



Anita Szűcs

Réflexions sur la balance commerciale française



La dégradation du solde industriel français, qui entraîne celle de son solde commercial, est un signe inquiétant. Entre 1980 et 2013, la part de la France dans les exportations internationales est diminuée de 5,7 % à 3,1 %. Les maux de l'échange extérieur français ont fait l'objet de nombreux diagnostic récent. Au-delà de leurs divergences, les auteurs s'accordent sur le mauvais positionnement de la production française et la nécessité d'une montée en gamme. Le coût plus élevé de la main-d'œuvre dans les pays développés ne peut être compensé qu'en ayant recours à des procédés beaucoup plus efficaces ou en proposant des produits avec des fonctionnalités différentes pour lesquelles l'acheteur est prêt à payer. Je suis curieuse de comprendre les différents mécanismes ayant conduit au déficit record du commerce extérieur français.

En 2011 le déficit commercial français a été qualifié „d'historique” (-74,5 milliards d'euros), mais s'est diminué en 2014, pour la troisième année consécutive. Après 2011 le solde a été ramené à – 53,8 milliards d'euros fin décembre, soit une baisse de 7 milliards d'euros (11,5 %) comparé à 2013. Le problème est que la France n'exporte pas assez de produits et services à valeur ajoutée pour corriger les pertes accusées sur les exportations des produits. Il ne faut toutefois pas exagérer le poids de l'amélioration de 2014, qui doit beaucoup à la décroissance spectaculaire du cours du pétrole, pour cause de récession économique de la Chine et de faible développement en zone euro. La résolution du déficit telle qu'elle a été observée au premier semestre de 2014 n'est pas vraiment le signe d'une économie française sur le chemin du redressement.

La réduction du déficit ne tient pas à une hausse impressionnant des exportations. Au plus, celles-ci reculaient pour le troisième semestre consécutif. A 217,5 milliards d'euros sur les six premiers mois de 2014, les exportations sont en recul de 0,2 % par rapport au dernier semestre de 2013 et de 0,5 % par rapport à la même période de l'an dernier. L'développement de la balance commerciale tient donc au recul des importations. A 247 milliards d'euros, elles tracent en chute de 1,2 % par rapport au dernier semestre de 2013 et de 1% par rapport aux six premiers mois de 2013. Ces reculs – particulièrement significatifs dans le secteur énergétique – traduisent la faiblesse de l'activité et de la demande en France.

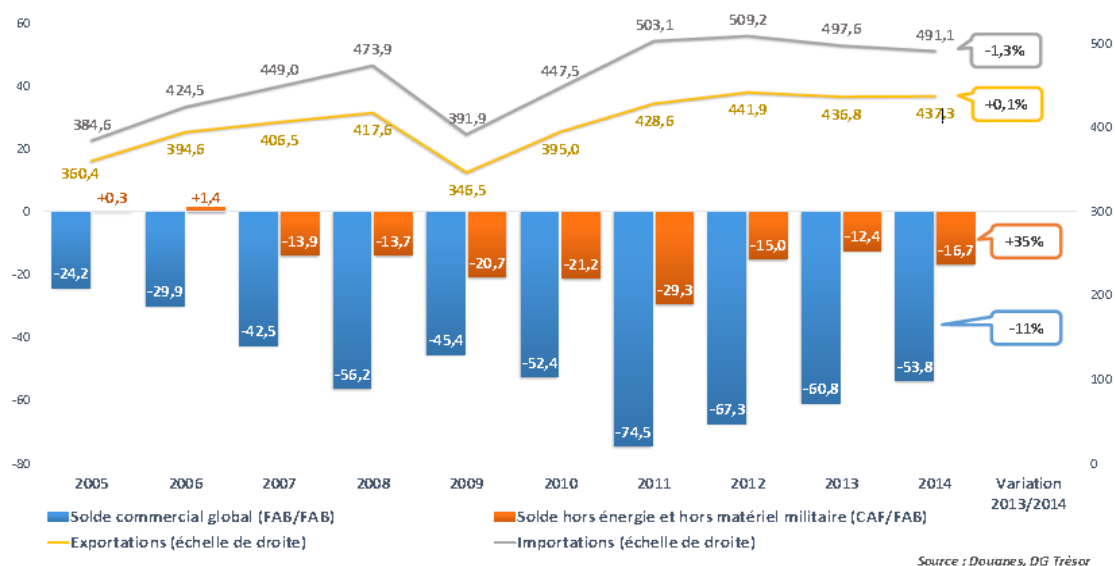
Les faiblesses de l'industrie française la rendent moins compétitive que celles des économies développées voisines et freinent cette nécessaire montée en gamme. Elles résultent presque toutes d'un manque de qualité du dialogue entre les industriels et les nombreuses parties prenantes, dont la conséquence est une coûteuse défiance réciproque. Ce déficit de confiance gênait le fonctionnement de l'économie et de la société.



Analyse géographique et sectorielle du commerce extérieur français

L'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) a publié sa première estimation de la croissance française pour le premier trimestre et le 15 février 2015 dans une déclaration, Matthias Fekl, Secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger, a expliqué les résultats du commerce extérieur de la France pour l'année 2014 et a déclaré que la progression des exportations en 2014 a permis de stimuler la croissance française ce qui est très insuffisant comparé aux allemands qui accroissent de 1,1 point leur PIB. L'amélioration du solde résulte de la baisse des importations d'énergie, elle-même liée à la baisse du prix du pétrole et à une diminution des quantités importées au cours de l'année. Au total, la facture énergétique se réduit de près de 20%.

Il ajoute ensuite que la facture énergétique n'explique pas à elle seule le déficit commercial extérieur de la France mettant en cause des problèmes d'ordre structurel. Sur un plan sectoriel tout d'abord, il fait le constat qu'il n'y a eu en 2014 que trois secteurs qui ont traditionnellement présenté un surplus commercial: l'aéronautique, l'agroalimentaire et la pharmacie. D'un autre côté, des secteurs tels que les biens d'équipements ou l'automobile ont affiché de lourds déficits. Le déficit hors énergie aggrave, à 16,7 Md€ après 12,4 Md€ en 2013. Les résultats des secteurs agroalimentaires et pharmaceutiques sont notamment en recul par rapport à 2013, même s'ils restent sources d'excédent pour la France. Contrairement, les exportations françaises ont été stimulées par l'aéronautique, qui dégage un nouvel excédent record (+23,6 Md€), les parfums, produits chimiques et cosmétiques dont l'excédent s'est accru de plus de 15%, à 10,8 Md€.



