solde commercial a diminué, mais cette baisse s'explique par le contexte international défavorable. En effet, pour 1999 :

- la hausse du cours du brut a eu pour effet d'accroître le poids du pétrole dans le commerce mondial de 4 % à 5,5 %, selon certaines estimations, d'où une baisse mécanique de près de 0,1 % de la part de marché française.
- l'appréciation du dollar a réduit mécaniquement l'importance dans le commerce mondial des échanges de la France avec ses partenaires européens¹ (car les échanges intra européens ne sont pas libellés en dollars), d'où une nouvelle diminution de 0,05 % à 0,1 % de la part de marché mondiale de la France en 1999,
- moindre excédent militaire : 3040 millions d'euros en 1997, 3305 en 1998 puis 1422 en 1999 (et seulement 1020 en 2000). Nous étions le troisième exportateur mondial dans ce secteur. Il faudra s'habituer à parler à l'imparfait, car l'effondrement des ventes à l'exportation est spectaculaire et il s'agit moins du tarissement du marché que de sa transformation. Les acheteurs délaissent les chars, au profit des explosifs, des mitraillettes ou des mines anti-personnels. La guérilla des pauvres

¹ Cf. en annexe la structure géographique des exportations françaises.

remplace la guerre froide. Et sur ces nouveaux marchés, les producteurs potentiels sont infiniment plus nombreux et nettement moins coûteux...

- décalage conjoncturel avec les principaux partenaires européens : la croissance allemande est très faible, les importations ont fortement progressé car il y a eu des achats massifs de produits liés au développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, leur production nationale n'étant pas encore très développée.

Enfin, pour l'année 2000, tous les grands pays industrialisés (Allemagne, Italie, Japon, États-Unis) connaissent comme la France une baisse de leur solde commercial, qui a pour première cause la hausse de leur facture pétrolière. Ainsi, dans le cas de la France, les niveaux très élevés atteints par les cours pétroliers (28,4°\$/baril en moyenne, soit une augmentation de 59 % par rapport à 1999) et l'évolution du dollar (le taux de change euro/dollar s'étant déprécié de 13,4 %) se sont conjugués pour creuser le déficit énergétique, qui a augmenté de 78,3 MdF (11,9°Md €) par rapport à 1999, sous l'effet de l'augmentation violente des importations en valeur. Le très bas niveau des stocks et la forte activité n'ont en effet pas permis de limiter suffisamment les volumes importés pour contrebalancer la hausse des prix, même si l'effet de cette hausse a été atténué par la plus forte indépendance énergétique, dont le taux est passé de 29,9 % en 1980 à 49,3 % en 1999. Le dynamisme de nos exportations de produits énergétiques, lié principalement à la hausse des exportations de produits pétroliers raffinés, n'a pas compensé la hausse des importations en valeur -qui atteint 23,6 milliards d'euros-. Ainsi, l'augmentation du déficit de la branche énergie contribue à environ trois quarts de l'évolution du solde.

Second facteur, notre excédent industriel civil s'est réduit de 26,5 MdF (4 Md €), essentiellement pour des raisons d'ordre conjoncturel. La réduction de l'excédent industriel n'est en effet pas liée à un fléchissement des exportations, qui ont progressé de 15 %. Les secteurs où la France dispose d'avantages comparatifs reconnus ont d'ailleurs vu leur excédent s'amplifier (l'industrie automobile établit un solde commercial en progression à 9,3 milliards d'euros, proche du niveau record de l'année 1997, la branche des biens d'équipement connaît un solde record à 7,3 milliards d'euros dû tout d'abord à l'industrie des transports qui voit ses exportations progresser de 23,5 % et ses importations de 14,0 %,...). La part de la France dans les

échanges mondiaux s'est élevée, en valeur, à 4,7 % en 2000, ce qui la situe au quatrième rang mondial, derrière les États-Unis, le Japon et l'Allemagne. Cette part de marché s'est effritée par rapport à 1999, où elle était supérieure à 5 %. Et cette évolution est la conséquence naturelle des variations des prix et taux de change mondiaux. La hausse modérée des prix d'importation a considérablement limité les gains de compétitivité-prix qu'auraient pu espérer les producteurs nationaux suite à la dépréciation de l'euro et au renchérissement du prix du pétrole. Ce dernier a accru la part des pays producteurs de l'or noir dans le commerce mondial. En outre, l'appréciation du dollar par rapport à l'euro a réduit mécaniquement la part des échanges libellés en devise européenne dans les échanges internationaux.

Enfin, le faible excédent de 2000 ne s'explique pas par une baisse des exportations mais par une augmentation plus importante des importations. En effet, les flux commerciaux ont d'abord poursuivi au premier semestre 2000 une progression amorcée au printemps de l'année précédente, puis, au second semestre, les échanges se sont nettement ralentis. Sur l'ensemble de l'année, les exportations françaises affichent une progression de 13,8 %, dépassant 2000 MdF (305 Md€), soit la deuxième meilleure performance de la décennie après les résultats records de l'année 1997 où les exportations avaient progressé de 15,1 %. Les exportations ont progressé moins vite que les importations (+ 20,1 % en 2000) ; à l'augmentation du prix des produits énergétiques et des biens intermédiaires, contrepartie du dynamisme de l'activité mondiale et de la dépréciation de l'euro que nous avons déjà évoqué, il faut ajouter pour l'expliquer, la vigueur de la demande intérieure française. Le solde commercial fab/fab s'est donc établi à 5,2 MdF (0,8 Md €) en 2000, en net recul par rapport à l'année précédente où il avait atteint 108,5 MdF (16,5 Md €). Les bonnes performances des services et l'augmentation des revenus perçus de l'étranger - conséquence notamment des investissements réalisés par les entreprises françaises - ont permis toutefois de compenser la baisse du solde des biens, ce qui permet à l'excédent de la balance des paiements courants de rester positif mais modique en 2000 (1,6 % du PIB, après 2,6% en 1999).

Il convient de plus de relativiser les baisses du solde extérieur des deux dernières années. En effet, l'évolution de la part de marché relative de la France par rapport à 24 pays de l'OCDE (qui n'est pas affectée par la variation des prix des marchandises échangées) est stable sur la dernière décennie. Elle se tasse très légèrement en 1999 (de 7,9 % à 7,8 %) mais progresse de 1997 à 1998. Ce bon

résultat des dix dernières années est contraire à la majorité des principaux pays de l'OCDE (léger recul pour l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, et très fort dans le cas du Japon). En revanche, les parts de marché en volume des États-Unis n'ont cessé de progresser au cours des années 90. En volume, l'évolution de la part de marché relative de la France est beaucoup moins heurtée qu'en valeur². Cependant, si la performance française est meilleure que celle de nombre de concurrents, celle-ci doit également être nuancée. Même s'il prend en compte des concurrents comme la Corée et plusieurs pays d'Europe centrale et orientale (Peco), l'indicateur des parts de marché relative en volume de la France n'inclut pas certains pays émergents (Chine, Taïwan ou Malaisie, par exemple). Or ces pays prennent un poids grandissant dans le commerce mondial et cela implique donc des évolutions nécessaires qui seront expliquées et développées dans la deuxième partie.

Le commerce extérieur, rapport d'équilibre entre les importations et les exportations de marchandises, est désormais très largement excédentaire et nous allons dire structurel car les difficultés ponctuelles de 1999 et 2000 n'ont fait qu'altérer le solde de ces deux années, donc de manière conjoncturelle. Ce résultat est essentiellement dû à des modifications importantes de notre économie au premier rang desquelles l'ouverture.

I-3

L'ouverture de l'économie française est manifeste, au-delà de leurs positions l'un par rapport à l'autre, la progression des taux de pénétration et d'exportation suffit à démontrer cette ouverture.

Au début des années 60, la France n'avait pas ou peu de vocation exportatrice. Longtemps tourné vers ses anciennes colonies d'Afrique et d'Asie qui constituaient un marché captif, son commerce extérieur avec les pays industrialisés ne s'est en effet développé que progressivement avec la décolonisation, puis la suppression du protectionnisme et l'instauration du Marché commun européen. Dans les années 80, la compétitivité de la France allait en se dégradant, il a fallu réorienter nos exportations vers les pays de l'OCDE et nous détourner d'exportations subventionnées par l'Etat vers les pays en voie de développement, victimes alors de la crise de la dette. L'échange étant avant tout affaire de proximité, il n'est donc pas

² Cf. en annexe la part de marché de la France par rapport à ses principaux concurrents.

étonnant que le commerce extérieur français, tout comme les flux d'investissements directs des entreprises françaises, soient prioritairement attirés par le marché européen. Toutefois, l'ampleur de ce mouvement traduit aussi l'influence déterminante de la construction communautaire, qui fait aujourd'hui de l'Union européenne la base de l'insertion internationale de la France³ : 64% de nos exportations vont vers l'Union Européenne, 61% de nos importations en proviennent. Depuis l'avènement de l'euro, le marché européen tend même peu à peu à devenir un vaste marché domestique, dont la stabilité permet de prémunir efficacement notre économie contre certains chocs externes (crise asiatique, par exemple).

Ce processus d'intégration économique se poursuit à marche renforcée puisqu'en dix ans, la part des importations en provenance des autres pays de l'Union européenne a progressé de dix points. Le taux d'ouverture de la France a globalement suivi celui de nos grands voisins européens, compte tenu de la composition sectorielle de notre production (importance du secteur des services et moindres besoins énergétiques notamment).

Enfin, dans le contexte international actuel né de la disparition du monde bipolaire, il est vain de pouvoir se développer sans s'insérer dans les échanges internationaux. Seule l'Amérique du Nord serait peut-être capable d'approcher l'autosatisfaction avec son marché suffisamment large, les Etats-Unis sont cependant et de loin, le plus gros importateur mondial (20% des importations mondiales). Les autres pays ont donc été contraints de s'ouvrir ; avec cette ouverture, les marchés protégés tels qu'ils existaient ont disparu. L'ouverture suscite toujours des craintes : peur de la concurrence étrangère pour nos entreprises et des contraintes que celle-ci fait peser pour notre politique économique. Ces craintes se sont révélées largement infondées. Si entre 1970 et 1999, la part des biens importés dans la consommation française (taux de pénétration) a doublé pour atteindre environ 40 %, la part exportée de la production manufacturière française (effort à l'exportation) est passée, dans le même temps, de 20 % à 42 %. Nous avons d'ailleurs pu observer une tendance comparable chez nos partenaires européens : le taux d'exportation a dépassé le taux de pénétration et a permis ainsi, comme nous l'avons décrit précédemment, dans le même temps, aux comptes extérieurs français de devenir largement excédentaires.

