

92

ECONOMIC PAPERS

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES • DIRECTORATE-GENERAL FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS

No. 72

octobre 1988

Commerce Intra-Branche
Performances des firmes
et analyse des échanges commerciaux
dans la Communauté européenne

par le Centre d'Etudes Prospectives et
d'Informations Internationales de Paris

Internal paper



"Economic Papers" are written by the Staff of the Directorate-General for Economic and Financial Affairs, or by experts working in association with them. The "Papers" are intended to increase awareness of the technical work being done by the staff and to seek comments and suggestions for further analyses. They may not be quoted without authorisation. Views expressed represent exclusively the positions of the author and do not necessarily correspond with those of the Commission of the European Communities. Comments and enquiries should be addressed to:

The Directorate-General for Economic and Financial Affairs,
Commission of the European Communities,
200, rue de la Loi
1049 Brussels, Belgium

ECONOMIC PAPERS

No. 72

octobre 1988

Commerce Intra-Branche
Performances des firmes
et analyse des échanges commerciaux
dans la Communauté européenne

par le Centre d'Etudes Prospectives et
d'Informations Internationales de Paris

Internal paper

Contents

	<u>Page</u>
Introduction	6
1. Analyse de la composition des échanges commerciaux de la France et de ses modalités d'insertion dans le commerce mondial et dans le commerce intra-communautaire	8
2. Analyse des liens entre les caractéristiques individuelles des entreprises et les modalités d'insertion de la France dans le commerce international	44
3. Conclusion	72
Bibliographie	75
Annexe	77

Tableaux

	<u>Page</u>
Tableau 1.a: Poids relatifs des différentes modalités d'insertion dans le commerce mondial de produits manufacturés (France-monde, 1978)	22
Tableau 1.b: Poids relatifs des différentes modalités d'insertion dans le commerce mondial de produits manufacturés (France-monde, 1984)	23
Tableau 2.a: Le poids relatif des différentes modalités d'insertion dans les échanges intra-communautaires de produits manufacturés (France-CEE, 1978)	27
Tableau 2.b: Le poids relatif des différentes modalités d'insertion dans les échanges intra-communautaires de produits manufacturés (France-CEE, 1984)	28
Tableau 3.a: Intensités par secteur du commerce croisé de produits similaires dans les échanges français intra-CEE de biens manufacturés (1978)	32
Tableau 3.b: Intensités par secteur du commerce croisé de produits similaires dans les échanges français intra-CEE de biens manufacturés (1984)	33
Tableau 4.a: La répartition du commerce croisé de produits similaires entre le bilatéral et le triangulaire par secteur (1978)	34
Tableau 4.b: La répartition du commerce croisé de produits similaires entre le bilatéral et le triangulaire par secteur (1984)	35
Tableau 5.a: Intensités relatives du commerce croisé bilatéral selon le partenaire (1978)	37
Tableau 5.b: Intensités relatives du commerce croisé bilatéral selon le partenaire (1984)	38

	<u>Page</u>
Tableau 6.a: La répartition des flux d'exportations et d'importations des échanges croisés triangulaires de la France à l'intérieur de la CEE (1978)	41
Tableau 6.b: La répartition des flux d'exportations et d'importations des échanges croisés triangulaires de la France à l'intérieur de la CEE (1984)	42
Tableau 7: Taux de couverture sectoriel et taux de couverture réalisés dans chaque modalité du commerce par produit	47
Tableau 8: Coefficients de corrélation de rang entre le taux de couverture du produit et les taux de couverture dans chaque modalité du commerce	49
Tableau 9: Coefficients de corrélations entre les variables: taux de marge, productivité et taille de l'entreprise par secteur	52
Tableau 10: Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises par secteur	55
Tableau 11.a: Les écarts de productivité, de taux de marge et de taille moyens entre les entreprises exportatrices et les entreprises non-exportatrices (secteurs à désavantages comparés)	59
Tableau 11.b: Les écarts de productivité, de taux de marge et de taille moyens entre les entreprises exportatrices et les entreprises non-exportatrices (secteurs neutres)	60
Tableau 11.c: Les écarts de productivité, de taux de marge et de taille moyens entre les entreprises exportatrices et les entreprises non-exportatrices (secteurs à avantages comparés)	61
Tableau 12.a: Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises selon le type d'engagement à l'exportation (secteurs à désavantages comparés)	67

	<u>Page</u>
Tableau 12.b: Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises selon le type d'engagement à l'exportation (secteurs neutres)	68
Tableau 12.c: Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises selon le type d'engagement à l'exportation (secteurs à avantages comparés)	69

PERFORMANCES DES FIRMES ET ANALYSE DES ECHANGES COMMERCIAUX

DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

RAPPORT FINAL

Introduction

La libre circulation des marchandises dans le Grand marché communautaire devrait apporter globalement de grands bénéfices aux Etats membres. Le jeu combiné d'une meilleure allocation des ressources par une spécialisation accrue, d'économies d'échelle et d'une plus forte pression de la concurrence devrait conduire à des gains d'efficacité donnant un nouvel élan aux entreprises européennes et améliorant le bien-être dans la Communauté.

Il va de soi que ce processus ne saurait se réaliser qu'au prix de changements structurels au sein de la Communauté, qui seront plus ou moins accentués selon le pays, la région ou le secteur, et qui toucheront à la fois l'organisation de l'appareil productif et la structure des échanges commerciaux des pays membres.

Or un diagnostic sur les effets de la réalisation du Grand marché sur les structures de production et d'échange nécessite une analyse approfondie. Il faut en effet comprendre les différentes modalités d'insertion des économies des pays membres dans leur commerce extra et intra-communautaire, analyser les liens existant avec leurs structures productives, et mesurer les rôles respectifs de leurs conditions macro-économiques collectives et des caractéristiques micro-économiques de leurs entreprises dans la détermination de leurs performances extérieures.

L'objectif du présent travail est double. Sur le plan des mécanismes du commerce, il s'agit, à travers l'étude du cas français, de montrer l'existence de modalités diverses d'insertion dans les échanges commerciaux à l'intérieur de la Communauté et au niveau mondial. Nous chercherons à les identifier, à mesurer leur importance quantitative et à présenter la disparité des performances extérieures selon chacune d'entre elles.

Du côté de la production, l'analyse se centrera, à travers le cas de la France, sur les rapports qui s'établissent entre les performances individuelles des entreprises et la composition de l'échange au niveau national. Nous étudierons dans un premier temps les caractéristiques individuelles des entreprises, ainsi que leurs disparités sectorielles et leur dispersion à l'intérieur de chaque secteur. Nous tâcherons par la suite d'étudier l'articulation entre les caractéristiques spécifiques des entreprises et leurs types d'engagement à l'exportation.

Ce rapport contient donc deux parties. La première partie est consacrée à l'analyse de la composition des échanges commerciaux de l'économie française et de ses modalités d'insertion dans le commerce mondial et le commerce intra-communautaire. La deuxième partie porte sur l'analyse des caractéristiques individuelles des entreprises, et de leur liaison avec les performances et types d'engagement à l'exportation.

PREMIERE PARTIE :

ANALYSE DE LA COMPOSITION DES ECHANGES COMMERCIAUX DE LA FRANCE

ET DE SES MODALITES D'INSERTION DANS LE COMMERCE MONDIAL

ET DANS LE COMMERCE INTRA-COMMUNAUTAIRE

Les études dans le domaine du commerce extérieur disposent, depuis longtemps déjà, de tout un ensemble d'outils et d'instruments analytiques qui ont servi à étayer des systèmes et des modèles explicatifs bien connus. Mais les configurations observées des flux de commerce entre les pays industriels en général, et à l'intérieur de la Communauté en particulier, ne paraissent pas répondre, pour le moins uniquement, aux schémas explicatifs traditionnels. Certains phénomènes semblent en fait se situer en dehors de la problématique retenue dans ces schémas.

Les modèles qui découlent des analyses traditionnelles décrivent, on le sait, des échanges univoques entre pays. En raison des différences de dotations factorielles, d'aptitudes technologiques, d'habitudes de production et de consommation, certains pays se trouvent plus aptes à exercer tels ou tels types d'activités plutôt que tels ou tels autres. Des formes de spécialisation apparaissent selon des mécanismes d'avantages et de désavantages comparés. La composition de l'échange au niveau d'une économie nationale montre alors un ensemble de biens exportés et un ensemble de biens importés. Dans ce cadre, un produit est soit exporté, soit importé, soit non échangé.

Or, le commerce intra-européen est largement composé d'échanges intra-branche. C'est-à-dire que les principaux pays de la Communauté se trouvent, dans les nomenclatures usuelles, être à la fois exportateurs et importateurs des mêmes produits. La compréhension des ressorts du commerce intra-branche est dès lors une composante essentielle dans l'analyse des modalités du commerce. Elle l'est d'autant plus que les positions acquises dans ce type d'échanges ont quelques raisons d'être plus fragiles que les résultats obtenus dans le commerce univoque.

Cette partie est composée de la manière suivante : dans un premier temps nous introduirons le cadre d'analyse et définirons les différentes modalités du commerce ; dans un second temps nous analyserons de manière empirique l'insertion de l'économie française dans le commerce mondial et dans le commerce communautaire.

1.1. L'identification des différentes modalités du commerce

Sur le plan analytique, le commerce univoque, où certaines activités sont uniquement exportatrices tandis que d'autres sont uniquement importatrices, ne semble pas poser trop de problèmes. Conformément à la logique bien connue de la division du travail, les échanges univoques reflètent des situations d'avantages et de désavantages comparés clairement définies.