Exportations, importations et solde total : données FAB/FAB. Solde hors énergie et matériel militaire : données CAF/FAB.

Figure 1. Evolution annuelle des exportations et importations de biens, en valeur, et du solde commercial total et hors énergie et matériel militaire (en Md€ - données brutes). Source:

France Diplomatie, 2014. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/6-Analyse_geographique_cle8ab15a.pdf



Autre explication mise en avant par M.Fekl, la variété des partenaires et l'intensité des échanges encore peu suffisante avec certaines régions du globe. En effet, ce dernier déplore une présence insuffisante de la France en Russie, au Brésil ou encore en Chine. Enfin, dernière faiblesse pointée du doigt et que j'étudierai dans la partie suivante, le manque d'exportateurs.

Les principaux secteurs et les principales destinations des exportations françaises

Mon objectif est dans cette partie de mettre en évidence les lacunes sectorielles dans les exportations françaises qui pourraient expliquer en partie la difficulté à gérer le déficit de la balance commerciale française. Je voudrai montrer que les secteurs les plus importants en France peuvent engendrer un manque de compatibilité avec certaines régions et, par conséquent, être à l'origine d'une répartition géographique peu pertinente des exportations françaises.

Dans cette partie, j'analyse la répartition du commerce français sur un schéma géographique. Le but est de tirer au clair un déséquilibre quant à la présence des biens français dans le monde et qui pourrait expliquer, entre autres, l'importance du déficit de la balance d'échange française.

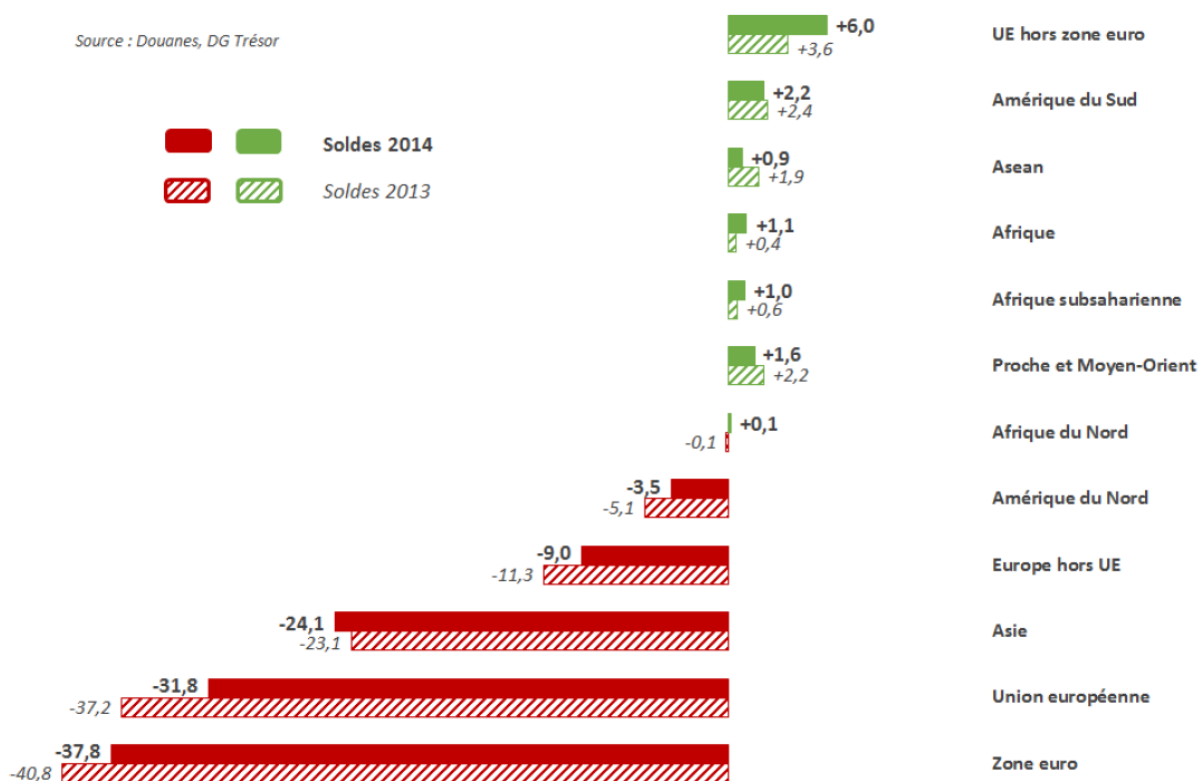


Figure 2. Solde des échanges de biens de la France avec les principales zones géographiques en 2014. Source: France Diplomatie, 2014. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/6-Analyse_geographique_cle8ab15a.pdf



L'Union Européenne

L'UE constitue le principal partenaire de la France en termes d'échanges. La participation de l'économie française à la mondialisation s'inscrit dans un cadre européen, tant est profonde l'insertion de la France dans un espace économique européen unifié. En partie ensemble de relations privilégiées entre des économies nationales désormais interdépendantes. Partenariats et relations commerciales et financières s'effectuent prioritairement avec les voisins, particulièrement l'Europe occidentale, même si l'Europe centrale et orientale fournit de nouveaux horizons, largement inexploités. En effet, les „Nouveaux” Etats Membres connaissent depuis quelques années des croissances importantes, représentent également des opportunités que la France devrait bien plus exploiter.

Cette réalité n'a cessé de s'affirmer depuis les débuts de la construction européenne, peut-être davantage en France qu'ailleurs en Europe. Le choix de l'intégration européenne a représenté une rupture dans l'histoire comme dans l'évolution économique de la France. Tout en remettant en cause le modèle et l'indépendance économique française, elle a été un vecteur majeur de modernisation et de prospérité en ouvrant les voies d'une interpénétration féconde entre l'économie française et ses puissantes voisines du continent.