³ Cf. répartition mondiale des exportations françaises en annexe.

I-4

La construction européenne a profondément influencé l'économie française d'abord dans la répartition géographique de ses échanges, nous venons de le voir, mais aussi dans les efforts nécessaires de restructuration et modernisation imposés ainsi aux entreprises. Il a en effet fallu non seulement résister à de nouveaux concurrents, mais aussi être en mesure de saisir les occasions que leur offrait un vaste marché. L'application du principe de la libre circulation des personnes, des marchandises, des services et des capitaux, développé en 1993 dans le cadre du marché unique, a ouvert aux entreprises françaises un espace peuplé de 380 millions de consommateurs et profité à tous les secteurs de l'économie nationale.

La Politique agricole commune, ou PAC, a constitué pour la France un facteur essentiel de modernisation. Fondée sur la libre circulation des produits, la solidarité financière et la préférence communautaire, elle a contribué à l'amélioration du revenu des agriculteurs, à l'accroissement des investissements et donc à l'augmentation rapide de la production. Le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA), qui gère la PAC, octroie des aides importantes à l'aménagement de l'espace rural, à la modernisation des exploitations et à la bonification des terres. Il accorde aussi un soutien régulier à l'agriculture des montagnes et des autres régions défavorisées. La France, un des premiers pays agricoles européens, bénéficie chaque année de plus de 55 milliards de francs (9 milliards de dollars) d'aides diverses du FEOGA.

Dans le domaine industriel, la libre circulation des marchandises et des capitaux a tout particulièrement stimulé les entreprises. Il en a résulté des taux d'investissement plus élevés, une forte concentration financière et la multiplication des filiales à l'étranger. Près de 40% des filiales des entreprises françaises se situent dans les pays de l'Union européenne, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Espagne figurant en tête des pays d'accueil. L'Union européenne a par ailleurs adopté un certain nombre de mesures favorables aux entreprises françaises. Elle a d'abord facilité la restructuration des vieilles industries par des aides diverses et une limitation des importations. L'appareil productif a été modernisé et restructuré pour répondre aux besoins modernes en terme de coûts de production et de qualité de produits, tandis que la Communauté obtenait, dans le cadre des Accords multifibres, que les pays du Tiers Monde gros exportateurs de textiles, limitent leurs exportations vers les pays européens. Ceci a permis à l'Europe de rester le deuxième exportateur de produits

textiles. Elle s'efforce aussi de promouvoir les industries de pointe en encourageant la coopération entre les laboratoires, les universités et les entreprises des pays membres et elle a multiplié les programmes de recherche pour permettre aux pays européens de réduire leur retard sur les Etats-Unis et le Japon. Elle encourage par ailleurs l'internationalisation des PME au sein du marché européen en mettant à leur service des structures d'information et de coopération.

Le secteur tertiaire a aussi profité de la dynamique européenne. La Communauté, par des aides et des prêts, a contribué à la modernisation du réseau de transport, participant au financement de grands ouvrages. L'instauration de la libre concurrence et l'harmonisation des moyens techniques et juridiques ont aussi contribué à la modernisation des différents modes de transport. La France dispose ainsi d'un excellent niveau d'infrastructures, de réseaux de télécommunications très denses, d'un marché de services de télécommunications très concurrentiel et de coûts d'énergie parmi les plus bas d'Europe. Par la libre circulation, la Communauté a facilité le développement du tourisme au sein de l'hexagone, la clientèle européenne assurant plus des quatre cinquièmes des flux. Elle a aussi dynamisé les secteurs de la banque et de l'assurance, en conduisant les sociétés françaises à se moderniser, à se regrouper pour faire face à la concurrence étrangère et à se lancer à l'assaut des marchés voisins.

I-5

Ainsi, la France est devenu le 2^e exportateur mondial de produits agricoles et le 4^e en matière de biens manufacturés. Elle se situe aussi au 2^e rang mondial pour l'exportation des services⁴, largement devant des pays comme l'Allemagne ou le Japon. Il reste que les positions atteintes par l'industrie n'ont pu être acquises que grâce à un formidable effort d'adaptation, souvent douloureux, il suffit de se souvenir des restructurations dans le nord de la France dans la sidérurgie, et grâce notamment à la modernisation de l'appareil productif. Les chiffres de l'ouverture française cachent des situations très variables d'un secteur de l'économie à l'autre. L'industrie manufacturière apparaît comme le moteur de l'ouverture économique (près de 45% de sa production est exportée), tandis que les services (ici circonscrits aux seuls services marchands échangeables, donc ne tenant pas compte du tourisme) restent

très peu ouverts aux échanges extérieurs (5% pour le taux d'exportation comme pour le taux de pénétration étrangère). L'énergie et le secteur agroalimentaire occupent des positions intermédiaires avec un taux d'exportation de , respectivement, 15 et 11,8% et un taux de pénétration de 9 et 13,2%. Ces chiffres variables d'un secteur à l'autre montrent l'autre impact du développement de nos exportations vers nos voisins, à savoir les efforts réels et concluants de compétitivité consentis par les entreprises françaises.

En effet, l'Europe a également contribué à faire progresser la qualité de nos exportations vers des produits plus haut de gamme et à renforcer un certain nombre d'atouts de notre industrie dans des secteurs tels que l'aéronautique, l'automobile, les boissons, l'industrie pharmaceutique, etc. La spécialisation de notre outil productif a permis de conquérir et conserver des parts de marché à l'exportation dans des domaines très différents : tubes cathodiques, voitures de faible puissance, poudres explosives, etc. L'industrie française comporte plusieurs leaders mondiaux sur des marchés de produits de haute technologie, la navette spatiale américaine elle-même ne décolle que grâce aux entreprises française. D'autre part, d'après les chiffres du Sénat de 1999, en matière de productivité du travail, la France devance l'Allemagne et le Japon et n'est dépassée que par les Etats-Unis. Par ailleurs, la bonne tenue des coûts salariaux unitaires a permis aux producteurs français d'augmenter la profitabilité de leurs exportations au moins jusqu'en 1997. Enfin, la qualité et donc l'image de nos produits se sont substantiellement améliorés plaçant notre pays en seconde position, juste derrière l'Allemagne et permet à la France d'exporter deux fois plus par habitant que le Japon. L'économie française s'est donc ouverte également en se spécialisant sectoriellement et en améliorant la compétitivité de ses produits, conséquence inévitable de son ouverture géographique vers des territoires compétitifs.

⁴ Tourisme inclus

I-6

Le solde extérieur ne constitue plus aujourd'hui un sujet de préoccupation majeure, alors que les comptes extérieurs français étaient auparavant chroniquement déficitaires et, à chaque choc pétrolier, la balance commerciale chutait vertigineusement. Or, après sept années d'excédent, la forte hausse des prix du pétrole enregistrée en 2000 n'a fait que ramener les échanges commerciaux de la France à un quasi équilibre. La contrainte extérieure subie par la France durant la décennie quatre-vingts a ainsi disparue et s'est muée en une capacité de financement appréciable qui permet d'investir activement à l'étranger, investissement qui ne s'est pas démenti en 2000 malgré la baisse de l'excédent du commerce extérieur.

Ce mouvement vers l'Europe concerne aussi bien les flux d'investissements que les échanges commerciaux. Avec le développement du Marché unique, la première grande vague d'investissements français à l'étranger observée dans la seconde moitié de la décennie quatre-vingts s'est principalement dirigée vers les pays participant à la construction européenne. L'Europe est alors devenue la zone d'accueil de la moitié de notre stock d'investissements à l'étranger, alors qu'elle ne représente que 30 % du PIB et 40 % des échanges mondiaux. Parallèlement, l'Union européenne est à l'origine des deux tiers du stock d'investissements étrangers en France.

Les flux d'investissements directs dans le monde ont dépassé 1100 milliards de dollars en 2000, selon les estimations publiées par la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) début décembre 2000. L'investissement direct étranger (IDE) est désormais l'un des vecteurs les plus dynamiques du développement international des entreprises et de leur mondialisation. Signe de cette tendance, les flux d'IDE sont en hausse constante depuis une dizaine d'années⁵ et de nouveaux records de volume sont battus chaque année. La France reste un acteur de premier plan au niveau mondial, à la fois comme investisseur et comme terre d'accueil des investissements : d'après les dernières estimations, la France est le deuxième investisseur mondial derrière le Royaume-Uni, et devant les États-Unis. L'investissement étranger représente 30% des emplois, 36% de l'investissement mais surtout 40% des exportations du secteur industriel⁶.

⁵ Cf. graphique des investissements en annexe.

⁶ Source Sessi.

Les flux d'investissement directs français à l'étranger ont progressé de manière importante, en passant de 30 milliards d'euros en 1990 à 175 milliards d'euros en 2000, soit 12,6 % du PIB, et ce, malgré la baisse sensible du solde positif du commerce extérieur de cette dernière année. Ils se sont recentrés en 2000 sur le Royaume-Uni (49 %) et la zone Euro (22 %), les États-Unis n'attirant que 18 % des flux. Ceux-ci demeurent cependant le premier pays d'implantation des filiales d'entreprises françaises. Les entreprises françaises se sont d'ailleurs engagées dans des opérations de fusions et acquisitions de grande envergure traduisant le dynamisme de leur activité. En accueillant des flux croissants d'investissements directs étrangers (de 13 milliards d'euros en 1990 à 48 milliards d'euros en 2000), la France confirme qu'elle n'est pas seulement un des plus grands investisseurs mondiaux, mais également dans une moindre mesure un pays carrefour de l'investissement international. La France se situe ainsi au cinquième rang mondial pour le stock d'investissements directs à l'étranger et au sixième en ce qui concerne le stock d'investissements directs reçus (deuxième de la zone euro derrière l'Allemagne). Ces chiffres témoignent à la fois du dynamisme des entreprises françaises sur les marchés mondiaux et d'une certaine attractivité du territoire.