Le phénomène des échanges commerciaux dits intra-branche, en revanche, a été à l'origine d'une multiplicité d'approches, qui témoigne des difficultés rencontrées dans l'analyse de ce sujet.

Au premier plan apparaît la difficulté à cerner le concept lui-même. C'est un problème de définition. Qu'entend-on par "commerce intra-branche" ?

Deux réponses, qui sont en même temps le point de départ de deux approches différentes, sont données pour cette première question.

a) La première approche retient une problématique de spécialisation intra-branche. A l'intérieur d'une même branche, les pays se spécialisent, chacun, dans la production, et l'exportation, de tels ou tels biens, en échange, à l'importation, de tels ou tels autres. Les produits exportés et importés, bien qu'appartenant à une même branche, présentent des différences significatives de leurs caractéristiques techniques et de leurs destinations d'usage. Les branches étant définies conventionnellement à partir d'un agrégat statistique comportant, chacun, un large ensemble de produits, la composition du commerce montre, compte tenu de l'existence des spécialisations intra-branche, des flux d'échanges qui s'effectuent à l'intérieur d'une même branche. C'est un commerce intra-branche qui reflète des phénomènes de spécialisation fine, suffisamment fine pour ne pas pouvoir être appréhendée par les nomenclatures statistiques de branches.

Pour cette approche, les ressorts du commerce intra-branche ne sont pas différents de ceux des modèles classiques de spécialisation, et

sa manifestation tient à la désagrégation insuffisante ou inadaptée des nomenclatures.

b) La deuxième approche considère que le commerce intra-branche traduit des échanges croisés de produits similaires. Il se manifeste par la simultanéité d'exportations et d'importations d'un produit donné dans le commerce extérieur d'un pays avec l'un de ses partenaires ou à l'intérieur d'une zone.

C'est cette deuxième approche que nous approfondirons le plus dans la présente étude. C'est elle en effet qui pose le plus de questions à la théorie classique du commerce international. C'est donc elle qui est susceptible de conduire à des conclusions différentes, aux plans analytique et politique, de celles auxquels conduit cette théorie.

Dans la plupart des études dans ce domaine, le phénomène du commerce intra-branche est considéré a priori comme antagonique à l'égard du principe de la spécialisation internationale. La simultanéité d'exportations et d'importations de produits similaires est considérée a priori comme incompatible avec le fonctionnement des avantages comparés et avec les spécialisations qui s'en dégagent. Le débat sur ce point n'est pas seulement théorique, il porte aussi sur les conséquences économiques d'une telle modalité du commerce. Le développement des échanges croisés de produits similaires, surtout à la suite des mesures d'allègement des barrières douanières à l'intérieur d'une zone économique, est-il bénéfique pour les économies nationales concernées et pour la zone dans son ensemble, ou, au contraire, présente-il des inconvénients pour les appareils productifs nationaux et pour les équilibres commerciaux à l'intérieur de la zone considérée ?

En effet, les arguments avancés en faveur du libre-échange sont fondés sur les gains qui reviennent aux partenaires engagés dans le commerce international à la suite du fonctionnement du principe des avantages comparatifs. L'existence de productivités comparatives différentes d'un pays à l'autre dans l'exercice de telle ou telle activité, la disparité quantitative de dotations factorielles entre les pays et l'emploi des facteurs en proportions différentes entre les branches, les aptitudes

technologiques, les expériences et les habiletés acquises, etc. sont des éléments qui favorisent l'instauration d'une division internationale du travail. Celle-ci n'est pas donnée une fois pour toutes, mais à chaque moment elle conduit à une meilleure allocation des ressources productives et à des gains de productivité par des processus d'ajustement et de restructuration. Les importations représentent un gain d'opportunité parce qu'elles libèrent des capitaux et des hommes qui seront affectés dans les activités où le pays bénéficie d'avantages comparatifs.

Que reste-t-il des arguments en faveur du libre échange avec le développement des échanges croisés des produits similaires, si ce commerce est contraire à la spécialisation internationale et aux systèmes établis selon les avantages et désavantages comparés ? Si un pays est capable de produire et d'exporter, à des prix compétitifs, tel ou tel produit, et que le même produit figure en même temps dans la liste des produits importés, ne vaut-il pas mieux, surtout si cet échange est déficitaire, réduire les importations pour libérer des parts de marché pour des entreprises nationales capables de produire et même d'exporter à des prix compétitifs ? Pour répondre à ces questions, il faut analyser les fondements du commerce intra-branche, pour bien comprendre que la constatation de son existence ne supprime pas toute validité à la théorie des avantages comparatifs.

1.1.1. Qu'est-ce que le commerce intra-branche ?

Situer notre travail par rapport aux autres travaux dans ce domaine commence avec la définition du phénomène à traiter. Certains auteurs à l'instar de B. Balassa (1966, 1986), Grubel et Lloyd (1975), A. Aquino (1978), entre autres, s'intéressent à des échanges "intra-industriels" (intra-industry trade). Cette terminologie se réfère à la définition anglo-saxonne courante de l'industrie comme étant "un groupe de producteurs en concurrence pour la production d'un même ensemble de marchandises" (Grubel et Lloyd, 1975, p. 5). La démarche adoptée par ces auteurs retient donc comme problématique la simultanéité d'exportations et d'importations entre des groupes de producteurs semblables, plutôt que

la simultanéité de l'échange de produits similaires. Ce sont donc les agents qui se trouvent au centre de cette démarche plutôt que le produit.

D'autres auteurs, B. Lassudrie-Duchêne et Mucchielli (1979), F. Claire, O. Gaussens et Duc-Loi Phan (1984), abordent la question du commerce intra-branche du côté du produit. C'est cette approche que nous privilégierons dans la présente étude. Le commerce intra-branche sera donc abordé dans notre démarche comme le phénomène selon lequel apparaissent au niveau d'une économie nationale donnée une simultanéité d'exportations et d'importations de produits similaires dans ses échanges avec l'un de ses partenaires ou à l'intérieur d'une zone.

Cette définition de notre approche doit être complétée par les trois considérations suivantes :

a) Situer l'analyse au niveau du produit n'implique nullement que la logique sectorielle soit niée. Les firmes en concurrence pour la production d'un même groupe de biens, malgré la diversité de leurs productions, de leurs stratégies et de leurs performances, obéissent toutes, à un moment donné, à des contraintes sectorielles collectives en matière de ressources humaines, de disponibilité des capitaux et de structures organisationnelles propres au secteur. Si nous disons "à un moment donné" c'est pour éviter, comme le souligne A. Jacquemin (1975), une vision statique selon des contraintes structurellement déterminées. "Outre les politiques adaptatives qui caractérisent généralement le court terme, une entreprise est capable d'agir sur l'évolution de son secteur industriel et de modifier, au fil du temps, ses conditions de demande et de coût" (p. 4).

b) Situer l'observation au niveau du produit nécessite que le produit soit identifié avec le maximum d'objectivité possible. Ceci doit être assuré par la prise en considération détaillée des caractéristiques techniques et qualitatives principales du produit. C'est la raison pour laquelle nous utilisons, dans un premier temps, et sans aucune agrégation, les statistiques de base de la Nimex à son niveau le plus détaillé

(6 chiffres), qui contient pour l'ensemble de biens manufacturés six mille produits environ. Dans un second temps, nous considérons que si les statistiques de la Nimexe nous assurent une définition assez précise des spécificités techniques du produit, elles ne sont pas en mesure de laisser apparaître l'existence d'éventuelles différences qualitatives qui peuvent exister entre deux produits ayant les mêmes spécifications techniques de base. C'est pourquoi, dans l'analyse des échanges croisés de produits similaires, le produit exporté et le produit importé ne seront considérés comme similaires que si, d'une part, ils correspondent tous deux à la même rubrique de la Nimexe à 6 chiffres (similarité des spécifications techniques) (1), et si, d'autre part, et afin d'assurer une similarité qualitative, leurs prix (en fait leurs valeurs unitaires) à l'exportation et à l'importation sont proches. La valeur unitaire constitue pour nous un indicateur de qualité. Il est supposé que deux valeurs unitaires comparables à l'exportation et à l'importation pour un produit donné indiquent que le produit exporté et le produit importé sont de qualités équivalentes.

c) Situer l'observation au niveau du produit, pour déceler des échanges croisés des produits similaires, conduit instantanément à s'interroger sur la nature des autres formes d'échanges. De manière simple, si le commerce au niveau d'un produit donné ne relève pas des échanges croisés des produits similaires, à quelles autres formes d'échanges peut-il correspondre ? Cette remarque posée avec beaucoup de simplification vise à attirer l'attention sur le fait que les échanges croisés de produits similaires ne peuvent pas être appréhendés dans l'absolu, mais doivent l'être de manière conjointe avec les autres formes d'échanges.

1.1.2. Comment évaluer l'importance quantitative du commerce croisé ?

Plusieurs auteurs considèrent que le commerce intra-branche est par définition équilibré. En d'autres termes, les échanges à étudier doivent être de grandeurs égales. L'importance relative du phénomène est donc évalué par l'ampleur des exportations et des importations qui, à l'intérieur de l'échange, sont équilibrées. Les excédents des unes par rapport aux autres sont considérés comme étant un échange inter (et non

pas intra) branche. C'est en particulier le cas de l'approche de Grubel et Lloyd, qui s'exprime par la formule bien connue :

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \times 100$$

où B_i est l'indicateur de l'intensité du commerce intra-branche pour la branche i , et X_i et M_i les exportations et les importations correspondantes.