Les 20 premiers partenaires commerciaux de la France en 2014 - part dans les échanges en % et rang

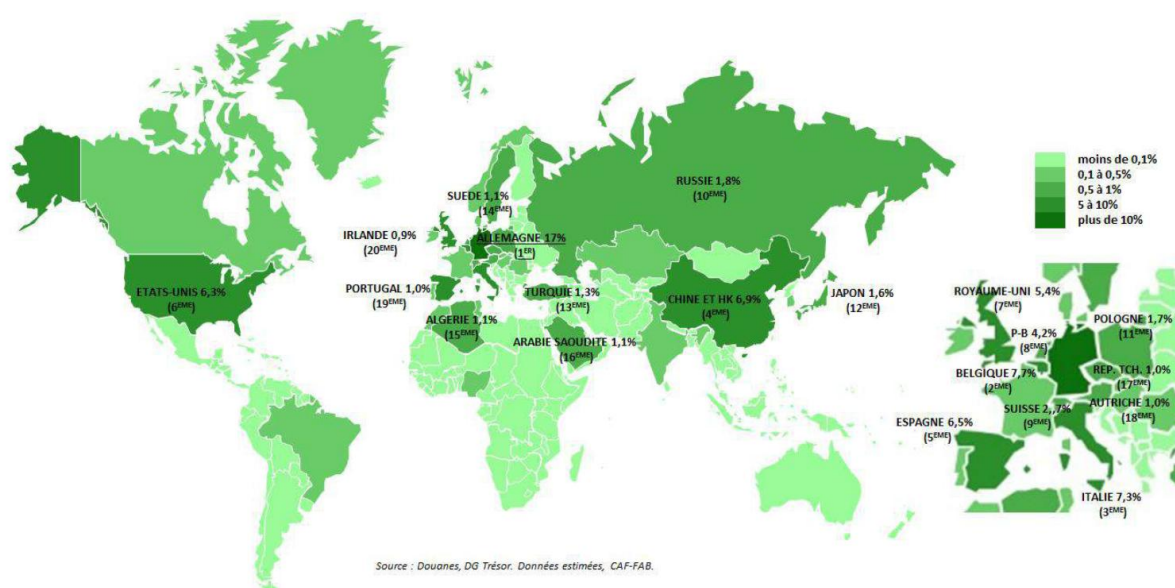


Figure 3. Les 20 premiers partenaires commerciaux de la France en 2014 - part dans les échanges en % et rang. Source: France Diplomatie, 2014.

http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/6-Analyse_geographique_cle8ab15a.pdf

En 2014, la France a exporté 61,2% de ses marchandises destinées à l'export vers l'Union Européenne, soit une augmentation par rapport à l'année 2013. En effet, la crise au sein de la zone UE expose de manière très marquant l'économie française car



celle-ci a fait le choix de peu se diversifier sur le plan international et de miser une grande partie de ses exportations sur les membres de l'UE. Un fait d'une reprise importante des exportations que le déficit commercial se réduit de 5,4 Md€ (soit 14,5%) vis-à-vis de l'Union Européenne. La tendance a devenu plus rapide au cours du second semestre. Un signe rassurant que ce mouvement s'explique plus désormais par la croissance des exportations que par le recul modeste des importations.

Les pays de l'UE, notamment limitrophes (ce sont aussi les plus puissants du continent) sont ses partenaires privilégiés: les quatre premiers clients sont l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie, devant les États-Unis.

L'Allemagne occupe, de très loin le premier rang. Les deux pays sont, depuis les années 1960, le principal partenaire commercial l'un de l'autre. La part du commerce franco-allemande dans les échanges des deux pays tend à se réduire depuis le record de 1973 (13,5% des exportations de deux pays), du fait du développement du commerce mondial, mais reste importante. En 2014, France la France était le premier client de l'Allemagne (hausse de 3,3%, qui est élevé à 169,4 milliards €), devant les Pays-Bas (161,3 milliard €), et la Chine (154 milliards €). La France est, par ailleurs, le troisième fournisseur de l'Allemagne. Elle a importé outre-Rhin pour 67,5 milliards € de marchandises en 2014. Les échanges entre l'Allemagne et la France sont principalement basés sur un commerce intra-branche. Cela veut dire que les deux pays s'échangent des produits substituables, c'est le cas par exemple du secteur automobile, qui représente près de 15% des échanges franco-allemands.

Ces chiffres assurent que les relations économiques qui connectent les deux pays sont des plus étroits. De fait, l'Allemagne est également le premier partenaire commercial de la France. Selon l'INSEE, elle est même de loin le premier partenaire de la France (70,6 milliards € en 2013), devant la Belgique (32,9 milliards) et l'Italie (30,4 milliards).

Les relations croisées entre les deux économies sont considérables. Selon l'INSEE, la France calcule 2 200 entreprises allemandes qui font travailler sous son autorité 310 000 employés sur son territoire. Les filiales des 1 200 entreprises françaises comportent en Allemagne en emploi, elles, 268 000.

Les exportations de la France vers le Royaume-Uni et l'Espagne se développent également fortement de 3,2% et de 4,9%, alors que les importations diminuent de 5,5% et de 3,6%. La France, qui voyait depuis 3 ans un manque, devient excédentaire en 2014, de 0,9 milliards €. Le déficit se dégrade également par rapport de l'Italie (-6,2% à 5,5 milliards €), grâce à la augmentation des exportations (+1,8% à 31,1 milliards €). Il se réduit au contraire de 29% vis-à-vis de la Belgique (8,9 milliards €), du fait d'une réduction marquée des exportations (-4,9% à 31,3 milliards €).

Ce dynamisme de l'échange se confirme en matière d'investissement, Berlin reste le deuxième investisseur étranger en France derrière les États-Unis. Cela vaut aussi bien en nombre d'emplois qu'en nombre de projets créés.

Les pays d'Afrique du Nord et d'Afrique Subsaharienne

La France a une histoire et une culture longtemps communes avec les pays du Maghreb et l'Afrique Subsaharienne. Les pays africains représentent 10,8% des



exportations françaises, avec respectivement 15,4 milliards d'euros et 8 milliards d'euros sur l'ensemble des exportations de la France avec une croissance de 14,1% pour l'Afrique subsaharienne et de 12,6% pour le Maghreb. Depuis plusieurs d'années, un certain balance établie au sein des relations économiques entre Paris et parmi ses partenaires sur le continent africain. La conséquence est une certaine augmentation des échanges intra-africains et l'ouverture vers les pays émergents. Les analystes observaient que la France n'avait vraiment plus de projet affirmé pour l'Afrique.

Les principaux secteurs recherchés par ces pays sont l'énergie, l'automobile ou encore les infrastructures, domaines dans lesquels la France jouit d'un savoir-faire de renommée mondiale. On y trouve donc un fort établissement de grandes entreprises françaises telles que Total, Bouygues, Peugeot, Renault, etc. Les faits signent que la commerce se concentre sur un petit nombre de zones. Ainsi, l'Afrique du Nord absorbe près de la moitié des exportations françaises vers l'Afrique et l'Afrique du Sud se montre comme un partenaire commercial d'envergure en Afrique subsaharienne.