Le poids des investissements directs à l'étranger a des conséquences indéniables sur le bénéfice du commerce extérieur. En 2000, l'enquête des services de la direction des relations économiques extérieures du ministère des finances a dénombré un peu moins de 20000 filiales d'entreprises françaises à travers le monde. Un nombre croissant d'entreprises organise leurs activités au plan mondial dans toutes leurs dimensions : approvisionnement, production, commercialisation et distribution, recherche et développement, gestion et financement. Ces filiales emploient 3,5 millions de salariés. En effet, la principale finalité des implantations françaises à l'étranger est la pénétration des marchés étrangers et la constitution de groupes de taille mondiale. Ainsi une étude réalisée pour le compte du commissariat général du plan sur « la mondialisation des entreprises françaises » constate, après avoir étudié les investissements internationaux de six grandes entreprises françaises, Axa, Danone, Ecco, Lafarge, Promodes et Sanofi, que les motivations de ces firmes sont avec l'accès à une taille critique et le choix de complémentarités géographiques ou technologiques : la recherche de nouveaux débouchés. Les implantations à l'étranger ont un effet d'entraînement sur les exportations. Comme le souligne le groupe de travail de l'Organisation Mondiale du Commerce sur les relations entre le

commerce et les investissements directs à l'étranger, « les cas de complémentarité entre investissement à l'étranger et les exportations sont beaucoup plus fréquents que ceux de substitution ». Les études empiriques relèvent, dans le cas français, une nette complémentarité : 1 franc d'investissements français à l'étranger est associé à 59 centimes d'exportations supplémentaires vers le pays d'accueil et 24 centimes d'importations supplémentaires.

Enfin, si les investissements à l'étranger des entreprises françaises sont importants, le flux annuel de capitaux exportés d'un montant de 180 milliards d'euros est aujourd'hui quatre fois plus important qu'il y a dix ans, les investissements immatériels sont tout aussi porteurs. Les dépenses de recherche et développement (1,5% du PIB), de formation, de publicité, d'acquisition de logiciels, etc. dépassent désormais de plus de 40% les investissements matériels des entreprises

I-7

D'autre part, dans les années 80, la compétitivité-prix des produits « made in France » a été tributaire de l'évolution à la baisse du dollar. Mais la coopération européenne a contribué à stabiliser les monnaies et à limiter les fluctuations de change préjudiciables à une saine concurrence, indispensable au bon fonctionnement du Marché commun. La mise en place du Système monétaire européen (SME) en 1979, a permis dans un premier temps de fixer des marges de fluctuations étroites entre les monnaies et de déterminer une coopération entre les banques centrales des pays y participant. Le traité sur l'Union européenne, entré en vigueur le 1er janvier 1993, a engagé la France et ses partenaires dans le processus visant à constituer une Union économique et monétaire (UEM). Il a, de ce fait, permis une certaine convergence économique entre les pays membres et notamment la réduction des déficits budgétaires. La mise en place de l'euro, depuis le 1er janvier 1999, permet d'éliminer les risques de change et les frais de conversion monétaire, pour le plus grand bénéfice des particuliers et des entreprises. L'Union économique et monétaire constitue aujourd'hui, pour la France et ses partenaires, un élément fondamental pour conforter la construction européenne. Ainsi, depuis 1989, la compétitivité des produits français s'est redressée bénéficiant des fruits successifs ou conjugués de la politique de désinflation, du système monétaire européen, de la mise en place d'une politique dite du « franc fort » montrant la volonté française d'intégrer l'UEM, enfin

de la mise en œuvre de l'euro. Cette stabilité de la monnaie a permis à la France de maîtriser l'inflation, puis de baisser ses taux d'intérêt, jusqu'à la veille de la mise en œuvre opérationnelle de la banque européenne. L'essentiel des échanges de la France étant tourné vers l'Europe, la mise en place d'un marché domestique européen n'a pu que lui profiter.

La baisse des taux d'intérêt a offert aux entreprises la possibilité d'emprunter et donc d'investir à moindre coût. Certes, une partie des capitaux disponibles est allé vers l'Allemagne qui appliquait la même politique de baisse des taux pour notamment payer l'intégration de l'ex-Allemagne de l'Est, néanmoins, les entreprises françaises ont également bénéficié de cette politique. Ainsi, il faut noter que la structure financière des entreprises s'est elle-même améliorée depuis 10 ans : le ratio dette/capitaux propres est ainsi passé de 2 à 1 et se situe aujourd'hui dans la norme européenne. La capacité d'autofinancement dépasse désormais l'investissement matériel.

D'autre part, la compétitivité des prix des produits français est réelle par rapport aux autres produits industrialisés, et s'est même améliorée, avec la réévaluation du dollar, vis-à-vis des Etats-Unis. Elle est globalement stable par rapport à ses partenaires⁷ depuis le début de la décennie.

La compétitivité est la capacité d'une entreprise, d'une industrie ou d'un pays à accroître ses parts de marchés aussi bien sur le plan national que sur le plan étranger. Deux types de compétitivité peuvent être distingués : la compétitivité-prix et la compétitivité structurelle (ou hors prix). La compétitivité prix est la capacité à proposer, sur le marché, des produits à des prix inférieurs à ceux de ses concurrents. Dans ce domaine, la compétitivité-prix à l'exportation se mesure par la rapport entre l'indice des prix à l'exportation des principaux concurrents et l'indice des prix à l'exportation du pays. La compétitivité-prix repose principalement sur trois facteurs : le comportement de marge des entreprises, le taux de change, les coûts de production. Nous avons vu tous les bénéfices de la politique monétaire, française puis maintenant européenne, et nous avons souligné les avantages d'une réévaluation du dollar. En ce qui concerne les coûts de production, nous savons qu'ils sont fonction des coûts salariaux, des prix des consommations intermédiaires, de la productivité du travail, des économies d'échelle. Il convient de noter que de 1979 à 1997, les gains de productivité ont été réels, et d'autre part que la bonne tenue des

coûts salariaux unitaires a accru la profitabilité de nos exportations. Notons au passage que la courbe de croissance a suivi les gains de productivité en lui étant le plus souvent inférieure, il s'agissait là d'une croissance intensive : la croissance reposait principalement sur les gains de productivité.

La compétitivité structurelle (hors prix) est la capacité à imposer ses produits indépendamment de leur prix (qualité, services accompagnant le produit, capacité de s'adapter à la demande, ...). Elle dépend de plusieurs critères dont la diversité des produits. Alors que la compétitivité prix est de l'ordre du court terme, la compétitivité hors-prix est plutôt de l'ordre du long terme. Au nombre des facteurs améliorant cette compétitivité, il faut noter la politique économique, nous avons déjà évoqué celle de la France qui a obligé les entreprises à améliorer leur compétitivité structurelle. Nous noterons également l'investissement immatériel dont fait indéniablement partie l'excellent niveau d'infrastructures, le réseau de communications très dense, le marché de services de télécommunications très concurrentiel et les coûts d'énergie parmi les plus bas d'Europe, mais aussi la qualité de la main-d'œuvre française, particulièrement appréciée dans les activités et les secteurs nécessitant une formation de haut niveau, des qualités de fiabilité, de productivité et de créativité. Le territoire est en effet desservi par un maillage serré de voies de communication qui associe l'ensemble des modes de transports, dont un réseau autoroutier, ainsi qu'un réseau de transport ferré à grande vitesse qui continue à s'étendre comme en témoigne l'inauguration, au mois de juin 2001, du TGV Méditerranée. La France dispose donc d'atouts non négligeables au nombre desquels, il faut également compter en plus des infrastructures performantes et un haut niveau de formation : un potentiel important dû à la géographie, l'histoire, une tradition industrielle, un vaste marché. En effet, les facteurs plus immatériels comme la tradition industrielle et entrepreneuriale jouent également un rôle primordial. Ensuite, la France, par sa position centrale en Europe, bénéficie d'un avantage particulier, comme l'a montré encore ces dernières années l'installation d'unités de production de la « Smart » en Lorraine ou celle de Toyota dans le Valenciennois. On peut rappeler que le territoire national est traversé par la « banane bleue », qui constitue une zone de forte activité économique s'étendant du Sud-est de l'Angleterre à la Lombardie. Enfin, La France, avec ses 60 millions d'habitants et son haut niveau de revenu moyen par habitant, constitue un marché stratégique.

⁷ Cf. graphique de la compétitivité de la France en annexe.

I-8

Par delà la politique de désinflation entreprise en 1983, l'Etat s'est engagé au service de l'expansion économique. A chaque voyage officiel des plus hautes autorités de l'Etat, des entrepreneurs accompagnent les hommes politiques. Le MEDEF seul organise des échanges et des présentations. Chaque année, MEDEF INTERNATIONAL conduit plus de vingt délégations de chefs d'entreprise français porteurs de projets concrets sur des pays ciblés. Ces délégations permettent à ces chefs d'entreprise de rencontrer des décideurs publics et privés des pays du monde, d'identifier les partenaires étrangers, d'identifier des projets, de prendre connaissance des conditions d'exercice dans les pays étrangers et de l'environnement des affaires, d'anticiper sur leurs besoins. De plus, au-delà des accompagnements ponctuels, une politique permanente d'accompagnement a été mise en place. Les moyens du secrétariat d'Etat au commerce extérieur comprennent :

- d'une part, les structures du service de l'expansion économique dirigé par la direction des relations économiques extérieures-DREE- (les postes d'expansion économique et les directions régionales du commerce extérieur dont le budget pour 2001 s'est élevé à 1,085 milliard de francs en augmentation par rapport à 2000).
- d'autre part, les organismes parapublics (Centre français du commerce extérieur - CFCE- et Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises CFME -ACTIM) d'appui au commerce extérieur dont le montant global des dotations s'est élevé pour 2001 à 262 millions de francs en augmentation également par rapport à 2000.

Trois leviers principaux sont utilisés pour faciliter l'expansion des échanges commerciaux et des investissements à l'étranger :

- Les négociations commerciales multilatérales, visant notamment à définir les règles nécessaires au développement harmonieux des échanges, elles sont menées par l'Union européenne dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et dans des cadres régionaux.
- Des appuis financiers qui sont destinés, en particulier, à soutenir les PME dans leurs démarches internationales.
- L'information des entreprises : une information sur les marchés extérieurs est mise à la disposition des entreprises par le biais du Centre français du commerce extérieur (CFCE) et du réseau des postes d'expansion économique (PEE - 166

répartis à ce jour dans le monde). Rouages essentiels du dispositif français d'appui au commerce extérieur, les PEE informent et conseillent les entreprises à l'occasion de deux phases clés de la démarche "exportation" : la prospection et l'implantation. Pour répondre aux besoins de plus en plus précis et divers des exportateurs (confirmés ou non), l'action de ces postes a été réorientée. Soucieux de fournir une information plus qualitative que quantitative, ils s'attachent dorénavant à favoriser le démarrage d'investissements ou de partenariats. D'autre part, ces postes jouent un rôle important en matière de promotion de l'image et des produits de la France auprès de nombreux interlocuteurs de leur pays de résidence. Qu'il s'agisse de représentants du monde économique, financier ou industriel. Rappelons qu'un organisme, le FME/ACTIM, est plus particulièrement chargé de la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises. Pour ce faire, il organise, par exemple, des colloques, travaille à favoriser des participations officielles françaises à des salons professionnels, invite des décideurs étrangers en France ou veille à la diffusion dans la presse étrangère de l'information sur la technique et les produits français. Enfin, un ambassadeur français auprès des grandes entreprises cherche à valoriser les investissements étrangers en France.