Cette approche nous paraît indéfendable. Si le concept à étudier se réfère à l'existence d'échanges croisés de produits similaires, pourquoi se limite-t-on à des fractions de ce commerce ? A supposer qu'un échange croisé existe pour un produit donné et que cet échange est excédentaire, comment peut-on concevoir qu'une partie des exportations de ce produit est un commerce intra-branche et qu'une autre partie des exportations du même produit est inter-branches ? Il est plus naturel de considérer que le produit en question fait l'objet d'un échange croisé et que cet échange est excédentaire.

Les principes sur lesquels s'appuie notre méthode de mesure sont les suivants :

a) La similarité de produits implique que le produit exporté et le produit importé sont de même spécification technique et d'une qualité égale (même catégorie de gamme).

b) Les échanges croisés de produits similaires doivent être analysés en lien avec les autres formes d'échanges au niveau du produit.

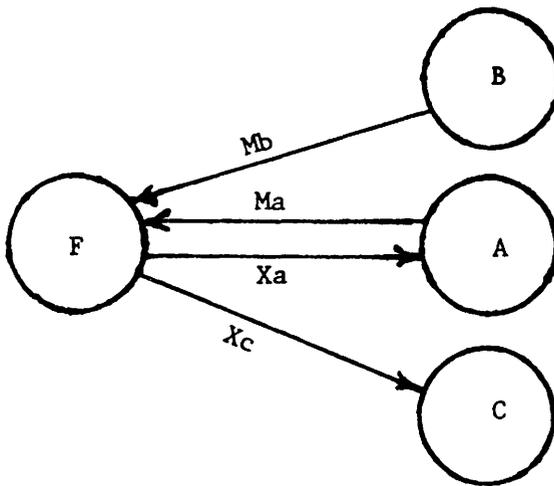
c) L'observation de la composition du commerce a montré qu'au niveau de chaque produit Nimex à 6 chiffres les flux d'exportations et d'importations entre un pays et l'ensemble de ses partenaires commerciaux pris individuellement peuvent correspondre à l'une ou à l'autre des trois modalités ci-dessous :

i) des échanges univoques : c'est la forme dans laquelle la catégorie de gamme du produit, définie selon le niveau de sa valeur unitaire (2), est uniquement exportée ou uniquement importée.

ii) des échanges de gamme : dans cette modalité, une catégorie de gamme du produit figure uniquement à l'exportation ou à l'importation, tandis qu'une autre catégorie de gamme donne lieu à un flux en sens inverse.

iii) des échanges croisés de produits similaires : dans ce cas, la même catégorie de gamme du produit est à la fois exportée et importée (3). Les échanges croisés de produits similaires peuvent être bilatéraux si la simultanéité d'exportation et d'importation des produits similaires concerne le même partenaire, ou triangulaires si les partenaires sont différents.

En effet, il convient, à l'intérieur de l'observation globale du commerce croisé, de distinguer la part bilatérale et la part triangulaire, comme le montre le dessin illustratif suivant :



Dans l'observation globale du phénomène, l'on constate, pour la France (F), un total d'exportation ($X_a + X_c$) portant sur des produits

pour lesquels existent en même temps des importations ($Ma + Mb$). Ce commerce représente, dans sa totalité, des échanges croisés de produits similaires pour la France. N'empêche que cette observation globale recouvre, d'une part, un commerce croisé bilatéral ($Xa + Ma$), et, d'autre part, un commerce croisé triangulaire ($Xc + Mb$).

d) Une fois identifiés au niveau de chaque produit Nimexe à 6 chiffres, les flux correspondant à chaque modalité sont agrégés à des niveaux intermédiaires de nomenclature. Ceci a pour but d'apprécier l'ampleur relative de chaque modalité au niveau de ces agrégats statistiques qui n'ont ici qu'une fonction de présentation. Le poids relatif de chaque modalité est parfaitement indépendant du niveau d'agrégation auquel les résultats sont présentés, car l'analyse est effectuée au niveau le plus fin. Contrairement à la démarche adoptée par Grubel et Lloyd, et d'autres auteurs, où le phénomène est évalué à des niveaux agrégés et où on cherche par la suite à vérifier si celui-ci persiste à des niveaux moins agrégés, nous partons, d'abord, d'un niveau d'analyse très détaillé pour ensuite agréger les résultats.

1.1.3. Comment situer le commerce croisé par rapport aux mécanismes traditionnels de spécialisation ?

Notre analyse des échanges croisés de produits similaires se fonde sur une problématique de compétitivité. Celle-ci est appréhendée à deux niveaux, macro-économique et micro-économique.

Le premier niveau est retenu dans les analyses traditionnelles en termes d'avantages et de désavantages comparatifs nationaux. L'attention est alors souvent portée sur des caractéristiques collectives de supériorité et d'infériorité relatives, saisies au niveau des branches d'activités. La disparité quantitative de dotations factorielles, les différences de niveaux technologiques, de modes de consommation, de niveaux de développement et d'industrialisation, sont, entre autres, des éléments macro-économiques qui expliquent que tel ou tel pays détient un avantage comparatif dans telle ou telle branche, et que tel ou tel autre pays bénéficie d'un avantage, ou d'un moindre désavantage, dans telle ou telle autre branche.

Même en relâchant les hypothèses simplificatrices de concurrence parfaite, dont l'infirmité justifie aux yeux de certains un rejet hâtif du corps analytique traditionnel, il existe entre pays des disparités des capacités d'offre en matières d'aptitudes technologiques, d'habitudes de production et de disponibilités en facteurs et en ressources naturelles qui, ajoutées aux disparités de demande selon les modes et les habitudes de consommation, font apparaître, à travers des constatations empiriques, des inégalités collectives de performance entre les pays selon les différentes branches.

Ainsi, même dans des systèmes de concurrence imparfaite, les avantages comparatifs nationaux existent. Ils sont collectifs, c'est-à-dire qu'ils caractérisent l'environnement économique général dans le cadre duquel les entreprises en concurrence pour la production à l'intérieur d'une même branche opèrent.

L'introduction des conditions de concurrence imparfaite sur les marchés des produits, des biens intermédiaires et des facteurs de production conduit à observer la compétitivité à un deuxième niveau qui est, lui, de nature micro-économique.

Contrairement aux systèmes de concurrence parfaite, où les avantages et désavantages comparatifs collectifs s'appliquent uniformément à l'ensemble des entreprises d'une branche donnée, ce qui conduit à ce que le produit de cette branche soit uniquement exporté (cas d'avantage comparatif généralisé) ou uniquement importé (cas de désavantage comparatif généralisé), les conditions de concurrence imparfaite offrent aux entreprises des éléments concurrentiels supplémentaires qui créent des effets de dispersion de performances entre les entreprises productrices d'un même bien.

Le concept selon lequel les firmes peuvent disposer, à leur niveau, d'un avantage compétitif spécifique n'est guère nouveau. Cette problématique se trouve déjà dans des travaux de J.S. Bain (1956), S. Hymer (1960), C. Kindleberger (1969), entre autres. Face à des contraintes collectives au niveau de la branche, les entreprises disposent, grâce aux

éléments de concurrence imparfaite, d'une latitude de stratégies aboutissant à des résultats différents. De la phase de la conception du produit, en passant par les divers stades de sa fabrication jusqu'à la commercialisation finale, les entreprises adoptent des techniques différentes, elles ne s'approvisionnent ni avec les mêmes possibilités ni aux mêmes prix sur les marchés des ressources productives et de biens intermédiaires. Elles n'ont ni la même taille ni le même niveau de qualification de la main-d'oeuvre. Elles ne sont pas toutes situées au même niveau sur la courbe d'apprentissage. Et elles n'ont pas toutes le même niveau d'autofinancement ni les mêmes possibilités d'accès aux marchés financiers et de crédits.

L'ensemble de ces éléments concurrentiels micro-économiques supplémentaires, devant leur origine aux conditions de concurrence imparfaite, font qu'à un moment donné, et par rapport à une norme collective de compétitivité au niveau de la branche, certaines entreprises se trouvent dotées d'un avantage compétitif spécifique par rapport aux autres firmes en concurrence pour la production d'un même bien.

Ainsi, si nous reprenons les solutions finales des mécanismes d'avantages et des désavantages comparatifs qui, nous le savons tous depuis Gottfried Haberler, aboutissent à des spécialisations incomplètes, dans le sens où, en raison de coûts d'opportunité croissants, une production domestique existe, aussi, pour les produits à désavantages comparatifs, il est aisé de comprendre que même pour les produits normalement importés, certaines firmes domestiques sur-compétitives par rapport à la norme collective parviennent à concurrencer les firmes étrangères sur le marché domestique ou à l'exportation. Un tel échange croisé de produits similaires sera forcément déficitaire. Plus précisément il sera constitué de flux majoritaires d'importation en conformité avec la situation domestique collective de désavantage comparatif, d'une part, et de flux minoritaires inverses d'exportation reflétant des situations de sur-compétitivité micro-économiques spécifiques au niveau de certaines firmes nationales. De façon symétrique, pour une production domestique caractérisée, à l'échelle nationale, par des conditions d'avantages comparatifs collectifs, les échanges croisés de produits similaires seront constitués

de flux majoritaires d'exportation et de flux minoritaires d'importation. Si les premiers sont le reflet de la situation d'un avantage comparatif collectif national, les deuxièmes sont à mettre en correspondance avec des phénomènes de sur-compétitivité de firmes dans les pays partenaires.

Il ne faut pas avoir une vision statique des avantages et des désavantages comparatifs nationaux. Ces avantages et désavantages collectifs ne sont exogènes qu'à court et moyen termes. Les avantages compétitifs spécifiques de firmes peuvent, à plus ou moins long terme, être accessibles à l'ensemble des entreprises de la branche. Le spécifique peut devenir collectif, des avantages comparatifs peuvent se créer et d'autres peuvent disparaître.