Selon les rapports économiques l'Afrique a bénéficié 54% de l'aide bilatérale en 2014, soit 3,2 milliards € (par rapport 2,9 milliards € en 2013). L'Afrique subsaharienne reçoit de 45% de l'opération (2,6 milliards €). En 2012, les exportations françaises vers l'Afrique représentaient 17% du volume mondial contre 12% d'importations. Plus de 75% de ces exportations comprenaient des produits à haute valeur ajoutée, notamment les machines, les équipements de transport, divers produits manufacturés et les produits pharmaceutiques. Ce qui a représenté un excédent commercial en baisse mais encore à l'avantage de Paris, 1,5 milliard d'euros contre 2,9 milliards en 2010 et 3,2 milliards en 2009.

En 2014 l'excédent de la France à l'Afrique multiplié par plus de deux. Les ventes françaises vers l'Afrique ont réduit de 0,6% (27,5 milliards €) alors que les importations diminuaient de 3,1% à 26,3 milliards €. Cette situation bénéficie à l'excédent français qui s'accroît de près de 0,7 milliards € par rapport à 2013 (+155%).

Les dynamiques diffèrent sur le continent africain. Les commerce des marchandises baissent avec l'Afrique du nord (-3,1% pour les exportations à 15,1 milliard € et -4,7% pour les importations) et restent équilibrés. Les exportations françaises vers l'Afrique subsaharienne sont grossies de 2,6% en 2014.

Au Maghreb, l'excédent français au Maroc diminue fortement, à l'exception de Algérie où le surplus a augmenté de 4,3% à 1,7 milliards €. Le dynamisme des échanges avec l'Angola et dans une moindre mesure, l'Afrique du Sud les ventes ont augmenté respectivement de 67% et 9% et les importations de 70% et 8,5%. Ces chiffres sont à prendre dans un contexte international où France aligne ses opérations sur les politiques de la Commission européenne. L'UE précisait que les relations commerciales avec l'Afrique, étaient fortement marquées par les ressources en hydrocarbures et minières. 76,8 % des exportations africaines vers l'Europe composent en des matières premières, 64,5% de produits pétroliers et miniers. D'autre part, l'Angola, le Nigeria et le Congo sont les principaux pays subsahariens fournissant la France en pétrole. Les causes de la diminution des échanges commerciaux entre les deux continents trouvent principalement son explication dans l'offensive des pays émergents, principalement Chine et Inde, sur le territoire africain. La France doit mettre davantage l'accent sur le



renforcement des liens économiques avec l'Afrique pour des raisons évidentes. Le continent connaît une forte croissance économique, le commerce entre la France et l'Afrique est à la traîne par rapport aux autres pays émergents.

Les pays d'Amérique centrale et du Sud

La première grande zone excédentaire pour la France est Amérique du Sud. Voici un marché qui constitue un potentiel considérable pour la France et qui, paradoxalement, ne s'est mis à intéresser les français que depuis peu. Pour preuve, à 2014 le montant des exportations françaises vers l'Amérique du Sud sont passées de 1,1 milliard à 581 millions de dollars, soit une baisse de 50%. La France se classait également 6ème fournisseur du Brésil au sein de l'Union Européenne après les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Italie ou encore le Royaume-Uni. Le déficit français vis-à-vis de l'Amérique du Sud a ramassé de 9,4% en 2014 à 2,2 milliards d'euro. Il reste toutefois à un niveau historiquement élevé. Il s'améliore avec le premier partenaire de la région, le Brésil (+8,4%), sous l'effet d'importations diminuant plus vigoureusement (-16,2%) que les exportations (-9,4%). Il faut constater que la stratégie française commerciale a encore un grand potentiel inexploité pour ce qui est des pays émergents. On peut ainsi dire que l'une des explications majeures de l'excédent commerciale française réside dans une présence bien plus importante que celle de Paris dans les pays émergents. En effet, l'Allemagne est par exemple le premier partenaire économique du Brésil au sein de l'Union Européenne.

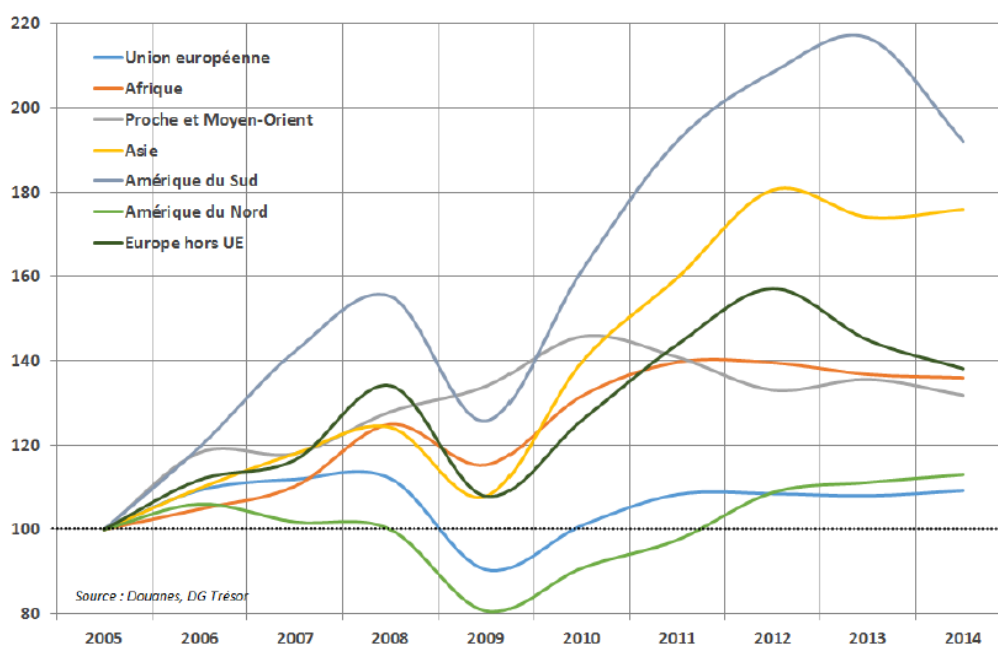


Figure 4. Evolution des exportations françaises par zone géographique partenaire (base 100 en 2005, données brutes estimées). Source: France Diplomatie, 2014. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/6-Analyse_geographique_cle8ab15a.pdf



Les pays d'Amérique du Nord

Les échanges entre la France et l'ALENA, qui est l'accord commercial de libre échange signé entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique reculent de 3,4%, le déficit commercial baisse de moitié. Ce marché, également très important en termes de population et de potentialités, ne représente que 6,8% des exportations françaises. C'est donc une autre région peu exploitée par la France et qui pourrait pourtant présenter de nombreuses opportunités. En effet, le Mexique peut présenter une ouverture sur l'Amérique centrale et, in fine, l'Amérique latine pour de nombreuses entreprises françaises. De plus, le Canada et les Etats-Unis peuvent constituer un moyen d'accès vers des marchés avec lesquels ils commercent de manière très intense, comme le marché asiatique.