Ainsi, nous constatons que la France est désormais très largement excédentaire dans ses échanges. Depuis, 1993, le solde des exportations et importations, qui elles-mêmes n'ont cessé d'augmenter, reste positif et progresse régulièrement jusqu'à atteindre les montants records de 1997 et 1998. Décidés par les hommes politiques, l'ouverture vers l'Europe, en même temps que la construction du marché européen unifié avec l'avènement de la monnaie unique, ont obligé les entreprises françaises, encouragées par l'Etat, à faire des efforts de compétitivité, à se restructurer physiquement et financièrement, permettant ainsi au commerce extérieur de se réformer en profondeur. La France est devenue un acteur prépondérant dans les échanges internationaux, grâce à ces efforts d'adaptation, de redéploiement de ses flux commerciaux aussi bien sur le plan géographique que sectoriel et d'amélioration de sa compétitivité. Ces transformations lui ont permis de conserver un commerce extérieur que nous qualifions de structurellement excédentaire car dans la même

décennie la France a traversé des situations économiques contrastées : récession en 1993, reprise en 1994, croissance molle en 1996, forte en 1999, avec un environnement parfois lui aussi défavorable : crise asiatique, hausse des cours du pétrole, stagnation en Allemagne. Pourtant ce contexte difficile n'a eu pour conséquences négatives qu'un affaiblissement des résultats en 1999 et 2000. L'érosion du solde industriel de la France au cours de ces deux dernières années relève donc avant tout de facteurs conjoncturels et ne remet pas en cause les atouts commerciaux de la France, qui lui ont permis de réaliser des excédents industriels considérables et peut-être durables, au cours des années 90.

II. Une pérennisation qui n'est pas garantie

Nous avons pu noter combien les résultats positifs de notre commerce extérieur découlaient d'adaptations, de restructurations, de remise en question des fondements de notre économie. Il serait tentant de conserver à l'esprit que l'essentiel de nos échanges se produit avec l'Union Européenne, qu'en conséquence de l'avènement de la zone euro qui facilite le commerce, le solde positif allait perdurer. Ce serait une erreur. Si 40% « seulement » de nos échanges sont extra union européenne, cette proportion risque de croître car la forte croissance des pays asiatiques, et légèrement moindre encore, des pays d'Europe centrale va augmenter leurs parts relatives dans le commerce mondial. Un redéploiement pour de nouvelles conquêtes est donc à entreprendre. D'autre part, la création de la monnaie unique a d'autres conséquences que de faciliter le passage en douanes des marchandises, elle permet notamment aux entrepreneurs de comparer aisément les qualités intrinsèques des différents pays européens, l'attractivité du territoire et la compétitivité de la France est ainsi une nouvelle bataille à gagner ; alors même que les structures économiques souffrent encore de handicaps manifestes, nombre trop faible de sociétés de taille internationale ou investissements en recherche insuffisants par exemple.

II-1

Nous avons évoqué dans la première partie les avantages de l'avènement de l'euro pour les entreprises françaises : construction d'un marché domestique européen, disparition des problèmes de change, simplification administrative et réglementaire des échanges alors même que le principal partenaire de la France est l'Europe. Il est ainsi beaucoup plus facile pour une entreprise aujourd'hui de comparer les avantages et inconvénients à s'implanter ou non sur un territoire européen, il s'agit là de l'implantation dans un but de production et non pas de conquête de marché. Parmi la multitude des critères qui peuvent être comptabilisés en terme d'attractivité économique du territoire, la réglementation locale, l'imposition, les coûts salariaux, la compétitivité peuvent tout autant compter que la qualité de la main d'œuvre, la multiplicité des axes de communication ou la densité des réseaux de télécommunications. Ainsi, les investisseurs étrangers sont sensibles à la politique fiscale et au coût du travail. Or, les Etats ont renoncé à un levier

d'importance, dans le cas où ils auraient été tenté d'influer sur les résultats économiques de leur pays respectif, avec l'avènement de la zone euro et la création de la banque européenne. La France se retrouve ainsi désavantagée par rapport à ses voisins sur les critères de l'imposition et des coûts salariaux, elle est au dixième rang⁸ pour le taux marginal d'imposition sur les sociétés et avant dernière⁹ en ce qui concerne le coût pour l'entreprise d'une rémunération de 100 euros. Un cadre coûte à l'entreprise française près de trois fois sa rémunération nette. Ce coût est supérieur de 73 % au coût correspondant en Angleterre et de 27 % au coût en Allemagne. Donc, si par la taille de son marché, la France constitue une étape obligée pour la diffusion des produits d'une grande entreprise internationale et donc pour l'implantation de la logistique nécessaire, cela ne signifie pas pour autant que le territoire national, constitue le lieu de production de ces produits. Nombre de ces produits peuvent en effet être fabriqués ailleurs, puis importés si l'attractivité du territoire est jugée insuffisante. Enfin, nous remarquons que nous n'avons pas raisonné sur la nationalité des entreprises mais sur l'attractivité du territoire, concept intéressant. En effet, les entreprises ont de plus en plus d'activités à l'étranger ; les salariés français ne le sont plus forcément par des firmes françaises, et les activités qui s'exercent sur notre sol ne sont plus nécessairement le fait d'entreprises ni même de travailleurs français. Il apparaît donc que l'identité économique, qui s'affirme par la coïncidence de ces trois définitions, n'est plus aussi évidente qu'elle ne l'était il y a vingt ou trente ans. Par ailleurs, les "affaires", telles que le problème de la privatisation de Thomson et de son rachat par le groupe coréen Daewo, montrent bien les difficultés rencontrées afin de gérer politiquement et socialement la définition de l'identité. Il est probable qu'il nous faille apprendre à raisonner en termes de territoire, que l'ensemble pertinent pour définir l'intérêt économique de la France soit identifié comme étant le sol français. Ceci renforce la nécessité pour les pouvoirs publics en particulier français de focaliser leur effort sur la compétitivité du territoire, les entreprises étant, dans une certaine mesure, de plus en plus autonomes. Certes, les investissements directs à l'étranger sont positifs en France mais ils sont peu élevés, à l'inverse les investissements des Français à l'étranger comme nous l'avons déjà remarqué sont beaucoup plus conséquents, le rapport est d'environ 1 pour 9. Le levier de la politique budgétaire, bien que dans les mains des hommes politiques est contingenté

⁸ Cf. en annexe le tableau correspondant.

⁹ Cf. en annexe le tableau correspondant.

par les critères de Maastricht, il reste donc ceux de la politique fiscale et de la politique sociale dont le coût salarial. L'harmonisation européenne ne semble pas d'actualité aujourd'hui et va donc désavantager la France. La mise en place des 35 heures est encore trop récente et trop sujette à caution partisane pour que des données chiffrées se dégagent déjà, néanmoins un certain renchérissement et du budget de l'Etat- donc des taxes, et à priori des coûts salariaux des entreprises. La tâche d'améliorer la compétitivité du site France est du ressort de l'ensemble des politiques publiques : aides à la création d'entreprise, réforme de l'enseignement, réforme fiscale. Au-delà de cette attractivité du territoire, la compétitivité française qui en est une composante risque sinon d'en pâtir.

II-2

En terme de compétitivité structurelle, la France n'est plus au niveau peut-être suffisant pour assurer l'avenir positif de son solde commercial. Certes, elle dispose des atouts que nous avons énumérés dans la première partie comme sa position géographique, la qualité de sa main d'œuvre ou sa tradition ancienne de développement industriel. Néanmoins, l'existence d'un potentiel compétitif qui assure le futur développement économique n'est pas prouvé. En effet, il n'est pas certain que les structures soient adaptées au changement. Sont-elles réellement saines, flexibles et adaptées au changement ? Selon une étude de l'Institut suisse MD International, la France, 5e pays du monde pour la productivité du travail, ne serait plus que 19e relativement à sa compétitivité globale. Pour déterminer la compétitivité globale des pays étudiés, MD International a considéré et pondéré 290 critères d'environnement des entreprises, environnement fiscal, politique, formation, enseignement, efficacité des managers, dynamisme des marchés financiers, qualité de vie. Une autre étude, celle-ci du Centre japonais de recherche économique place la France à la 21ème place en 2000 sur 31 pays d'Asie et de l'OCDE, loin derrière les Etats-Unis. L'enquête a porté sur huit secteurs jugés d'une grande importance pour la compétitivité d'un pays, à savoir, la finance et le commerce international, les entreprises, la finance privée, l'éducation, le gouvernement, les sciences et les technologies, les affaires sociales et les technologies de l'information. Or, dans la plupart de ces secteurs, le «modèle rhénan» en général, et la France en particulier, ont du mal à mettre en place des réformes de fond. Par exemple, en ce qui concerne