1.2. L'analyse empirique de l'insertion de la France dans le commerce international

L'analyse portera sur les années 1978 et 1984. Le choix des années a été guidé par la volonté, d'une part, d'étudier sur une période assez longue le caractère structurel des phénomènes considérés et d'observer leur évolution temporelle, d'autre part, d'éviter d'analyser des années trop atypiques.

Concernant les sources statistiques, c'est à l'aide des statistiques du commerce extérieur du Marché commun (Nimexe à 6 chiffres) que l'analyse des modalités d'insertion de l'économie française dans ses échanges commerciaux de biens manufacturés est effectuée.

L'analyse des modalités d'insertion de l'économie française dans ses échanges commerciaux extérieurs est organisée dans l'ordre suivant : d'abord un aperçu des modalités d'insertion de l'économie française dans son commerce manufacturier avec le monde ; ensuite une analyse spécifique du commerce manufacturier intra-communautaire de la France ; enfin un approfondissement de l'analyse du commerce croisé de produits similaires intra-européen de la France.

1.2.1. Un aperçu des modalités d'insertion de l'économie française dans le commerce mondial de biens manufacturés

L'analyse de la composition du commerce extérieur de la France en 1978 et en 1984 révèle l'importance des différentes modalités d'insertion de la France dans le commerce extérieur de biens manufacturés. Les tableaux 1.a et 1.b montrent le poids relatif de chacune des modalités précédemment définies : échanges univoques, échanges de gamme, échanges croisés bilatéraux et triangulaires de produits similaires, pour 1978 et 1984 respectivement.

L'observation des résultats présentés dans les tableaux 1.a et 1.b montre qu'en 1984 23 % des échanges extérieurs français de produits manufacturés au niveau mondial, correspondent à des échanges univoques. Le commerce, dans ce cas, porte sur des catégories de produits qui figurent uniquement dans la liste des exportations ou uniquement dans la liste des importations. Par rapport à l'année 1978, où le commerce univoque n'entraîne que pour 18 % dans le total des échanges extérieurs français de produits manufacturés, la France montre, en 1984, une tendance vers plus d'engagement dans cette modalité du commerce.

Aussi bien en 1978 qu'en 1984, les exportations univoques de biens manufacturés de la France portent, dans leur plus grande partie, sur des catégories de produits haut de gamme, si l'on en juge par leurs prix à l'exportation. En 1984, 45,3 % des exportations univoques françaises portent sur des catégories de gamme ayant un prix (en fait une valeur unitaire) qui dépasse de plus de 15 % le prix moyen de ce produit dans le commerce total intra-CEE. Les exportations univoques portant sur des catégories de gamme moyennes (valeur unitaire = prix CEE \pm 15 %) représentent 38 %. Celles qui portent sur des catégories de bas de gamme (valeur unitaire inférieure de plus de 15 % au prix CEE) ne représentent, en 1984, que 16,7 % des exportations univoques de la France. La comparaison avec la structure des exportations univoques de la France en 1978, où les catégories de produits haut de gamme, de gamme moyenne, et de bas de gamme, représentaient, respectivement, 38 %, 32 % et 30 %, illustre que l'engagement de l'économie française dans les exportations univoques en

Tableau 1.a : Poids relatifs des différentes modalités d'insertion dans le commerce mondial de produits manufacturés (France-monde, 1978)

Milliards F.F.

Modalités d'insertion	Commerce total	Z	Exportations	Importations	Taux de couverture
Echanges univoques	92	18	51	41	124
Echanges de gamme	174	35	91	82	111
Echanges bilatéraux triangulaires	81	16	41	40	101
	152	30	83	69	120
Total industriel	503	100	268	235	114
Commerce résiduel	4				

Tableau 1.b : Poids relatifs des différentes modalités d'insertion dans le commerce mondial de produits manufacturés (France-monde, 1984)

Milliards F.F.

Modalités d'insertion	Commerce total	Z	Exportations	Importations	Taux de couverture
Echanges univoques	271	23	167	104	161
Echanges de gamme	357	30	176	182	97
Echanges croisés	175	15	82	93	88
		46			96
bilatéraux	359	31	179	180	100
triangulaires					
Total industriel	1.173	100	607	566	107
Commerce résiduel	11				

1984 par rapport à 1978, porte davantage sur les catégories de produits haut de gamme.

Les importations univoques de la France sont réparties, en 1984, pour 46,5 % (43 % en 1978) en catégories de gamme moyenne, pour 29 % (27 % en 1978) et pour 25 % (30 % en 1978) en catégories de haut et de bas de gamme respectivement.

Les structures observées, en 1978 et 1984, des échanges univoques français montrent donc une spécialisation assez marquée dans les catégories de produit haut de gamme.

Les regroupements par secteur révèlent une forte intensité d'échanges univoques dans le commerce extérieur des biens des mines et des carrières, ainsi que dans le commerce des matériels de transport lourds (construction navale, aéronautique et matériel ferroviaire roulant). Très faibles sont les échanges univoques dans le commerce français de biens d'équipement professionnels, de biens de consommation courante, de biens intermédiaires industriels et dans le secteur automobile.

L'analyse par partenaire montre que la France est le plus engagée dans des échanges univoques avec les pays de l'OPEP, les pays en voie de développement hors OPEP et les NPI d'Amérique latine.

Une autre modalité d'insertion dans les échanges extérieurs est représentée par les échanges de gamme. Au niveau du produit (Nimexe à 6 chiffres) certaines catégories de gamme, identifiées par leurs valeurs unitaires, sont uniquement exportées, en échange à l'importation d'autres catégories de gamme du même produit, uniquement importées.

Les échanges extérieurs de la France correspondant à cette modalité représentent, comme le montrent les tableaux 1.a et 1.b, 30 % en 1984 (35 % en 1978) du total du commerce extérieur de la France dans le champ des biens manufacturés. Encore une fois, la France montre, dans cette modalité d'insertion, une spécialisation à l'exportation dans les catégories de haut de gamme. Son taux de couverture dans cette catégorie

(134 en 1984 et 128 en 1978) est largement supérieur à celui correspondant à son commerce dans la catégorie de gamme moyenne (75 en 1984 et 116 en 1978), et nettement plus élevé que le taux de couverture réalisé dans le commerce des catégories de bas de gamme (64 en 1984 et 84 en 1978).

Les échanges de gamme sont relativement importants dans le commerce extérieur français des biens de consommation courante (43 % en 1984 et 40 % en 1978) et des biens d'équipement professionnels (40 % en 1984 et 38 % en 1978). Leur part est très faible dans le secteur automobile, surtout en 1984 où elle ne représentait que 11 % du total du commerce dans ce secteur (26 % en 1978).

Quant aux échanges croisés de produits similaires, l'étude montre que la France a effectué en 1984 des flux simultanés d'exportations et d'importations de produits ayant les mêmes spécificités techniques de base (même rubrique Nimex à 6 chiffres) et des qualités comparables à l'exportation et à l'importation (écart de prix inférieur à 15 %), d'un montant total de 534 milliards de francs. Ceci représente 45,5 % du total du commerce français de biens manufacturés. La part que représentent les échanges croisés dans le total du commerce français dans le champ industriel en 1984 est sans changement par rapport à 1978.

Il est à noter qu'en 1984, tout comme en 1978, le commerce croisé français de produits similaires est, au niveau mondial, essentiellement triangulaire. Pour un tiers seulement, ce commerce est bilatéral (les partenaires à l'exportation et à l'importation sont les mêmes). Pour deux tiers, il est triangulaire (les partenaires à l'exportation et à l'importation sont différents).

Dans sa totalité, le commerce croisé de produits similaires (bilatéral et triangulaire) semble plutôt concerner les catégories de gamme moyenne. 54 % de ce commerce en 1984 (57 % en 1978) portent sur des produits appartenant à cette catégorie. La part des produits haut et bas de gamme dans le total du commerce croisé représente 34 % et 12 % en 1984, et 29 % et 14 % en 1978 respectivement.

L'étude par secteur montre une forte intensité du commerce croisé dans le secteur automobile et dans le secteur des biens intermédiaires industriels. Très faibles sont les échanges croisés effectués dans le commerce des biens intermédiaires des mines et des carrières, et dans le commerce des matériels de transport lourds.

L'étude par partenaire montre que le commerce croisé bilatéral est principalement effectué avec la Belgique-Luxembourg et avec la RFA. Le groupe de partenaires à l'importation dans les échanges croisés triangulaires comporte principalement la Belgique-Luxembourg, la RFA et l'Italie. Le groupe de partenaires à l'exportation intègre principalement les pays de l'OPEP et les PVD hors OPEP.

1.2.2. L'analyse du commerce manufacturé intra-communautaire de la France

L'application du même type d'analyse au commerce intra-communautaire de la France dans le champ de biens industriels a donné les résultats présentés dans le tableau 2.a pour l'année 1978 et le tableau 2.b pour l'année 1984. La Communauté est prise telle qu'elle était aux dates choisies, c'est-à-dire à neuf en 1978 et à dix en 1984.

La comparaison entre les tableaux 1 et 2 fait apparaître d'importantes différences de modalités d'insertion et de performances extérieures entre l'engagement de l'économie française dans son commerce intra-communautaire et son engagement dans le commerce mondial (4).