Le montant des exportations françaises en 2010 vers l'ALENA s'élevait à 26,3 milliards d'euros, soit une augmentation de 12,2% par rapport à 2009. Les exportations françaises vers l'Amérique ont diminué de 2,4% en 2014 et les importations de 4,5%. Le déficit a reculé de 52,8%. Il est au plus bas depuis 2008. En 2012, il s'élevait encore à 4,4 milliards d'euro. On peut observer une forte baisse de l'excédent français au Mexique et du déficit vis-à-vis des Etats-Unis et du Canada. Le déficit français vis-à-vis des pays de l'Aléna recule de 32% (3,5 milliards d'euro) en 2014. Les ventes ont augmenté à 32,8 milliard d'euro (1,7%), alors que les importations ont baissé de 2,9%, après avoir diminué de 0,7% en 2013.

Les échanges avec les Etats-Unis et le Canada montent dans la même tendance: exportations en hausse (+1,7% et +0,0%) et importations en baisse (-3,3% et -9,2%). Le déficit vis-à-vis des Etats-Unis se réduit ainsi de 27% et le solde franco-canadien revient presque à l'équilibre. En revanche, l'excédent français recule au Mexique (-21%) du fait de grossissement marqué des importations alors que les exportations n'augmentent que de 3,5%.

Le Proche et le Moyen-Orient

C'est l'une des régions du globe où les possibilités sont les plus grandes. En effet, Paris y possède une marge encore très grande en termes de commerce, et particulièrement d'exportation. En effet, à la fin de l'année 2010, les exportations françaises vers la Proche et le Moyen-Orient ne représentaient que 3,8% du total, en augmentation de 7,8% par rapport à l'année 2009. C'est l'avancement le plus lent comparé à toutes les autres régions analysées.

Cela met en évidence une difficulté particulière pour Paris à s'implanter dans cette région du monde qui a une tendance à se tourner plus facilement vers les pays anglo-saxons pour des raisons historiques, ou encore vers l'Asie pour des raisons géographiques, mais également à cause de coûts plus compétitifs.

En 2014 les exportations vis-à-vis l'Arabie Saoudite, premier fournisseur de Paris dans cette région, ont fortement diminué (-13,6%) et mènent à un doublement du déficit bilatéral (4,1 Md€) alors que les importations françaises avançaient de 16,6%. Au même moment, l'excédent vers des Emirats Arabes Unis (premier client de la zone) a



augmenté de 9,8% du fait d'importations en forte diminution et d'exportations en hausse.

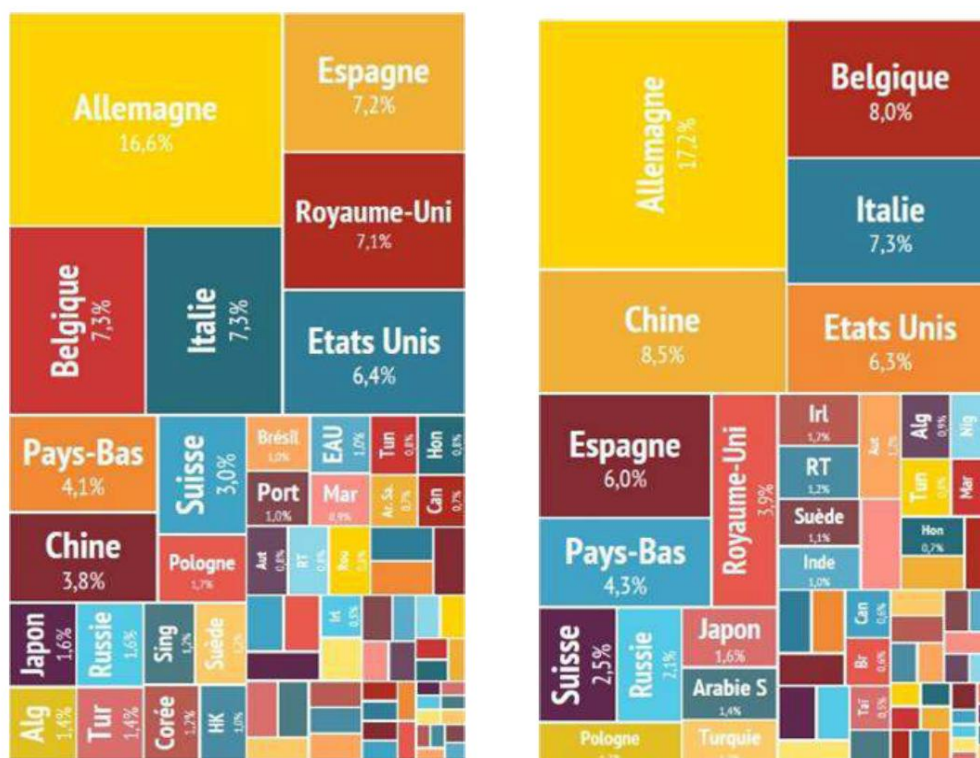
L'Asie

Elle est sans aucun doute la région de l'avenir où les opportunités sont les plus grandes. C'est avant tout un marché qui compte une croissance à deux chiffres et un pouvoir d'achat en constante augmentation, favorisant l'émergence d'une classe moyenne importante. Dans les années précédentes la France densifiait et diversifiait sa présence dans l'ensemble de la région.

Il s'agit d'inverser l'affaiblissement de l'influence économique française, et pour cela de mobiliser les capacités politiques. Si la France et ses voisins européens restent en concurrence sur le marché chinois, la France tente de corriger une focalisation trop unique sur la Chine en enrichissant les relations bilatérales avec le Japon, Singapour, l'Inde, La Corée, l'Indonésie, l'Australie et le Vietnam. De plus, Paris explore de nouveaux marchés et le potentiel d'investissements dans les marchés émergents de „second rang” telles que les Philippines et le Laos.

Cette diversification conduite la normalisation des rapports avec la Chine depuis 2010. Paris voudrait que des relations bilatérales plus stables au sein du continent asiatique lui ouvrent de nouvelles économies ainsi que des partenariats de sécurité.