la finance, la plus grande partie de l'épargne est aspirée dans les circuits financiers de l'Etat pour des projets d'investissements publics. Les entreprises françaises sont pénalisées par rapport à leurs concurrentes à l'étranger par la mise en place de nouvelles taxes, de nouvelles législations sociales (pas seulement les 35 heures mais aussi sur les contrats à durée déterminée et le travail à temps partiel, sur les licenciements, etc.) et par un environnement administratif et fiscal hostile. Nous avons déjà évoqué le problème de la politique fiscale, par contre nous n'avons pas toujours à l'esprit que la réglementation est presque un mal français, l'essentiel des lois provient aujourd'hui de l'Europe mais une majorité est là aussi d'origine française. Concrètement, les PME françaises sont particulièrement entravées par les réglementations du travail et les réglementations administratives. Les 8 000 lois et 400 000 décrets règlements du travail constituent une véritable chape de plomb. On estimait en 1997 que le poids des formalités liées à la relation salariale-registre unique du personnel, déclaration des taxes assises sur les salaires, déclaration de charges sociales, déclaration d'embauche, allègements de charges et formalités d'attribution souvent complexes (exemple des Contrat Initiative Emploi), emploi de stagiaire (ex. : selon que le stage est obligatoire ou non, la base des cotisations varient)- joue contre l'embauche, notamment pour 1,2 millions d'entrepreneurs sans salarié, qui représentent un fort potentiel de création d'emplois. La France parle beaucoup de simplifications administratives mais connaît un nombre élevé de formalités pour la création d'entreprise. Les formalités d'enregistrement sont particulièrement contraignantes. Nos partenaires étrangers font mieux que nous en terme de coûts financiers ou de difficultés. Ainsi, beaucoup de français s'installent, sans surprise, en Angleterre pour créer leurs entreprises. Par ailleurs, aucune réforme de fond n'a été appliquée au système monopolistique de la Sécurité sociale et l'éducation reste sous la coupe de l'Etat. Ce qui est tout aussi inquiétant, c'est le fait que, dans le secteur des technologies de l'information, jugé «fatal pour la compétitivité», selon le rapport, la France n'est que 22ème loin derrière les Etats-Unis (1er), la Norvège (2ème) et l'Islande (3ème). Encore marginaux, les échanges commerciaux internationaux via Internet devraient pourtant exploser à moyen terme. Actuellement, l'impact d'Internet sur les échanges internationaux reste faible, mais en 2004 ils pourraient atteindre les 1400 milliards de dollars. L'industrie automobile mais aussi la pétrochimie comptent parmi les secteurs où ces échanges transfrontaliers sont susceptibles d'atteindre le plus vite un volume important. Ce

classement est encore une fois dû, entre autres, aux mauvaises structures économiques, en l'occurrence le monopole de France Télécom sur la boucle locale qui a considérablement retardé le développement d'Internet, et qui vient à peine d'être levé en 2001, et encore avec des mesures de retardement de la part de France Télécom.

II-3

Sept faiblesses principales recensables expliquent sans doute la progression plus faible de la production industrielle française depuis 15 ans par rapport à nos voisins.

- Tout d'abord, la faiblesse des grands groupe. La France ne compte qu'une dizaine d'entreprises parmi les 100 plus grands groupes industriels. Pourtant, les exportations françaises sont, très largement, le fait des grandes entreprises : les 50 premières réalisent, en effet, 20 % des ventes à l'étranger, tandis que les 1 000 premières en réalisent près de 70 %. La place des petites et moyennes entreprises (PME) est encore insuffisante avec un taux d'exportation qui n'est que de 9,8 % contre 13,3 % pour l'ensemble des entreprises françaises. Ces groupes présentent, par ailleurs, une surface financière moindre que les entreprises étrangères. Aucune entreprise française ne se situe ainsi dans les cent premières capitalisations boursières. Dans des métiers où le marché international privilégie souvent deux ou trois leaders, les entreprises françaises ne sont pas toujours présentes.
- Un tissu industriel déséquilibré. Le tissu industriel français est caractérisé par une sur-représentation des petites PMI. Celle-ci est due notamment au nombre insuffisant d'entreprises de taille médiane. Ces dernières sont pourtant essentielles pour le dynamisme d'un tissu industriel, en constituant le relais entre les grands groupes et les PMI. Si les petites PMI, en sur-représentation dans le tissu industriel français présentent de grandes potentialités de développement en formant des réservoirs d'emplois industriels, elles n'en souffrent pas moins de faiblesses structurelles (fonds propres, difficultés d'accès au crédit) qui fragilisent l'ensemble. François Perigot, président du Conseil national du patronat français (CNPFP) de 1986 à 1994, précise que si les PME françaises réalisaient le même pourcentage d'exportations que les PME allemandes ou italiennes, il en résulterait un accroissement de 150 milliards de francs (27,3 milliards de dollars) d'exportations

pour la France, soit 10 % du total, ce qui représente l'équivalent de 2 points de croissance et 400 000 emplois supplémentaires.

- Un nombre trop faible d'acteurs français sérieux sur les marchés internationaux. L'essentiel du commerce extérieur français est le fait d'un petit nombre d'entreprises. En effet, aussi bien à l'export qu'à l'import, seulement 5 % des 120 000 opérateurs enregistrent un volume d'échanges supérieur à 30 millions de francs ; mais ceux-ci sont à l'origine de plus de quatre cinquièmes des flux. Cette extrême concentration est encore accentuée lorsque la question est abordée sous l'angle des groupes, soit l'ensemble des entreprises détenues par une seule autre. La part du commerce extérieur effectuée par les 20 premiers groupes opérateurs est alors supérieure à 20 % et dépasse même les 30 % à l'export : ceci représente près de 400 milliards de francs à l'import et plus de 500 milliards à l'export ; ces entités présentent un excédent supérieur à 200 milliards, acquis notamment par les industries automobile et aéronautique.
- Une dynamique générale d'investissements encore faible. Entre 1990 et 1994, l'investissement des entreprises françaises avait diminué d'un tiers environ, même si la reprise récente a partiellement comblé ce recul. Sur le long terme, l'investissement industriel a progressé plus fortement au Japon et aux Etats-Unis et, dans une moindre mesure, en Allemagne.
- Les produits manufacturés n'interviennent que pour 23 % en valeur dans les exportations françaises, soit moins que l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni
- Une insuffisance en matière de recherche et développement Les efforts en la matière ne représentent que 2,17 % du PIB en France contre 2,84 % aux Etats-Unis, notre pays ne se situe qu'au 4^o rang mondial. Et encore, il ne s'agit là que du classement en pourcentage, en valeur le fait que les Etats-Unis trustent 36% des publications mondiales de recherche traduit le gouffre qui nous sépare. Par ailleurs, contrairement aux exemples américain et japonais, la recherche publique reste insuffisamment orientée vers la recherche en entreprise, ce qui fragilise la capacité d'innovation de l'économie. Le CNRS en France dispose d'un budget annuel de 2,5 milliards d'euros, soit le quart de la recherche civile du pays et 40% du budget géré par le ministère de la recherche.
- Le nombre trop faible d'expatriés. Il semblerait qu'il y ait une extraordinaire corrélation entre les performances économiques françaises dans les pays lointains et

notre part dans la population d'expatriés. Or, il est de notoriété publique que les Français sont peu représentés dans ces régions. Par exemple, il y a beaucoup moins de ressortissants de l'Hexagone au Japon que de Suisses. Il faut d'ailleurs souligner que nous sommes sous-représentés dans nombre de pays asiatiques, par rapport à des partenaires comme l'Italie, la Grande-Bretagne ou les Pays-Bas. Pour le cas particulier de la Grande-Bretagne, il est indéniable qu'un entrepreneur implanté dans un pays anglophone décrochera facilement son téléphone pour appeler un « cousin » Outre-Manche qu'un continental européen. Ce constat est encore plus favorable aux Britanniques en ce qui concerne la Chine, pays dont les échanges augmentent et vont exploser avec son entrée dans l'OMC, car son commerce extérieur transite en grande partie par Hong-Kong qui a traditionnellement l'habitude de travailler avec la Grande-Bretagne. Le Français utilise donc peu son option de sortie, dans le sens où il ne part pas aisément faire carrière dans ces régions, qu'il n'assume pas de fonctions économiques françaises à l'étranger. C'est là un point très important, et sur ce point précis peut se jouer l'avenir de nos relations avec ces parties du monde.

II-4

L'internationalisation est trop insuffisante en dehors du marché européen, rappelons que plus de 60% de nos exportations et importations sont à destination ou en provenance de l'Europe. Sur les marchés internationaux extra européens, les entreprises françaises accusent encore souvent un certain retard tant au niveau du " positionnement " commercial qu'à celui des partenaires industriels. Le commerce extérieur français demeure trop concentré sur l'Union européenne et pas assez tourné vers les pays émergents à fort taux de croissance. « En Asie, notre part de marché n'y dépasse pas 2,4 %. Ce qui nous place derrière l'Italie (2,9 %), l'Allemagne (7,8 %), le Japon (14,1 %) et les Etats-Unis (17,6 %) », indique un spécialiste du commerce international. François Perigot avoue également que les exportations françaises ne sont pas suffisamment orientées vers les pays émergents, parmi lesquels figurent ceux qui enregistrent les plus forts taux de croissance, il s'agit là des pays de l'Europe centrale et des pays asiatiques.

Certains pays prennent avec le temps un poids plus important dans le commerce mondial. La Chine s'est ainsi hissée au cinquième rang des puissances

commerciales, si l'on considère l'Union européenne comme un ensemble¹⁰. Un hypothétique indicateur de parts de marché en volume calculé sur l'ensemble du monde verrait de ce fait, très certainement, un déclin de la part de marché de la France, et un recul plus accentué de ses partenaires européens. Une faible érosion des parts de marché françaises, liée à l'émergence de certains pays en développement, est donc sans doute à l'œuvre. L'émergence de nouveaux pays dans le commerce mondial est cependant un phénomène bienvenu. Alors que l'on s'interroge sur le creusement des disparités de revenu entre économies au niveau mondial, il montre que certains pays en développement peuvent, en suivant des politiques appropriées, rejoindre le niveau de prospérité des pays industrialisés. Ceux-ci sont aujourd'hui devenus de nouveaux débouchés pour les exportateurs français. Cette émergence a toutefois un impact sur les parts de marché françaises, puisque le développement plus rapide des échanges de ces pays ne peut tendanciellement que réduire l'importance relative des échanges de la France.

Outre ces effets directs, la croissance plus rapide de certaines économies a également des effets indirects sur les parts de marché d'un pays. Celles-ci dépendent en effet de la dynamique des marchés vers lesquels il exporte ("l'effet d'entraînement"). Ainsi, une économie qui exporte principalement vers des régions à croissance faible voit mécaniquement diminuer sa part de marché mondiale. Les positions de la France sont surtout fortes sur un nombre réduit de régions du monde (l'Europe qui reçoit près de 70 % des exportations françaises, l'Afrique-Maghreb, le Moyen-Orient), dont la part dans le commerce mondial a régressé sur la décennie 90. Les régions les plus dynamiques ont été l'Asie, malgré la parenthèse de la crise de 1997-1998 (la région se détachait encore plus nettement sur la période antérieure), l'Amérique, voire les Peco depuis le milieu de la décennie¹¹. Le positionnement à l'exportation de la France est apparu en particulier moins favorable que celui de l'Allemagne (qui exporte plus que la France partout, sauf en Afrique), voire de l'Italie (plus présente en Amérique latine et sur les pays d'Europe centrale et orientale)¹². Comme les zones vers lesquelles la France exporte de façon privilégiée connaissent des échanges moins dynamiques que la moyenne mondiale, la part de marché globale de la France tend à s'éroder. Au sein de l'ensemble des pays en développement, du

¹⁰ Cf. en annexe tableau des parts de marché dans le commerce mondial entre 1990 et 1999.