Concernant les modalités d'insertion, il est aisé de constater la part relativement faible des échanges univoques dans le commerce avec les partenaires européens (17 % en 1984), comparée au poids de cette modalité d'insertion (23 %) dans le commerce français avec l'ensemble du monde en cette même année. En 1978, la part des échanges univoques dans le commerce extérieur de la France était pratiquement égale dans ses échanges intra-CEE et dans son commerce mondial (18 %). L'évolution entre 1978 et 1984 montre donc que l'augmentation du poids relatif des échanges univoques français s'est réalisée en dehors de la zone européenne.

Cette faiblesse des échanges univoques est à l'avantage des échanges de gamme, dont le poids relatif (35 % en 1984) est supérieur à

Tableau 2.a : Le poids relatifs des différentes modalités d'insertion dans les échanges intra-communautaires de produits manufacturés (France-CEE, 1978)

Milliards F.F.

Modalités d'insertion	Commerce total	Z	Exportations	Importations	Taux de couverture
Echanges univoques	52	18	17	35	49
Echanges de gamme	92	32	41	51	80
Echanges croisés	73	25	37	36	103
		49			104
triangulaires	68	24	35	33	106
Total industriel	287	100	131	156	84
Commerce résiduel	2				

Tableau 2.b : Le poids relatif des différentes modalités d'insertion dans les échanges intra-communautaires de produits manufacturés (France-CEE, 1984)

Milliards F.F.

Modalités d'insertion	Commerce total	Z	Exportations	Importations	Taux de couverture
Echanges univoques	108	17	28	80	35
Echanges de gamme	221	35	103	118	88
Echanges croisés	148	23	70	78	90
		48			
bilatéraux	155	24	71	84	87
triangulaires					
Total industriel	637	100	276	362	76
Commerce résiduel	5				

son importance relative dans le commerce France-monde en cette même année (30 %). Ceci représente une évolution par rapport à l'année 1978 où la part du commerce de gamme était plus faible dans les échanges France-CEE (32 %) que dans les échanges France-monde (35 %).

Si, dans sa totalité, le commerce croisé de produits similaires effectué par la France représente un poids comparable dans ses échanges intra-communautaire et au niveau mondial (49 % et 46 % en 1978, et 48 % et 46 % en 1984 respectivement), la composition de ce commerce en bilatéral et en triangulaire diffère significativement entre les deux. Dans le commerce France-CEE, l'importance relative des échanges croisés bilatéraux (25 % en 1978 et 23 % en 1984) est largement plus élevée que dans le commerce français tous partenaires confondus (16 % en 1978 et 15 % en 1984).

L'insertion de l'économie française par un commerce croisé triangulaire est visiblement moins importante dans les échanges communautaires (24 % en 1978 et en 1984) que dans le commerce total de la France (30 % en 1978 et 31 % en 1984).

Toujours dans le domaine des échanges croisés de produits similaires, il faut remarquer que le total mondial du commerce croisé bilatéral de la France (81 milliards F.F. en 1978 et 175 milliards en 1984) est pratiquement concentré dans ses échanges avec ses partenaires communautaires (73 milliards F.F. en 1978 et 148 milliards en 1984). Environ 90 % en 1978 et 85 % en 1984 des échanges croisés bilatéraux de la France sont réalisés avec d'autres pays de la Communauté européenne.

Les différences ne sont pas moindres sur la performance extérieure dans chaque modalité.

Le taux de couverture élevé que la France réalise dans ses échanges univoques à l'échelle mondiale ne se retrouve pas dans son commerce intra-CEE. Le commerce de gamme réussit moins à la France dans ses échanges intra-CEE. Il en est de même pour le commerce croisé triangulaire.

C'est au contraire dans son commerce croisé bilatéral de produits similaires à l'intérieur de la CEE que la France semble montrer le plus de compétitivité.

1.2.3. Les échanges croisés de produits similaires de la France à l'intérieur de la CEE

En 1984, le commerce croisé de produits similaires entre la France et les autres pays membres de la CEE, dans le champ des biens manufacturés, a atteint un montant total de 303,4 milliards de francs (141,2 milliards en 1978) soit 47,6 % (49,1 % en 1978) d'un total d'échanges de biens manufacturés de 637,5 milliards (287,4 en 1978).

Dans l'ensemble, en 1984, le commerce croisé de produits similaires dans les échanges français intra-CEE de biens manufacturés concerne principalement des produits de gamme moyenne. 63,6 % (66,9 % en 1978) de ce commerce portent sur des produits ayant une valeur unitaire proche de la moyenne européenne pour chaque produit Nimex à 6 chiffres. Le commerce croisé de produits similaires dont la valeur unitaire est supérieure à la moyenne CEE plus 15 % (catégories de produit haut de gamme) représente 24,7 % (22,1 % en 1978). Quant au commerce croisé de produits de bas de gamme (valeur unitaire inférieure à la moyenne européenne moins 15 %), il ne représente que 11,7 % (11 % en 1978) du total des échanges croisés de produits similaires.

La comparaison entre les taux de couverture réalisés par la France dans son commerce croisé intra-CEE de produits haut de gamme, de gamme moyenne et de bas de gamme, laisse apparaître une compétitivité supérieure dans la première catégorie. Le taux de couverture dans le commerce croisé haut de gamme s'élève en 1984 à 94,4. Cette compétitivité est sensiblement inférieure dans le commerce croisé de produits similaires de gamme moyenne (taux de couverture égal à 87,4), elle est encore plus faible dans le commerce croisé de produits bas de gamme avec un taux de couverture égal à 69,5.

Les échanges croisés de produits similaires de la France dans son commerce intra-CEE de biens manufacturés montrent une intensité variable

d'un secteur d'activités à l'autre. Les tableaux 3.a et 3.b illustrent ce constat pour les deux années 1978 et 1984. Il y apparaît l'intensité particulièrement élevée du phénomène dans le secteur automobile : 69,1 % en 1984 (73,7 % en 1978) du commerce français intra-CEE dans ce secteur sont constitués de flux simultanés d'exportations et d'importations de produits similaires. Le deuxième secteur, après l'automobile, dont les échanges français intra-CEE sont caractérisés par une intensité élevée du commerce croisé, est le secteur des biens intermédiaires industriels. 52,2 % en 1984 (49,9 % en 1978) du commerce français intra-CEE dans ce secteur sont des échanges croisés de produits similaires. Le commerce croisé, en 1984 et en 1978, est faible dans le secteur des biens intermédiaires des mines et des carrières.

En ce qui concerne la décomposition des échanges croisés de produits similaires en commerce bilatéral et en commerce triangulaire, nous constatons qu'en 1984, le volume total du commerce croisé effectué par la France dans ses échanges de biens manufacturés avec ses partenaires de la CEE (303,4 milliards F.F.) se répartissait pour 148,3 milliards en échanges bilatéraux (48,9 %) et pour 155,1 milliards en échanges triangulaires (51,1 %) en provenance et à destination de partenaires différents. En 1978 cette répartition s'effectuait pour 51,5 % et pour 48,5 % en bilatéral et en triangulaire respectivement.

Si nous descendons au niveau des secteurs, comme le montrent les tableaux 4.a et 4.b pour 1978 et 1984 respectivement, on constate que l'on ne peut pas vraiment parler de disparité d'importance relative du bilatéral et du triangulaire d'un secteur à l'autre. Aussi bien en 1978 qu'en 1984, exception faite des deux secteurs des biens intermédiaires des mines et des carrières et des matériels de transport lourds pour lesquels le commerce croisé est d'ailleurs faible, la répartition entre le bilatéral et le triangulaire est assez stable autour de 50 % chacun dans l'ensemble des secteurs.

Le peu de disparité entre les secteurs de la répartition des échanges croisés de produits similaires entre le bilatéral et le triangulaire donne tout son poids au partenaire de l'échange en tant que facteur explicatif. En d'autres termes, si le type d'activités économiques ne

Tableau 3.a : Intensités par secteur du commerce croisé de produits similaires dans les échanges français intra-CEE de biens manufacturés (1978)

Millions F.F.

Niveau	Secteurs	Echanges croisés de produits similaires		T.C.	Total	Indice
		Exportations	Importations			
104 A	Biens intermédiaires des mines et des carrières	166	187	89	353	14,4
104 B	Biens intermédiaires industriels	23.462	28.863	81	52.325	49,5
105 A	Biens d'équipement professionnels	11.530	14.930	77	26.460	43,0
105 B	Biens d'équipement ménagers	1.022	1.641	62	2.663	35,8
105 C	Auto, moto, cycles	24.883	11.549	215	36.433	73,7
105 D	Matériel de transport lourd (naval, aéronautique, ferroviaire)	158	208	76	366	8,0
106	Biens de consommation courante	11.006	11.574	95	22.580	39,5
	Total industriel	72.227	68.952	105	141.179	49,1

Tableau 3.b : Intensités par secteur du commerce croisé de produits similaires dans les échanges français intra-CEE de biens manufacturés (1984)

Millions F.F.

Niveau	Secteurs	Echanges croisés de produits similaires		T.C.	Total	Indice
		Exportations	Importations			
104 A	Biens intermédiaires des mines et des carrières	534	415	128	949	19,8
104 B	Biens intermédiaires industriels	63.078	64.580	98	127.658	52,2
105 A	Biens d'équipement professionnels	25.749	33.650	77	59.399	40,8
105 B	Biens d'équipement ménagers	1.708	2.487	69	4.195	28,3
105 C	Auto, moto, cycles	28.706	32.143	89	60.848	69,1
105 D	Matériel de transport lourd (naval, aéronautique, ferroviaire)	540	3.277	16	3.817	37,4
106	Biens de consommation courants	20.612	25.889	80	46.501	36,0
	Total industriel	140.926	162.441	87	303.368	47,6

Tableau 4.a : La répartition du commerce croisé de produits similaires entre le bilatéral et le triangulaire par secteur (1978)

Milliards F.F.