Le renouvellement de la stratégie française en Asie a aussi encouragé les ventes d'armes françaises dans cette région. En 2012, la moitié des commerces d'armes françaises était à destination de l'Asie. La consultation stratégique particulièrement avec le Japon, et la coopération de défense avec l'Inde, la Malaisie ou encore Singapour sont aussi en développement. La capacité de projection militaire de la France est aujourd'hui unique en Europe.



Source : Douanes - données estimées CAF/FAB

Figure 5. Part des différents Etats dans les exportations et les importations françaises de biens en 2014. Source: France Diplomatie, 2014.

http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/6-_Analyse_geographique_cle8ab15a.pdf

La France a relancé le „partenariat global” avec Pékin mis en place par Jacques Chirac en 1997. Paris est, de plus, le plus important centre de transactions en yuan de l’eurozone. Les entreprises françaises et chinoises agissent en commun sur les infrastructures énergétiques anglaises, mais le gouvernement français maintient une position plus protectrice sur la question des investissements et des marchés publics à Bruxelles.

Il existerait donc aujourd'hui une réelle nécessité de revoir la spécialisation sectorielle française car la structure sectorielle entre la France et ses principaux partenaires tels que les pays de l'Union Européenne, et tout particulièrement avec l'Allemagne. Cette dernière est le principal partenaire de la France et présente pourtant une corrélation de près de 90% dans ses structures sectorielles.

Quelques causes du déficit du commerce extérieur en France

L'insuffisante contribution des PME françaises au commerce extérieur. La France montre une faiblesse structurelle de son réseau d'entreprises, en particulier les PME (*Petites et Moyennes Entreprises*), c'est-à-dire celles qui comptent entre 20 et 250 salariés. En 2014, la France comptait près de 3,1 millions de PME, soit 99,8 % des entreprises, 48,7



% de l'emploi salarié (en équivalent temps plein). Elles réalisent 5,6 % du chiffre d'affaires et 43,9 % de la valeur ajoutée. Parmi elles, quelque 90 000 entités étaient exportatrices, soit moins de 3% du total.

Un système de management peu efficient. Des comparaisons d'entreprises allemandes et françaises de taille similaire montrent que le taux d'encadrement est très supérieur en France. On y emploie environ deux fois plus de main-d'œuvre indirecte, c'est-à-dire travaillant hors chaîne de production. Les causes de cette situation peuvent être multiples: une mauvaise organisation des tâches ou un besoin de contrôle plus important, lié à la formation insuffisante du personnel, à des relations peu confiantes ou à une faible coopération entre ouvriers et cadres. Ces difficultés sont en partie liées aux modes de recrutement et de promotion dans les entreprises. Une partie importante des personnels encadrants allemands, du contremaître au PDG, ont commencé par exercer les métiers de ceux qu'ils supervisent avant de saisir les occasions de qualification et de promotion qui leur étaient offertes. Dans le système de „castes” français, la position occupée dépend beaucoup du niveau de diplôme obtenu, lui-même étant très corrélé à l'origine sociale. Il ne permet donc pas aux responsables de bien comprendre les subtilités des tâches de ceux qu'ils encadrent et rend les relations de travail moins confiantes. Parallèlement, les opérateurs disposent de moins de possibilités, et donc de motivation, pour augmenter leur qualification. Le manque de confiance et de culture de coopération se traduit également dans les relations entre entreprises, dans les rapports entre donneurs d'ordre et fournisseurs, ainsi qu'au niveau de la formation professionnelle.

Les relations entre fournisseurs et donneurs d'ordres. Les acheteurs au sein des entreprises françaises, notamment dans des filières comme l'automobile, cherchent souvent le fournisseur le „moins-disant” – c'est-à-dire celui qui propose les prix les plus bas – pour satisfaire leur besoin immédiat. Seules quelques entreprises pionnières considèrent que certains fournisseurs peuvent devenir des partenaires dans l'innovation, grâce à une structuration des relations qui les y inciteront. Concrètement, aujourd'hui, un fournisseur qui apporte à une entreprise une idée, lui permettant d'obtenir le même résultat ou de réaliser la même fonction à moindre frais, risque de ne pas en tirer profit: cela peut entraîner une réduction de sa propre marge, ou le client peut s'approprier l'idée et la faire réaliser ailleurs. De plus, les clients payent parfois tardivement, obligeant des fournisseurs financièrement fragiles à leur faire crédit. La loi qui limite les délais de paiement est souvent contournée par d'émission tardive des bons de commande ou par des procédures de réception compliquées, au cours desquelles des éléments supplémentaires sont demandés afin de retarder l'exigibilité légale du paiement.

Former chacun pour soi. En Allemagne ou en Suisse, il est fréquent qu'une personne soit formée en apprentissage au sein d'une entreprise, puis travaille dans une autre. En France, cette situation est mal vécue. Des fédérations industrielles envisagent d'ailleurs la mise en place d'un système de compensation dans lequel l'employeur final dédommagerait celui qui a formé l'apprenti. Dans le même esprit, peu d'entreprises s'investissent directement dans le système de formation professionnelle, géré par l'Éducation nationale ou les fédérations d'employeurs. Tout ceci contribue à une mauvaise connaissance de l'industrie par les jeunes et leurs enseignants, qui en



conservent des images stéréotypées, négatives et datées. Cette affirmation fréquente des industriels semble toutefois exagérée au regard des résultats des enquêtes d'opinion.

La mauvaise image de l'industrie. L'industrie aurait donc une mauvaise image, car les informations la concernant qui parviennent au grand public privilégient les sinistres (fermetures de sites, accidents, conflits sociaux). Pourtant, l'industrie propose des métiers qualifiés, plutôt bien payés (au moins par rapport aux employés des services). En 2008, la rémunération mensuelle brute dans l'industrie pour un emploi à temps plein s'élevait à 2 884 euros, soit 5% de plus que la moyenne des emplois salariés, 16% de plus que ceux du bâtiment et 21% de plus que dans le commerce de détail ou les services du secteur sanitaire et social. De plus, comme 90% des salariés de l'industrie sont employés à temps complet contre 77% dans l'ensemble de l'économie, le salaire par tête dans l'industrie est supérieur de 14% à la moyenne nationale. Les images de fermetures d'usines renforcent cependant l'impression d'un travail précaire, alors que, selon l'Union des industries et des métiers de la métallurgie – UIMM, le seul secteur de la métallurgie recrute environ 70.000 personnes par an et peine à trouver des soudeurs, ajusteurs et caristes.