¹¹ Cf. en annexe tableau de progression des régions dans le commerce mondial de 1990 à 1999.

¹² Cf. en annexe tableau comparatif de présence de la France, de l'Italie et de l'Allemagne.

fait des difficultés du continent africain, le phénomène est particulièrement net : la faiblesse de notre présence industrielle et commerciale sur les marchés émergents d'Asie et d'Amérique latine a provoqué un recul mécanique des parts de marché françaises. Cet effet d'entraînement explique l'essentiel de la baisse des parts de marché de la France sur les pays en développement. De façon plus conjoncturelle, l'effet d'entraînement explique en particulier pourquoi la crise asiatique a eu peu de conséquences négatives sur notre commerce extérieur en 1997, nos parts de marché de 2% en sont la source, à l'inverse la reprise sans doute plus longue, a peu de conséquences positives sur la balance des échanges et profite avant tout aux pays d'Asie eux-mêmes, au Japon en particulier, ainsi qu'aux États-Unis, et même à nos voisins européens. La part de marché de la France en Asie ou en Amérique latine reste comprise entre 2 et 4 % (contre une moyenne de près de 10 % dans ses marchés traditionnels : Europe, Afrique). Et ce, malgré des efforts menés récemment, notamment en matière d'investissements directs. Si les économies de ces pays continuent de se développer plus rapidement que les autres économies, le positionnement actuel de la France risque de conduire à un déclin inéluctable de sa part de marché globale (oscillant actuellement autour de 5 %).

L'appareil exportateur français doit donc s'adapter. Si l'on prolonge les tendances de la période 1989-1999, l'effet d'entraînement dû à notre positionnement géographique et aux différences de croissance entre zones pourrait faire baisser la part de marché de la France de 5,3 % en 1999 à 4,9 % en 2009 ; la baisse serait encore plus soutenue si la période 1989-1996 (donc hors crise asiatique) était prise comme référence de l'extrapolation. Notre présence sur ces marchés émergents doit donc s'accélérer malgré les désavantages momentanés que pourraient y trouver les entrepreneurs au nombre desquels nous pouvons citer le retour sur investissement plus long en Asie, le risque plus élevé d'investir sur un marché émergent qu'en Europe, explications qui ne devraient pas devenir des prétextes sous peine de permettre de taxer les entrepreneurs français de manque de professionnalisme. L'enjeu pour les entreprises françaises est donc, à l'instar des producteurs américains ou asiatiques dans la dernière décennie, à la fois de se positionner sur des secteurs d'avenir et d'augmenter leur présence sur des marchés étrangers qui disposent d'un fort potentiel de croissance, au travers des exportations ainsi que des investissements directs.

II-5

L'effet d'entraînement géographique se double d'un effet d'entraînement sectoriel. Un pays qui exporte des produits dont la part dans le commerce mondial progresse voit, de façon naturelle, sa part de marché mondial augmenter. Les deux types d'effet d'entraînement peuvent être liés puisque, toutes choses égales par ailleurs, les produits importés de façon privilégiée par une région dynamique verront leur poids augmenter dans le commerce mondial.

Si l'on répartit l'ensemble des produits exportés en trois catégories (secteurs en progression, secteurs stables, secteurs en régression) selon l'évolution annuelle moyenne de leur poids dans le commerce mondial au cours de la dernière période (augmentation de 1% et plus, évolution entre - 1 % et +1 %, baisse de 1 % et plus), on constate que la France est placée de façon satisfaisante : elle vend une majorité de produits en progression, mais elle est un peu moins bien positionnée, par exemple, que certains pays d'Asie les plus dynamiques comme la Chine ou la Malaisie¹³.

La spécialisation sectorielle de la France est donc perfectible. Une étude récente du Centre d'études prospective et d'informations internationales (CEPII) confirme ce diagnostic: par rapport aux autres pays européens, la spécialisation de la France est certes prononcée dans les nouvelles technologies, appelées à connaître une croissance rapide, mais ce résultat est à nuancer car il est dû surtout au secteur aéronautique. En effet, à l'exception de ce secteur et de celui de l'industrie pharmaceutique, la spécialisation de la France n'est pas très prononcée dans les nouvelles technologies appelées à connaître une croissance rapide. Le retard pris dans le nombre d'internautes français pourrait par exemple traduire l'absence d'offres de connexion illimitée, absences justifiées par la main mise de France Télécom sur la boucle locale. Ce constat fait dans l'industrie peut être étendu aux services, dont les échanges progressent un peu plus vite que ceux des marchandises. La position de l'économie française, traditionnellement forte, semble également s'effriter dans ce secteur ; la Grande-Bretagne a en particulier supplanté la France en 1997 comme deuxième exportateur mondial de services¹⁴.

¹³ Cf. en annexe le tableau de positionnement sectoriel de la France et des pays d'Asie.

¹⁴ Cf. en annexe le graphique d'exportation de services.

II-6

Globalement, l'année 2001, même si elle semble confirmer que la France s'est libérée de sa contrainte extérieure, marque le pas quant au niveau de l'excédent du commerce extérieur, du fait entre autre du ralentissement économique et de la remontée des cours du pétrole à l'automne 2000. Le solde de l'année 2001 atteint +°3,325 milliards d'euros. L'excédent 2001 coïncide avec une contraction des échanges, revenus à leur niveau du début de l'année 2000. Dans un contexte de ralentissement économique marqué en Allemagne, aux États-Unis et au Japon, la vitalité des exportations a été contrariée par la contraction de la demande mondiale : nos ventes à l'étranger croissent de 0,3 % par rapport à l'année 2000, alors que leur progression était de 14,3 % l'année précédente. Pour ces mêmes exportations, la conjoncture au sein de l'Union européenne reste dégradée ; encore croissantes au premier semestre, les ventes aux pays d'Europe centrale et orientale s'infléchissent en fin d'année. Nos ventes vers les autres continents sont globalement moins affectées. À l'importation, la compression des achats interindustriels, due à une activité morose, et l'allègement de la facture énergétique concourent à une baisse des flux : nos achats à l'étranger baissent de 1,7 % par rapport à l'année 2000, alors que leur progression était de 21,6 % l'année précédente. Depuis le début de l'année, le pourcentage de baisse est comparable pour nos achats au sein l'UE, d'une part, et auprès des autres pays, d'autre part. Le ralentissement des importations étant plus net que celui des exportations, l'excédent commercial connaît ainsi une amélioration. Après cette synthèse globale, nous mettons en exergue ce qui amplifie nos conclusions précédentes.

Les échanges de cette année sont sectoriellement caractérisés, par un infléchissement des échanges de biens de consommation, par des exportations pharmaceutiques élevées, par une bonne tenue des exportations de véhicules. L'excédent de l'industrie des transports s'établit en 2001 à 12,8 milliards d'euros, en augmentation de 2 milliards d'euros par rapport à 2000 et nous intéresse tout particulièrement. Avec une hausse de 9,5 %, la progression des exportations, bien que soutenue, s'inscrit en retrait par rapport à la tendance observée depuis 1997. Les importations, elles aussi, progressent de 2,7 % contre +14 % en 2000. Les exportations d'airbus enregistrent une forte augmentation par rapport à l'année précédente. Sur l'année 2001, 184 avions ont été exportés pour une valeur de 13,2 milliards d'euros. La progression est très importante par rapport à l'année

précédente, où 164 appareils ont été vendus pour un montant de 11,3 milliards d'euros. Le nombre d'appareils vendus à l'Asie et l'Amérique progresse sensiblement, cela sera détaillé dans l'analyse géographique. Il apparaît donc encore que la vente de matériels aéronautiques, environ 1,1 milliard par mois en moyenne, soit à la base de l'excédent de l'industrie des transports, et donc la trop forte spécialisation de notre économie est prouvée. Cependant, note positive, le nombre d'appareils vendus en Asie est en progression ce qui prouve que la réorientation de nos activités vers l'Asie plutôt qu'intra-européens est en marche.

Les échanges se traduisent géographiquement par des résultats inégaux. L'excédent avec l'Amérique atteint un montant historique, avec +2,2 milliards d'euros. Avec le continent européen, il augmente par rapport à l'année précédente pour atteindre +3,3 milliards d'euros, contre 6,0 milliards avec les seuls partenaires de l'Union européenne. Enfin, la baisse en valeur et en volume des achats de matières premières énergétiques au Proche et Moyen-Orient permet de retrouver l'excédent de 1999 avec cette zone. Les exportations à destination de l'Amérique du Nord sont en faible progression par rapport à l'année 2000, durant laquelle elles avaient connu une forte croissance. Cette apparente bonne santé tient avant tout à de fortes ventes d'airbus, les ventes hors aviation étant en retrait. En ce qui concerne les échanges avec l'Union : la baisse des importations s'inscrit toujours dans une tendance marquée. Les échanges avec l'Europe sont en retrait de 1,7 % à l'export et de 2,1 % à l'import. L'excédent avec la zone, qui s'élevait à 2,3 milliards d'euros en 2000, progresse pour atteindre 3,3 milliards. Cette augmentation est due principalement à l'évolution des flux avec des pays de l'Union européenne. Avec les fournisseurs de matières premières, la baisse du cours du brut ne provoque pas de baisse de la valeur des importations. Ces achats à la Norvège, à la Russie et au Royaume-Uni bénéficient d'un effet volume important. La croissance reste solide avec les pays d'Europe centrale et orientale, ainsi qu'avec la Russie. Ces pays constituent un frein important à la baisse des échanges. Au total, l'excédent cumulé de 2001 atteint 6,032 milliards d'euros contre 4,806 milliards en 2000. Cette amélioration résulte de la croissance du solde avec le Royaume-Uni, des forts excédents avec l'UEBL du début d'année et, dans une moindre mesure, d'une diminution du déficit avec l'Irlande. Les échanges avec les pays de l'Est de l'Europe, soutenus par une consommation interne dynamique, ont été épargnés durant l'année 2001 par le ralentissement qui affecte les principaux centres économiques mondiaux.