		Biens intermédiaires de mines et de carrières				Biens intermédiaires industriels				
	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral	0,1	24	0,1	0,0	134	28,3	54	13,4	15,0	89
Triangulaire	0,3	76	0,1	0,2	78	24,0	46	10,1	13,9	73
Total	0,4	100	0,2	0,2	89	52,3	100	23,5	28,9	81

		Biens d'équipement professionnels				Biens d'équipement ménagers				
	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral	11,6	44	5,2	6,5	80	1,3	50	0,6	0,8	74
Triangulaire	14,8	56	6,4	8,5	75	1,3	50	0,5	0,9	52
Total	26,5	100	11,5	14,9	77	2,7	100	1,0	1,6	62

		Auto, moto, cycle				Matériel de transport lourd				
	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral	22,0	60	13,0	9,0	144	0,2	65	0,1	0,1	69
Triangulaire	14,4	40	11,9	2,5	473	0,1	35	0,1	0,1	90
Total	36,4	100	24,9	11,5	215	0,4	100	0,2	0,2	76

		Biens de consommation courante				Total industriel				
	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral	9,1	40	4,5	4,6	98	72,7	52	36,8	36,0	102
Triangulaire	13,5	60	6,5	7,0	93	68,4	48	35,5	33,0	108
Total	22,6	100	11,0	11,6	95	141,2	100	72,2	69,0	105

Tableau 4.b : La répartition du commerce croisé de produits similaires entre le bilatéral et le triangulaire par secteur (1984)

Milliards F.F.

		Biens intermédiaires de mines et de carrières				Biens intermédiaires industriels					
		Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral		0,1	10	0,1	0,0	183	72,9	57	36,8	36,1	102
Triangulaire		0,9	90	0,5	0,4	124	54,7	43	26,3	28,5	92
Total		0,9	100	0,5	0,4	128	127,7	100	63,1	64,6	98

		Biens d'équipement professionnels				Biens d'équipement ménagers					
		Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral		24,3	41	11,0	13,3	83	1,7	40	0,7	1,1	63
Triangulaire		35,1	59	14,7	20,4	72	2,5	60	1,0	1,4	73
Total		59,4	100	25,7	33,7	77	4,2	100	1,7	2,5	69

		Auto, moto, cycle				Matériel de transport lourd					
		Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral		28,8	47	12,8	16,0	80	0,1	3	0,0	0,1	89
Triangulaire		32,1	53	15,9	16,1	99	3,7	97	0,5	3,2	15
Total		60,8	100	28,7	32,1	89	3,8	100	0,5	3,3	16

		Biens de consommation courante				Total industriel					
		Total	%	Exp.	Imp.	T.C.	Total	%	Exp.	Imp.	T.C.
Bilatéral		20,3	44	8,7	11,6	75	148,3	49	70,1	78,2	90
Triangulaire		26,2	56	11,9	14,3	84	155,1	51	70,9	84,2	84
Total		46,5	100	20,6	25,9	80	303,4	100	140,9	162,4	87

paraît pas jouer un rôle discriminant dans la répartition du commerce croisé entre la partie bilatérale et la partie triangulaire, nous devrions nous attendre à ce que cette répartition soit un phénomène relié au partenaire de l'échange plutôt qu'au produit échangé.

Donc, l'identification des partenaires dans le commerce croisé bilatéral, d'une part, et des partenaires origine des importations et destinataire des exportations dans les échanges croisés triangulaires, d'autre part, prend ici une importance toute particulière.

Les tableaux 5.a et 5.b présentent, pour 1978 et 1984 respectivement, l'intensité du commerce croisé bilatéral entre la France et chacun de ses partenaires européens. Ce tableau contient :

1. Le volume total du commerce français de produits manufacturés avec chaque partenaire (colonne n° 1).
2. La part du partenaire dans le commerce français intra-CEE de produits manufacturés (colonne n° 2).
3. Le volume du commerce croisé bilatéral effectué avec le partenaire (colonne n° 3).
4. La part du partenaire dans le commerce croisé bilatéral intra-CEE de la France (colonne n° 4).
5. L'importance relative du commerce croisé bilatéral avec le partenaire dans le total du commerce avec le même partenaire (colonne n° 5).
6. Le taux de couverture dans le commerce manufacturier avec le partenaire (colonne n° 6).
7. Le taux de couverture dans le commerce croisé bilatéral avec le partenaire (colonne n° 7).

Tableau 5.a : Intensités relatives du commerce croisé bilatéral selon le partenaire (1978)

Milliards F.F.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Partenaire :	Commerce* total	%	Commerce* croisé bilatéral	%	(3)/(1) %	T.C. (Total industriel)	T.C. (commerce croisé bilatéral)	Indice (4)/(2)
Belgique-Luxembourg	56,8	19,8	14,6	20,1	26	86	87	1,02
Pays-Bas	26,3	9,1	3,4	4,7	13	100	80	0,51
RFA	108,7	37,8	33,6	46,2	31	74	101	1,22
Italie	55,6	19,4	13,8	19,0	25	74	144	0,98
Royaume-Uni	34,6	12,0	7,1	9,7	20	121	86	0,81
Irlande	1,9	0,7	0,1	0,1	3	104	43	0,11
Danemark	3,5	1,2	0,1	0,2	4	148	84	0,16
CEE à neuf	287,4	100	72,7	100	25,3	84	102	1

* Produits manufacturés

Tableau 5.b : Intensités relatives du commerce croisé bilatéral selon le partenaire (1984)

Milliards F.F.

Partenaire	(1) Commerce* total	(2) %	(3) Commerce* croisé bilatéral	(4) %	(5) (3)/(1) %	(6) T.C. (Total industriel)	(7) T.C. (commerce croisé bilatéral)	(8) Indice (4)/(2)
Belgique-Luxembourg	116,0	18,2	34,3	23,2	30	70	62	1,27
Pays-Bas	57,3	9,0	10,4	7,0	18	75	121	0,78
RFA	226,0	35,5	68,5	46,2	30	65	92	1,30
Italie	131,1	20,6	20,2	13,6	15	68	109	0,66
Royaume-Uni	84,5	13,3	14,1	9,5	17	139	115	0,72
Irlande	7,7	1,2	0,1	0,1	1	44	43	0,08
Danemark	8,3	1,3	0,4	0,3	5	131	64	0,22
Grèce	6,7	1,0	0,1	0,1	1	290	96	0,08
CEE à dix	637,5	100	148,3	100	23,3	76	90	1

* Produits manufacturés

8. La colonne n° 8 montre un indice d'intensité relative des échanges croisés bilatéraux de produits similaires avec chaque partenaire. Il s'agit de la colonne n° 4 divisée par colonne n° 2. Un indice d'une valeur supérieure à 1 indique que la part du partenaire dans le commerce croisé bilatéral de la France est supérieure à sa part dans le total du commerce français toutes modalités confondues.

Avec un indice d'intensité relative d'échanges croisés bilatéraux de produits similaires égal à 1,22 en 1978 et à 1,30 en 1984, la RFA vient en tête comme étant le premier partenaire avec lequel la France est engagée dans cette modalité de commerce. En 1984, 30 % des échanges commerciaux de biens manufacturés avec l'Allemagne (31 % en 1978) sont constitués de flux simultanés d'exportations et d'importations de produits similaires. A lui seul, le commerce croisé bilatéral avec l'Allemagne représente, en 1984, 46,2 % (même proportion en 1978) du total des échanges croisés bilatéraux effectués par la France dans son commerce intra-CEE de biens manufacturés. Aussi bien en 1978 qu'en 1984, le taux de couverture dans le commerce croisé bilatéral avec la RFA est largement supérieur au taux de couverture industriel (toutes modalités confondues) avec ce partenaire.

Toute proche de l'Allemagne, la Belgique-Luxembourg apparaît, en 1984, comme le deuxième partenaire en importance dans les échanges croisés bilatéraux de la France. Son indice d'intensité relative dans cette modalité est égal à 1,27, ce qui représente une évolution par rapport à la valeur de cet indice observée en 1978 légèrement supérieure à 1 (1,02). Les flux correspondant à ce type de commerce représentent 30 % en 1984 (26 % en 1978) du total des échanges commerciaux de biens industriels avec la Belgique.

Mais contrairement au cas de la RFA, l'évolution du commerce croisé bilatéral avec la Belgique montre, en 1984, des échanges très déficitaires. Le taux de couverture correspondant (62) est inférieur à celui réalisé dans le commerce total avec la Belgique (70).

C'est avec l'Irlande et le Danemark en 1978, l'Irlande, le Danemark et la Grèce en 1984, que la France est, de loin, le moins engagée dans des échanges croisés bilatéraux de produits similaires.

L'identité, dans les échanges croisés triangulaires, des partenaires origines des importations et des partenaires destinataires des exportations, est présentée dans les tableaux 6.a et 6.b pour les années 1978 et 1984 respectivement. Ces tableaux montrent la répartition des flux d'exportations et d'importations des échanges croisés triangulaires effectués par la France à l'intérieur de la Communauté européenne.

Bien évidemment, dans l'observation produit par produit des échanges croisés triangulaires, un partenaire donné se trouvera uniquement en tant qu'origine d'importations ou uniquement en tant que destinataire d'exportations. Mais, après agrégation, on obtient, pour chaque partenaire, une part à l'exportation et une part à l'importation dans les échanges croisés triangulaires de la France, tout simplement parce que le même partenaire peut figurer en tant qu'origine d'importation pour certains produits, et destinataire à l'exportation pour d'autres.