Les grands groupes et les PME ne coopèrent pas. Les grands entreprises français présentent de bons, voire d'excellents résultats, les petites entreprises ont plutôt la santé fragile. On se trouve les grands groupes rentables et peu endettés, et de l'autre côté les PME à la santé financière fragile et peu profitables.

Pourquoi le déficit commercial se creuse?

Un déficit commercial doit être compensé par des entrées de capitaux qui le financent. Cela peut prendre deux formes principales: soit l'endettement, c'est-à-dire la vente des titres de dette ou d'autres actifs financiers, soit la vente d'actifs réels (des immeubles à Manhattan, des châteaux et des vignobles en Bourgogne, des usines rentables). Mais cela peut-il durer? Les Etats-Unis connaissent depuis plus de vingt ans des déficits courants allant jusqu'à 6% de leur PIB. Mais ils bénéficient d'une situation particulière, en tant qu'émetteur du dollar, et, pour quelques décennies encore, en tant que première puissance économique mondiale. Ils ont eu le privilège (longtemps exclusif mais désormais menacé par l'euro) d'émettre la monnaie utilisée dans le commerce mondial. La croissance du commerce international, plus rapide que celle de l'économie mondiale, a créé un besoin de monnaie internationale. Il en résulte qu'une grande partie des dollars émis par les Américains pour payer leurs importations n'est pas utilisée par les pays qui exportent vers eux pour acheter des biens produits en Amérique, mais est conservée sous forme de placements très liquides (les „liquidités” internationales) par les acteurs économiques globaux et les banques centrales étrangères. Cette situation exceptionnelle, mais pas forcément pérenne, leur est spécifique.

On sait par ailleurs que les déficits américains sont largement financés par la Chine, qui prête volontiers au reste du monde. Cette dernière a choisi, jusqu'à aujourd'hui, un



mode de développement tiré par les exportations industrielles. Plutôt que de laisser sa monnaie se réévaluer, elle accumule les dollars provenant de ses excédents commerciaux et les prête aux pays en déficit, notamment aux États-Unis. Longtemps, ses placements furent essentiellement financiers, en particulier l'achat de bons du Trésor américain. Depuis quelques années, le gouvernement chinois oriente ses fonds souverains vers l'acquisition d'actifs réels. La Chine vend donc des produits de consommation pour acheter la propriété de moyens de production: rachat d'entreprises étrangères, mais aussi de terres agricoles et de gisements de matières premières ou de sources d'énergie. Enfin, elle est encore dépendante de certaines technologies occidentales dont elle doit se procurer la maîtrise. Lorsque, dans un avenir vraisemblablement pas si lointain, la Chine n'aura plus besoin des ressources des pays développés, elle préférera probablement consommer le fruit de ses efforts pour permettre un développement du niveau de vie de ses citoyens, plutôt que d'en faire bénéficier des étrangers de moins en moins solvables dont elle n'attendra plus grand chose en termes de technologie. Les pays endettés auprès des acteurs chinois devront donc soit faire défaut, c'est-à-dire refuser de rembourser leurs dettes, soit faire l'effort de passer en excédent commercial pour se désendetter.

Au sein de l'Europe, l'Allemagne prête beaucoup à ses voisins, entre autres parce qu'elle a besoin que leurs remboursements futurs financent ses retraites. Compte tenu de son déclin démographique, elle investit une partie de son épargne dans les projets d'autres pays, européens ou plus lointains. Encore faut-il être convaincu que ceux-ci seront en état d'honorer leur dette, ce qui dans le cas de la Grèce, par exemple, n'est plus le cas. De plus, la crise a rendu les créanciers méfiants. Les États ont dû voler au secours des banques qui les avaient naguère convaincus de ne pas leur imposer de régulation limitant les risques qu'elles faisaient courir au système économique. Ils l'ont fait en s'endettant eux-mêmes. Or, répétons-le, un pays ne rembourse ses dettes qu'en ayant une balance commerciale bénéficiaire (c'est-à-dire en vendant plus qu'il n'achète) ou en vendant ses actifs.

En conclusion, grâce à la globalisation financière qui permet une large circulation des capitaux entre pays, les déficits commerciaux sont supportables un temps, mais pas indéfiniment. Si l'on s'endette pour financer un déficit commercial, il faut tôt ou tard rembourser, c'est-à-dire revenir à une situation d'excédent commercial.

La question de fond est donc bien: comment faire pour redresser notre solde commercial, pour augmenter nos exportations et/ou réduire nos importations? Cela concerne au premier chef l'industrie qui, avec 420 milliards d'euros de ventes à l'étranger, comptait en 2011 pour 78% de nos exportations, et avec 491 milliards d'euros d'achats de produits étrangers, pour 83% de nos importations. Mais le déficit commercial français ne peut-il pas être annulé en exportant autre chose que des biens manufacturés, par exemple des services, dont le tourisme ou la finance font partie?

La distinction agriculture/industrie/services perd ici de sa pertinence. Il faut désormais raisonner en termes de biens et services „nomades”, qui s'exportent, et de biens et services „sédentaires”, qui ne s'exportent pas ou très peu. L'industrie, au sens classique, produit beaucoup de biens nomades, mais pas seulement. Ainsi, la plupart des matériaux de construction, secteur où les firmes françaises excellent, s'exportent peu au-delà des pays limitrophes. Les firmes d'origine française Lafarge et Saint



Gobain, leaders mondiaux dans ces domaines, vont donc produire ces matériaux à l'étranger pour servir des marchés locaux. Il en est de même pour l'électricité, laquelle ne se stockant pas peut d'ailleurs être considérée comme un service, ou pour la fourniture d'eau potable et d'assainissement, qui sont également des secteurs dans lesquels les entreprises françaises sont très performantes. Mais il ne faut pas compter sur eux pour augmenter les exportations industrielles françaises: ils produisent des biens sédentaires.

À l'inverse, le tourisme s'exporte, ainsi que certains services financiers ou d'autres services divers, de plus en plus nombreux, qui peuvent être rendus via internet. Les biens agricoles s'exportent également. Il est vrai qu'aujourd'hui, dans les pays riches, l'agriculture tend à devenir une industrie.

L'enjeu n'est donc pas le développement du secteur secondaire et de l'industrie manufacturière en soi, encore moins le maintien sur le territoire français d'industries du passé, mais la production compétitive de biens et services exportables, donc „nomades”, pour équilibrer nos besoins d'importation. Jeux vidéo, tourisme, services à distance en font partie, aussi bien que les biens manufacturés et agricoles.