Les échanges avec les PECO progressent de 13,0 % à l'importation et de 15,5 % à l'exportation. Leur augmentation est soutenue, notamment avec la République Tchèque. Toutefois, la croissance des échanges avec ce pays s'effrite au quatrième trimestre. Les importations depuis la Hongrie subissent un repli de 3,3 %. Le dégel des échanges avec la Russie se confirme pour la deuxième année consécutive. La croissance forte des exportations permet de retrouver un niveau supérieur à celui atteint en 1997 et d'atténuer l'accroissement d'un déficit bilatéral amplifié par la réorientation des achats de matières premières énergétiques en faveur de la Russie. Plus de 13 % des achats d'hydrocarbures de la France proviennent de la Russie, contre 11 % l'année précédente. Nous constatons donc une amélioration de nos échanges avec ces pays à forte croissance destinés à tenir une plus grande place dans les échanges mondiaux, ce qui démontre une bonne orientation de notre économie. Au cours de l'année 2001, le déficit enregistré avec la zone Asie diminue. Il atteint 13,8 milliards d'euros contre 17,7 milliards pour l'année précédente. C'est la première fois depuis 1995 que le déséquilibre des échanges tend à se résorber. Ce rééquilibrage des échanges se traduit par une baisse de 6,1 % des importations et une augmentation de 5,7 % des ventes, qui recouvre une grande diversité entre les partenaires. Les ventes à Hong-Kong expliquent à elles seules l'orientation des exportations vers la zone. Elles dépassent le montant de 3,9 milliards d'euros, grâce à la livraison de 11 airbus pour 1 360 millions d'euros. En revanche, les importations de Hong-Kong, ainsi que celles originaires de Taïwan, subissent un retrait important. Les échanges avec Singapour, qui subit avec Taïwan de plein fouet les effets des ralentissements américain et japonais, enregistrent une forte régression pour l'année 2001. Les échanges avec la Corée du Sud, malgré une conjoncture interne dynamique, enregistrent un retrait après d'importantes livraisons d'airbus en 2000. Le repli des ventes de biens intermédiaires est en partie compensé par les ventes de biens de consommation. Les échanges avec le Japon sont à nouveau atones : stagnation des ventes et baisse des importations de 12,5 %. L'embellie affichée en 2000 — croissance des échanges de plus de 27 % — n'aura pas survécu à l'entrée en récession de l'archipel nippon. Enfin, un net ralentissement des échanges avec la Chine, dont la croissance économique reste élevée, se confirme. Les importations, qui suivaient un sentier de croissance durable lors de la dernière décennie, stagnent face à des exportations stables.

De manière plus globale, en terme d'importations, nous constatons un recul des partenaires asiatiques. Le positionnement des premiers fournisseurs reste le même par rapport à l'année précédente, il s'agit des pays européens. La Suisse retrouve, toutefois, la 10ème place du classement, devant la Norvège, grâce à la baisse de la valeur des achats énergétiques. L'Arabie saoudite, classée 15 ème du classement, recule hors de ce palmarès. Pour des raisons différentes tenant aux importations d'intrants industriels, Taïwan et Singapour sortent du classement, au bénéfice du Brésil. En 2001, seuls deux pays asiatiques, le Japon et la Chine, figurent au palmarès des 20 premiers fournisseurs. Au-delà des bénéfices de la vente d'Airbus qui traduit aussi une trop forte dépendance de ce secteur, la simple stagnation de nos exportations à destination de la Chine, dont la proportion mondiale des échanges augmente, est en soi une mauvaise nouvelle car elle traduit de facto la diminution de notre part d'échanges mondiaux par simple effet d'entraînement géographique. Le léger tassement de notre déficit avec cette zone à fort taux de croissance n'est donc pas nécessairement une bonne nouvelle.

L'attractivité du territoire ne se juge pas seulement à l'aune de la qualité des infrastructures ou de l'instruction de la main d'œuvre potentielle. L'importance de la réglementation, la fiscalité, la compétitivité et la politique sociale décidée par le territoire hôte sont autant de critères sur lesquels la France n'est pas aussi attractive qu'elle devrait l'être pour assurer la pérennité du dynamisme de son économie. D'autre part, certaines faiblesses structurelles de notre économie, bien identifiées et connues, sont à corriger pour répondre aux exigences de la mondialisation des échanges. Enfin, notre spécialisation géographique et sectorielle doit sans doute une nouvelle fois s'adapter. L'enjeu pour les entreprises françaises étant double : se positionner sur des secteurs d'avenir, mais aussi augmenter leur présence sur des marchés étrangers, qui, grâce à leur propre spécialisation, disposent d'un fort potentiel de croissance. Le double obstacle que l'économie française doit donc franchir pour sa compétitivité est celui des nouvelles technologies et des pays émergents. L'ensemble du dispositif d'appui au commerce extérieur (appuis

financiers, fourniture d'expertises par le réseau des postes d'expansion économique, négociations commerciales) doit être orienté vers ce double objectif. L'orientation de nos exportations vers des zones dynamiques et une spécialisation dans des secteurs porteurs contribueraient à la constitution d'excédents durables.

Conclusion

Le choix économique et politique de réorienter nos échanges vers les pays de l'OCDE, vers l'union européenne en se détournant des marchés traditionnels d'Afrique ou d'Outre-mer, se traduit d'abord dans les chiffres par deux tiers de nos échanges effectués avec les Etats européens. Les conséquences, parfois douloureuses, de cette évolution ont été la nécessaire adaptation du tissu industriel en termes de structures physiques et financières, en terme de compétitivité et productivité des entreprises, en terme de qualité des produits. L'Etat a participé à la transformation par une politique financière de convergence pour l'avènement de la zone euro, par l'harmonisation réglementaire vers la libre circulation des biens et marchandises, par l'aménagement du territoire pour offrir aux entreprises une compétitivité hors prix : qualité de la main d'œuvre, étendues des moyens et axes de transport, richesse des réseaux de communication. Tous ces efforts ont été couronnés de succès dès 1993 avec la bascule durable du solde du commerce extérieur français, solde positif qui n'a pas été remis en cause mais seulement atténué ces dernières années. Les échanges ont en effet subi les hausses du cours du pétrole, la crise asiatique, le ralentissement ou récession de l'Allemagne, malgré le contexte difficile les résultats sont restés positifs.

Pourtant, l'adaptation de l'économie française n'est pas encore achevée. Des faiblesses structurelles perdurent, il s'agit notamment du nombre trop faible de grands groupes français, qui ne sont pas de plus, parmi les grands groupes mondiaux, il s'agit aussi d'une insuffisance d'investissements, en particulier en matière de recherche et développement. D'autre part, nos exportations sont fonction des entreprises qui sont installées en France. Or avec la mise en place de l'euro, l'attractivité du territoire est plus facilement comparable et dans ce cadre, celle de la France souffre d'une forte réglementation, d'une imposition élevée mais aussi d'une régression importante de la compétitivité. Ensuite, l'économie française n'est pas assez présente sur les marchés en expansion. Mécaniquement, puisque les marchés dynamiques prendront une part croissante dans le commerce mondial, une faible présence géographique se traduira par une baisse de nos échanges et une hypothèque sur nos résultats. Enfin, en suivant le même raisonnement logique, la trop faible présence française dans le secteur des nouvelles technologies, qui seront demain les industries exportatrices et profitables, handicape nos résultats futurs.

D'évidence, de nouvelles transformations sont appelées à se produire pour adapter l'économie française au contexte en évolution. Il convient de faire confiance au principe de subsidiarité pour que les entrepreneurs prennent les décisions stratégiques et fassent les efforts ad hoc pour demain continuer à exporter de manière rentable. Certaines évolutions dépendent très clairement et uniquement de décisions politiques, mais même dans d'autres domaines plus économiques comme la sur-représentation des PMI ou l'importance de la recherche, des impulsions ou des encouragements peuvent être donnés par les décideurs politiques.

Sources du mémoire

Bibliographie:

L'occident et les autres: histoire d'une suprématie par Sophie Bessis éditions La découverte

La mondialisation (Que sais-je) par Philippe Moreau-Desfarges éditions PUF

Bilan du monde Edition 2002-03-26

L'Etat de la France 2001-2002 aux Editions La découverte

La tentation hexagonale par E. Cohen aux éditions Fayard

Les enjeux du 21^o siècle par E. Hobsbawn aux éditions Complexe

Webographie :

Sites du premier ministre

Sites du sénat

Sites de l'assemblée nationale

Sites du ministère de l'économie et des finances

Sites des douanes françaises

OCDE

OMC

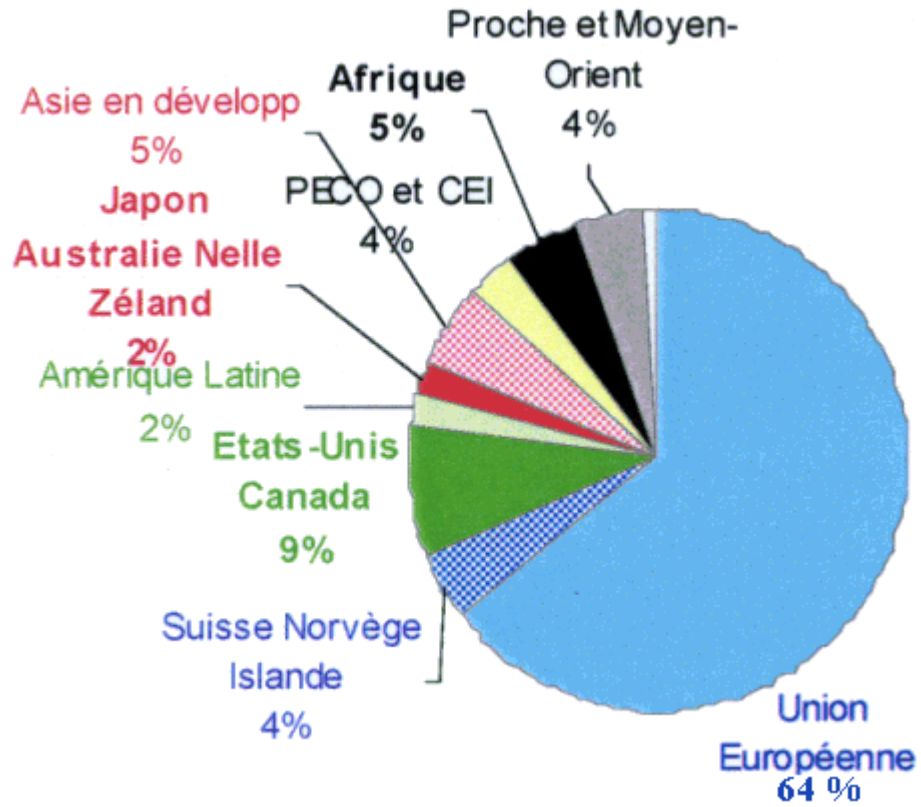
SIPRI Yearbook 2000

CEPII

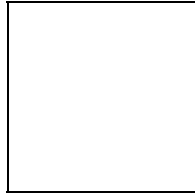
ANNEXES

Structure géographique des exportations françaises

Les exportations françaises sont tournées majoritairement vers l'Europe, et notamment, pour moitié, vers la zone euro.