C'est en fait la comparaison entre les deux parts (colonne n° 5) qui peut faire apparaître la situation exacte de chaque partenaire, soit en étant majoritairement origine d'importations ou majoritairement destinataire d'exportations, dans les échanges croisés triangulaires de produits similaires effectués par la France.

Avec l'observation des résultats obtenus pour les deux années 1978 et 1984, il semble en fait aisé de constater l'existence de deux groupes distincts de partenaires de la France dans son commerce croisé triangulaire. Un premier groupe est constitué, en 1984, par la RFA, la Belgique-Luxembourg et les Pays-Bas, qui apparaissent plutôt (colonne n° 5) comme les origines des importations. La Belgique et la RFA faisaient aussi partie du même groupe en 1978. Un deuxième groupe composé par le Royaume-Uni, l'Irlande, le Danemark et la Grèce entre dans le commerce croisé triangulaire de la France en tant que destinataire des exportations. Le Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark faisaient également partie du même groupe en 1978. La Grèce ne comptait pas parmi les membres

Tableau 6.a : La répartition des flux d'exportations et d'importations des échanges croisés triangulaires de la France à l'intérieur de la CEE (1978)

Partenaire	Milliards F.F.				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Exportations	%	Importations	%	(4)/(2)
Belgique-Luxembourg	8,0	22,4	8,3	25,0	1,2
Pays-Bas	5,4	15,3	2,9	8,7	0,57
RFA	8,5	23,8	9,8	29,6	1,24
Italie	6,1	17,0	7,8	23,7	1,39
Royaume-Uni	6,4	18,0	3,7	11,2	0,62
Irlande	0,4	1,1	0,2	0,5	0,50
Danemark	0,8	2,4	0,4	1,3	0,53
Total CEE à neuf	35,5	100	33,0	100	1

Tableau 6.b : La répartition des flux d'exportations et d'importations des échanges croisés triangulaires de la France à l'intérieur de la CEE (1984)

Partenaire	Milliards F.F.				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Exportations	%	Importations	%	(4)/(2)
Belgique-Luxembourg	10,2	14,3	14,3	17	1,20
Pays-Bas	5,4	7,7	8,7	10,4	1,35
RFA	16,5	23,2	33,4	39,7	1,71
Italie	15,6	22,0	18,1	21,4	0,97
Royaume-Uni	18,1	25,3	7,0	8,3	0,33
Irlande	1,1	1,7	1,1	1,3	0,76
Danemark	2,1	3,0	0,9	1,1	0,37
Grèce	2,0	2,8	0,8	0,9	0,32
Total CEE à dix	70,9	100	84,2	100	1

de la CEE. L'évolution entre 1978 et 1984 se traduit par le passage des Pays-Bas d'un partenaire destinataire à l'exportation en 1978 à un partenaire origine d'importation en 1984 et par le fait que l'Italie, partenaire origine d'importations en 1978, semble, en 1984, se situer au même niveau que la France. Sa part dans les importations est pratiquement égale à sa part dans les exportations dans les échanges croisés triangulaires de produits similaires de la France.

DEUXIEME PARTIE :

ANALYSE DES LIENS ENTRE LES CARACTERISTIQUES INDIVIDUELLES DES

ENTREPRISES ET LES MODALITES D'INSERTION DE LA FRANCE

DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

L'examen de la composition du commerce et des diverses modalités d'engagement effectué dans la première partie visait à fournir les éléments descriptifs nécessaires et préalables à des développements analytiques plus approfondis.

Nous savons, à ce stade, qu'au niveau de l'économie nationale, l'insertion dans les échanges commerciaux extérieurs prend des modalités variées, et que la performance extérieure varie également d'une modalité du commerce à l'autre. Ceci conduit à s'interroger sur les déterminants des types d'engagement à l'exportation au niveau de l'unité exportatrice elle-même, c'est-à-dire au niveau de l'entreprise.

Il est certain que les performances d'une entreprise ne sont pas indépendantes de son lieu d'implantation, ce qui signifie que l'environnement économique collectif, identifié par des conditions générales d'offre, de demande et de concurrence, dans le cadre duquel l'entreprise exerce ses activités, joue un rôle dans la détermination de ces performances. D'un autre côté, l'entreprise elle-même, par ses choix stratégiques et ses décisions de gestion au cours de la conception, la fabrication et la commercialisation de ses produits, influe directement sur le niveau de sa performance.

Notre objectif, dans cette partie, consiste à éclairer le rôle joué par la dispersion des caractéristiques individuelles des entreprises, face aux conditions collectives de supériorité ou d'infériorité nationale, saisies au niveau des secteurs, dans l'explication des modalités d'engagement dans le commerce extérieur. Cette partie est organisée en trois sous-parties de la manière suivante.

A titre préliminaire, nous rappelons l'influence primordiale de l'appartenance sectorielle dans l'explication de la performance extérieure dans chaque modalité du commerce considérée séparément. Nous souhaitons à ce stade vérifier que les effets des conditions collectives de performance, qui caractérisent l'environnement économique sectoriel, sont bien effectifs dans chaque modalité de commerce.

Vient ensuite l'étude des caractéristiques individuelles des entreprises et des rapports qui les lient avec le type d'engagement à l'exportation au niveau de l'entreprise. Les caractéristiques retenues dans le cadre de la présente étude sont la productivité, le taux de marge et la taille. L'analyse porte, dans un premier temps, sur les relations d'interdépendance entre les caractéristiques étudiées des entreprises. Dans un second temps, nous essayerons de distinguer les entreprises exportatrices sur le marché communautaire des entreprises non exportatrices sur ce marché, nous vérifierons l'existence de différences entre ces deux groupes d'entreprises en termes des trois variables retenues, en prenant toutefois en considération l'appartenance sectorielle des entreprises et les conditions d'avantages et de désavantages comparatifs correspondantes.

Nous arriverons enfin à l'analyse, au sein du groupe des entreprises exportatrices, du lien entre le type d'engagement à l'exportation de l'entreprise (exportations univoques, de gamme ou croisées) d'une part, et ses caractéristiques individuelles (taille, productivité et taux de marge) d'autre part.

2.1. Le rôle de l'appartenance sectorielle

Aux différentes modalités de l'échange identifiées dans la première partie correspondent des performances extérieures, mesurées par les taux de couverture correspondants, qui varient d'un produit à l'autre, comme le montre le tableau 7.

Les performances réalisées dans les échanges extérieurs sont déterminées, selon l'approche que nous adoptons, conjointement par des conditions collectives d'avantages et de désavantages comparatifs nationaux et par des phénomènes d'avantages et de désavantages spécifiques au niveau de l'entreprise, qui trouvent leur origine dans des conditions de concurrence imparfaite sur les marchés de facteurs, de biens intermédiaires et de produits finals.

Avant de passer au niveau de l'entreprise, nous avons voulu vérifier la pertinence des effets sectoriels collectifs de performance dans

Tableau 7 : Taux de couverture sectoriel et taux de couverture réalisés dans chaque modalité du commerce par produit (produits manufacturés, France-CEE, 1984)

Niveau	Produit	Total sectoriel	Commerce univoque	Commerce de gamme	Commerce croisé
A01	Minerais ferreux et non-ferreux	98	71	117	124
A02	Sable, matériaux concassés, pierres de construction, argile...	88	103	68	139
B01	Sidérurgie et première transformation de l'acier	85	106	94	79
B02	Métaux et demi-produits non-ferreux	92	20	173	109
B03	Verre	107	118	112	98
B04	Chimie minérale	46	31	57	58
B05	Chimie organique	69	21	64	112
B06	Fils et fibres synthétiques et artificiels	47	2	31	119
B07	Fonderie et travail des métaux	63	21	64	85
B08	Papier-carton	81	36	76	102
B09	Caoutchouc	125	17	63	163
B10	Matières plastiques	49	7	46	72
B11	Produits de construction et céramique	59	31	67	88
C01	Machines agricoles	42	19	45	46
C02	Machines-outils	46	8	54	55
C03	Equipements industriels	59	33	65	67
C04	Matériel de manutention, pour les mines, la sidérurgie et le génie civil	82	40	55	120

Tableau 7 (suite)

Niveau	Produit	Total sectoriel	Commerce univoque	Commerce de gamme	Commerce croisé
CO5	Instruments et matériels de précision	70	43	70	86
CO6	Machines de bureau, matériel de traitement de l'information	65	6	78	85
CO7	Matériel électrique	94	42	92	115
CO8	Matériel électronique professionnel	76	4	110	68
DO1	Matériel électronique ménager	35	0	63	43
DO2	Équipement ménager	61	24	88	89
EO1	Auto, moto, cycle	101	28	260	89
FO1	Construction navale	115	>500	105	88
FO2	Construction aéronautique	128	>500	494	14
FO3	Matériel ferroviaire roulant	137	15	264	85
GO1	Parachimie-pharmacie	104	110	125	84
GO2	Textile	79	122	61	82
GO3	Habillement	93	153	82	96
GO4	Cuir et articles en cuir	45	3	101	81
GO5	Chaussures	50	31	45	65
GO6	Bois, meubles	49	31	47	74
GO7	Presse, imprimerie, édition	45	0	52	45
GO8	Jeux et jouets	45	5	44	70
GO9	Articles de sport et de campement	109	150	84	112
G10	Bateaux de plaisance	210	>500	141	155
RES	Autres produits manufacturés	67	59	62	79
	Total industriel	76	35	88	87

les résultats de l'échange obtenus au niveau de chaque modalité du commerce considérée séparément. Cette vérification est effectuée à l'aide du calcul des coefficients de corrélation entre les performances sectorielles, exprimées en termes de taux de couverture, dans le commerce total France-CEE toutes modalités confondues, d'une part, et dans les échanges France-CEE correspondant à chaque modalité du commerce d'autre part. Nous considérons que des coefficients de corrélation positifs et significatifs entre le taux de couverture sectoriel réalisé dans chaque modalité, et le taux de couverture du secteur, impliquent l'existence d'un effet sectoriel dans la détermination de la performance extérieure observée au niveau de chaque modalité de l'échange. Les coefficients de corrélation obtenus sont présentés dans le tableau 8.