Cependant, la France garde du mythe de la „société post industrielle.” Après le premier choc pétrolier (1973) et ses effets ravageurs sur la balance commerciale, la France créait en 1974 l'Agence pour les économies d'énergie (AEE, devenue Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie – ADEME – en 1990). Mais on comprit vite que de bonnes idées permettraient aussi de compenser l'achat de pétrole par la vente de biens et de services attractifs, avec un très fort contenu de „matière grise.”

À l'aube du XXI^e siècle, certains imaginaient une spécialisation internationale du travail conduisant les pays les plus développés à vendre leurs capacités de conception et des services à très haute valeur ajoutée aux ateliers du monde, en échange des produits dont ils avaient besoin. L'histoire n'abondait-elle pas d'exemples d'États ayant fondé leur prospérité sur le commerce et la maîtrise des échanges de biens produits ailleurs et consommés dans le monde entier. La seconde moitié du XX^e siècle a vu diverses nations s'épuiser à financer des chantiers navals déficitaires, tandis que le Royaume-Uni laissait s'étioler son industrie avec une certaine indifférence, persuadé que sa prospérité viendrait des services vendus au monde entier par les financiers de la City de Londres et, peut-être, de quelques biotechnologies issues de ses meilleures universités. Il est cependant important de noter que cette image de pays désindustrialisé donnée par l'Angleterre est issue du contraste avec la puissance passée de l'industrie chez ce pionnier de la révolution industrielle, mais que le poids de ce secteur dans le PIB britannique reste supérieur à ce qu'il est en France.

Les exportations de services puissent compenser nos besoins en énergie et en produits manufactures ailleurs. Ainsi, au début des années 1980, le solde très négatif des échanges de biens manufactures français avec un Japon conquérant était plus que couvert par le produit des licences de notre savoir-faire de retraitement de combustible nucléaire! Mais en dehors de cette exception ponctuelle – petite consolation à une époque où notre compétitivité souffrait et où la balance commerciale dans son ensemble atteignait le déficit alors juge abyssal de 30 milliards d'euros un tel scénario est irréaliste, pour plusieurs raisons.



Un autre raison du déficit commercial est que les services ne pèsent pas encore beaucoup dans le commerce mondial. Les exportations de services restent limitées en valeur, même dans les pays développés qui se sont spécialisés dans ce domaine. Elles ne représentaient en 2007 que 20% du commerce mondial, contre 68% pour les biens manufactures et 13% pour les produits primaires. En France, l'ensemble des exportations (ou importations) de services marchands représente entre 30 et 35 milliards d'euros (avec des soldes de signe variable selon les années, inférieurs à 3 milliards d'euros), tandis que le total des échanges de biens et services (importations ou exportations) est de l'ordre de 500 milliards d'euros et que nos importations de pétrole ont coûté plus de 50 milliards d'euros en 2011.

De plus, une division du travail entre les pays concepteurs intellectuels et les pays fabricants laborieux ne peut être pérenne. Les pays émergents, au sein desquels l'industrie se développe rapidement, investissent dans leur système d'enseignement et de recherche et deviennent vite innovants. Le Japon, les tigres asiatiques (Corée du Sud, Taiwan, Hong-Kong, Singapour) et maintenant la Chine, qui se sont d'abord développés grâce à des technologies importées, ont promptement construit leurs propres capacités de recherche et de formation.

La Chine, le Brésil, puis l'Inde et les autres grands pays émergents n'auront bientôt plus besoin de nous pour innover et concevoir d'excellents produits. Plus généralement, le faire, le savoir-faire et le savoir ne peuvent pas, à terme, rester déconnectés : les procédés sont développés et perfectionnés par les usines et les nouveaux produits sont conçus au contact des clients. Une grande partie de l'innovation est réalisée là où se situe l'industrie. Il est difficile, sinon impossible, de rester de bons innovateurs si l'on ne sait plus rien fabriquer.

Les activités industrielles, au sens large, reposent sur la coordination en réseaux d'acteurs nombreux (sous-traitants, prestataires de services), de chaînes de valeur complexes, de compétences multiples ou le retour d'expérience et l'innovation incrémentale jouent un rôle essentiel. Elles sont constituées de la coordination d'activités productives de biens, donc industrielles au sens strict, mais aussi de services. De ce point de vue, sont industrielles la production d'avions, mais également le cinéma, le jeu vidéo, la finance (on parle d'industrie de la finance et d'ingénieurs financiers). C'est un système. Dans un tel système, la perte des chaînes de hardware innovantes entraîne en général celle du reste.

En d'autres termes, l'innovation dans les services dépend étroitement de celle dans les biens d'équipement, car il n'existe pas de fourniture de services qui ne s'appuie sur une base matérielle en transformation permanente. Quand on passe une semaine de vacances dans un club, on achète un service, mais on utilise aussi des biens matériels (un avion, des véhicules, des ordinateurs, des skis nautiques, etc.). Un abonnement à Internet suppose pour fonctionner l'existence de réseaux de câbles en cuivre et en fibre optique, ainsi que des ordinateurs pour faire circuler les données. Même si statistiquement sa part dans l'emploi et la valeur ajoutée diminue, l'industrie reste donc au cœur de la croissance.

En conclusion, une société post-industrielle, d'une part connaît une croissance molle, puisque l'industrie reste au cœur de l'innovation et de la croissance, d'autre part aurait



une balance commerciale durablement déficitaire et s'endetterait vis-à-vis du reste du monde, jusqu'à la banqueroute finale.

Ouvrages:

France Diplomatie (2014): *Résultats du commerce extérieur – Les échanges par pays et zones partenaire*. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/6-_Analyse_geographique_cle8ab15a.pdf

Douane (2015): *Consulter les statistiques du commerce extérieur de la France*. 1. mai 2015. <http://www.douane.gouv.fr/articles/a11899-consulter-les-statistiques-du-commerce-exterieur-de-la-france>

Douane (2014): *Le chiffre du commerce extérieur*. Département des statistiques et des études économiques.
<http://lekiosque.finances.gouv.fr/fichiers/Etudes/Thematiques/A2014.pdf>

Douane (2015): *Études et éclairages: numéro 57 – Un appareil exportateur de plus en plus concentré malgré des disparités sectorielles*.
http://lekiosque.finances.gouv.fr/fichiers/etudes/tableaux/ee_57.pdf

Trésor – Direction Générale (2015): *Chiffre du commerce extérieur*.
<http://www.tresor.economie.gouv.fr/chiffre-du-commerce-exterieur>

The Atlas of economic complexity (2015): *Where did France export to in 2013?*
http://atlas.cid.harvard.edu/explore/tree_map/export/fra/show/all/2012/