Les investissements à l'étranger et en France



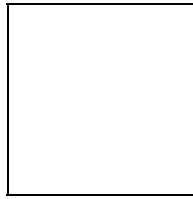
Evolution de la compétitivité-prix de la France

Compétitivité de la France par rapport à ses principaux partenaires	

Part de marché relative de la France par rapport à ses principaux concurrents

Parts de marché de la France par rapport à 24 pays de l'OCDE (en %)	

Comparaison du taux marginal d'imposition des sociétés

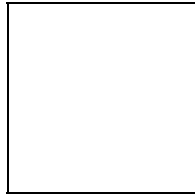


(1) dont 1,37 % au titre de la majoration de solidarité

(2) dont 1,1 % au titre de la contribution sociale sur les bénéfices (CSB)

D'après les chiffres fournis par le MEDEF.

Coût pour l'entreprise d'une rémunération nette de 100 euros.



(*) Rémunération restant au salarié après déduction des cotisations employeur et salarié, de l'impôt sur le revenu et, pour la France, des CSG et CRDS

D'après les chiffres fournis par le MEDEF.

Comparaison des formalités administratives

Des formalités coûteuses pour la création d'entreprise
(cas des SARL et des EURL ayant le même statut dans les autres pays)

	Coûts directs	Coûts indirects	Total
France	entre 4 600 et 13 700 F	entre 7 800 et 16 300 F	entre 12 400 et 30 000
Allemagne	entre 1 600 et 6 500 F	entre 3 300 et 6 500 F	entre 4 900 et 13 000
Royaume-Uni	130	2 000	2 130
Italie	2 600	11 700	14 300

Source : OCDE, 1998

Les indicateurs de la rigueur de la législation sur la protection en Europe

	Emploi régulier		Emploi temporaire	
	Fin des années 80	Fin des années 90	Fin des années 80	Fin des années 90
France	2,3	2,3	3,1	3,6
Allemagne	2,7	2,8	3,8	2,3
Pays-Bas	3,1	3,1	2,4	1,2
Royaume-Uni	0,8	0,8	0,3	0,3
Italie	2,8	2,8	5,4	3,8
Espagne	3,9	2,6	3,5	3,5
Danemark	1,6	1,6	2,6	0,9
Etats-Unis	0,2	0,2	0,3	0,3

Plus le chiffre de l'indicateur est élevé, plus la législation du pays est rigoureuse

Source OCDE

Parts dans le commerce mondial des principaux exportateurs entre 1990 et 1999

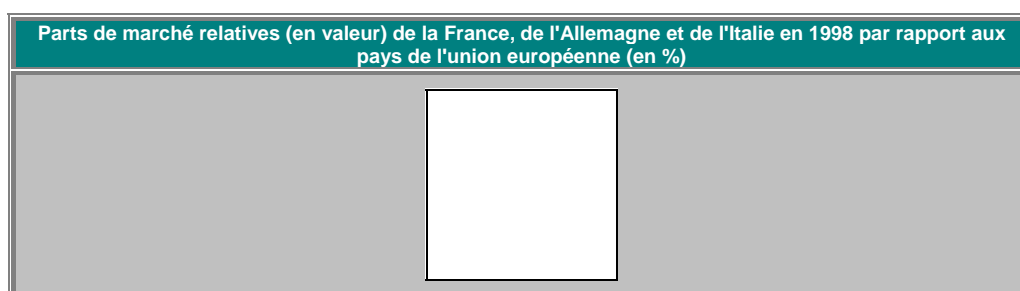
Parts dans le commerce mondial (hors commerce intra UE)* des principaux exportateur en 1990 et 1999 (en %)		
	1990	1999
Union européenne	21,5	18,9
États-Unis	16,0	16,4
Japon	11,7	9,9
Canada	5,2	5,6
Chine	2,5	4,6
Corée	2,6	3,4
Mexique	1,7	3,2
Taiwan	2,7	2,9
Malaisie	1,2	2,0

** Hongkong et Singapour figureraient dans ce tableau si les réexportations étaient incluses.
Source : OMC.*

Parts de marché de la France en fonction de la dynamique des régions

Sources : FMI.

* En fonction de l'évolution du poids de ces zones dans les importations mondiales.

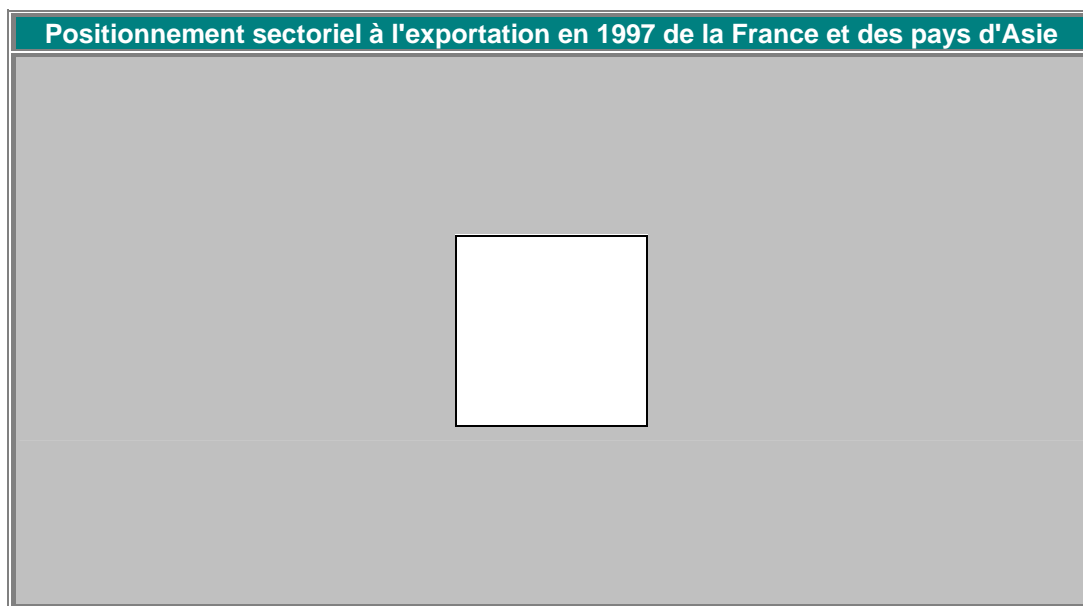


Sources : Eurostat, calculs DREE 5 B

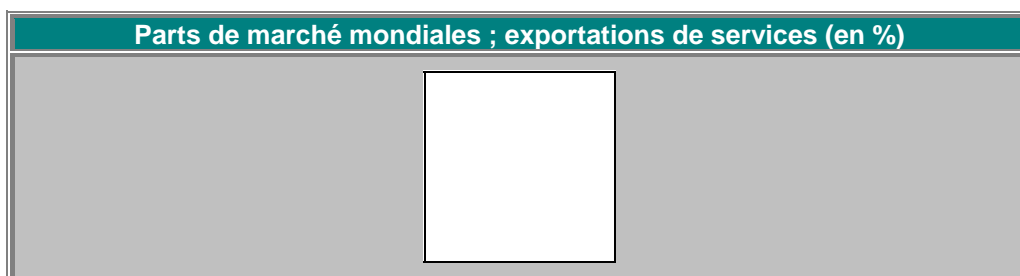
Les parts de marché de la France sont fortes sur les zones où les échanges progressent peu.

Tableau comparatif de la France et des pays d'Asie par secteur

Sources : Statcan, calculs DREE 5 A.



Exportation de services, la Grande-Bretagne supplante la France en 1997.

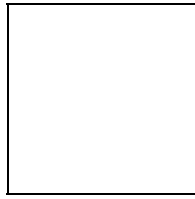


Sources : OMC.

Exportations mondiales de services (en Md\$)																
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
France	34	36	43	50	53	59	66	70	75	74	75	83	83	80	85	79
Allemagne	26	27	35	41	38	40	52	53	59	57	59	75	79	77	79	77
Royaume-Uni	27	29	35	42	45	45	53	53	60	58	65	75	81	92	99	101
Italie	18	19	23	29	29	31	49	46	58	52	53	61	65	66	67	65
États-Unis	57	60	74	83	97	113	132	147	158	165	181	197	216	235	240	252
Japon	21	21	21	27	35	40	41	43	48	52	57	64	66	68	62	60
Monde	402	414	483	571	600	658	783	827	923	942	1 038	1 188	1 271	1 321	1 320	1 340

Source : OMC.

Amérique : impact des ventes d'airbus



Source MINEFI (données CVS en milliards d'euros)

Ce graphique illustre l'importance de l'aéronautique dans nos exportations globales. Bien que la courbe complète de nos exportations suivent pratiquement celle de nos exportations d'Airbus seule, en pourcentage du total, l'importance de ce secteur est manifeste.

Table des matières

FICHE DOCUMENTAIRE	2
INTRODUCTION	4
I. REVOLUTION PAR RAPPORT AUX DECENNIES PRECEDENTES	5
I-1 Des résultats probants	5
I-2 Deux années particulières aux résultats conjoncturels	6
I-3 L'ouverture économique	9
I-4 L'importance de l'Europe	11
I-5 Adaptation de l'outil de production	12
I-6 Importance des IDE	14
I-7 Compétitivité	16
I-8 Rôle de l'Etat	19
II. UNE PERENNISATION QUI N'EST PAS GARANTIE	22
II-1 Attractivité relative du territoire	22
II-2 Compétitivité dégradée	24
II-3 Faiblesses structurelles	26
II-4 Présence insuffisante sur certains secteurs géographiques	28
II-5 Impact négligé des nouvelles technologies	31
II-6 L'année 2001 confirme ces conclusions	32
CONCLUSION	37
SOURCES DU MEMOIRE	39
ANNEXES	40