Tableau 8 : Coefficients de corrélation de rang entre le taux de couverture du produit et les taux de couverture dans chaque modalité du commerce (produits manufacturés, France-CEE, 1984)

	Commerce croisé	Commerce de gamme	Commerce univoque
Commerce total	0,58 **	0,74 **	0,67 **

** significatif au seuil de 1 %

Les coefficients positifs et significatifs présentés dans le tableau 8 confirment la pertinence d'un effet sectoriel collectif dans la détermination de la performance extérieure s'étendant à l'ensemble des modalités de l'échange. Les coefficients obtenus pour le commerce de gamme et pour le commerce univoque sont plus élevés que le coefficient correspondant au commerce croisé. Ceci suggère que l'influence de l'appartenance sectorielle est plus marquée dans le commerce de gamme et dans le commerce univoque. L'on peut même penser que la performance extérieure dans ces deux modalités correspond à des situations claires d'avantages et de désavantages comparatifs sectoriels. Un coefficient

moins élevé dans le cas du commerce croisé semble indiquer que la performance extérieure dans cette modalité ne dépend que partiellement des conditions collectives d'avantages et de désavantages comparatifs sectoriels. Ceci conforte notre hypothèse du travail selon laquelle les résultats obtenus dans le commerce croisé dépendent aussi fortement des performances individuelles des firmes.

2.2. Les caractéristiques individuelles des entreprises

L'analyse couvre l'ensemble des entreprises françaises produisant des biens manufacturés recensées selon l'Enquête Annuelle d'Entreprise (E.A.E.) du ministère de l'Industrie et qui emploient un effectif de 20 personnes et plus (23.220 entreprises en 1984). En effet, les entreprises ayant un effectif de 10 à 19 personnes reçoivent un questionnaire simplifié qui ne nous permet pas d'évaluer les variables retenues dans cette étude. Les entreprises ayant un effectif inférieur à 10 ne sont pas interrogées. Sur les 23.220 entreprises de l'E.A.E. en 1984, les variables étudiées ne sont pas disponibles pour 946 d'entre elles. Il faut noter que pour ces dernières l'effectif employé est d'ailleurs très proche de 20. Le nombre d'entreprises qui entrent directement dans notre analyse est donc de 22.274 entreprises, employant un effectif total égal à 3.619.254 personnes.

L'ensemble de ces entreprises a été classé selon le découpage en 38 secteurs précédemment utilisé. Pour chaque entreprise les variables suivantes ont été calculées :

a) Le taux de marge : il s'agit de l'excédent brut d'exploitation rapporté à la valeur ajoutée de l'entreprise, qui indique en fait la part du revenu disponible pour la rémunération des capitaux internes et externes.

b) La productivité : il s'agit de la valeur ajoutée de l'entreprise par tête.

c) La taille de l'entreprise mesurée par l'effectif employé. Il est égal à la moyenne des effectifs salariés en fin de trimestre, corrigée pour les entreprises employant au moins 100 personnes du solde des effectifs pris en location et donnés en location.

Afin d'étudier les liens d'interdépendance entre taux de marge, productivité et taille de l'entreprise, tout en prenant en considération les conditions spécifiques à chaque secteur, nous avons étudié, d'une part, les relations de corrélation entre les trois variables, au niveau de l'entreprise, à l'intérieur de chaque secteur, et, d'autre part, les relations de corrélation entre les moyennes sectorielles des variables retenues d'un secteur à l'autre.

Le tableau 9 présente pour chacun des 38 secteurs constituant le champ des biens manufacturés, le nombre d'entreprises dans chaque secteur ainsi que les coefficients de corrélation R_{pm} (productivité - marge) R_{pt} (productivité - taille) et R_{mt} (marge - taille).

Les résultats obtenus montrent de manière claire le lien étroit entre le taux de marge réalisé par l'entreprise et sa productivité, dans le cadre d'un environnement sectoriel donné. Les coefficients de corrélation sont positifs et significatifs au seuil de 1 % dans 32 secteurs sur les 38 couvrant le champ de biens industriels. L'on peut donc conclure à une forte dépendance, généralisée à la grande majorité des secteurs, du taux de marge de l'entreprise à l'égard de sa productivité. D'autre part, le taux de marge ne semble pas être affecté par la taille de l'entreprise. Les coefficients de corrélation obtenus pour ces deux variables ne sont significatifs que dans 3 secteurs sur 38. Dans la grande majorité des secteurs, il semble donc qu'une entreprise de plus grande taille n'est pas synonyme d'une entreprise à fort profit.

Tableau 9 : Coefficients de corrélation entre les variables : taux de marge, productivité et taille de l'entreprise par secteur (production industrielle, France-1984)

Niveau	Produit	Nombre d'entreprises	Rpm	Rpt	Rmt
A01	Minerais ferreux et non-ferreux	65	0,26 *	0,08	-0,10
A02	Sable, matériaux concassés, pierres de construction, argile...	438	0,31 **	0,02	0,00
B01	Sidérurgie et première transformation de l'acier	183	0,47 **	0,00	-0,11
B02	Métaux et demi-produits non-ferreux	108	0,18	-0,03	0,06
B03	Verre	148	0,57 **	0,32 **	0,07
B04	Chimie minérale	104	0,66 **	0,16	-0,01
B05	Chimie organique	195	0,30 **	0,00	0,02
B06	Fils et fibres synthétiques et artificiels	8	0,79 **	-0,17	-0,20
B07	Fonderie et travail des métaux	3.576	0,09 **	-0,01	0,04 **
B08	Papier-carton	602	0,51 **	0,26 **	0,12 **
B09	Caoutchouc	166	0,58 **	0,02	-0,07
B10	Matières plastiques	936	0,35 **	0,10 **	0,02
B11	Produits de construction et céramique	747	0,22 **	0,17 **	0,01
CO1	Machines agricoles	266	0,58 **	0,04	-0,04
CO2	Machines-outils	413	0,13 **	-0,05	-0,06
CO3	Equipements industriels	1.894	0,08 **	0,15 **	0,00
CO4	Matériel de manutention, pour les mines, la sidérurgie et le génie civil	390	0,30 **	0,05	-0,01

Tableau 9 (suite)

Niveau	Produit	Nombre d'entreprises	Epm	Rpt	kmt
C05	Instruments et matériels de précision	444	-0,02	0,06	0,00
C06	Machines de bureau, matériel de traitement de l'information	54	0,45	0,43	0,11
C07	Matériel électrique	699	0,27	0,08	0,00
C08	Matériel électronique professionnel	834	0,18	0,09	0,02
DO1	Matériel électronique ménager	40	0,75	0,12	0,09
DO2	Equipement ménager	97	0,77	-0,07	-0,07
EO1	Auto, moto, cycle	639	0,01	0,04	-0,03
FO1	Construction navale	82	0,37	-0,24	-0,21
FO2	Construction aéronautique	82	0,33	0,46	0,03
FO3	Matériel ferroviaire roulant	42	-0,03	-0,11	-0,17
GO1	Parachimie-pharmacie	774	0,03	0,05	0,00
GO2	Textile	1.725	0,23	-0,01	0,00
GO3	Habillement	1.801	0,09	-0,05	0,00
GO4	Cuire et articles en cuir	328	0,71	0,04	0,00
GO5	Chaussures	405	0,51	0,15	0,11
GO6	Bois, meubles	1.577	0,08	0,01	0,06
GO7	Presse, imprimerie, édition	1.681	0,11	0,02	0,00
GO8	Jeux et jouets	105	0,60	0,03	0,02
GO9	Articles de sport et de campement	88	0,63	0,31	0,03
G10	Bateaux de plaisance	60	0,48	0,06	0,06
RES	Autres produits manufacturés	478	0,57	0,02	0,04
	Total industriel	22.274			

■ ■ ■ significatif au seuil de 1 %

■ ■ significatif au seuil de 5 %

□ non significatif

En revanche, une certaine liaison apparaît entre la productivité et la taille de l'entreprise. Les coefficients de corrélation sont positifs et significatifs dans 10 secteurs : Verre, Papier et carton, Matières plastiques, Produits de construction et céramique, Équipements industriels, Machines de bureau, matériel de traitement de l'information, Matériel électronique professionnel, Construction aéronautique, Chaussures, Articles de sport et de campement.

En résumé, les résultats obtenus tendent à montrer que la productivité de l'entreprise est un élément certain dans la détermination de son taux de marge, que le taux de marge est indépendant de la taille de l'entreprise, et, enfin, que dans un certain nombre de secteurs la productivité de l'entreprise augmente avec sa taille.

Nous allons à présent étudier les rapports qui s'établissent entre les trois variables considérées à travers les différents secteurs d'activités. Nous voulons en effet apprécier les liens d'interdépendance dans la variation des indicateurs retenus d'un secteur à l'autre. Pour ce faire nous avons calculé pour chaque secteur la productivité moyenne (total de la valeur ajoutée rapporté au total des effectifs), le taux de marge moyen (total EBE rapporté au total de la valeur ajoutée) et la taille moyenne (effectifs totaux rapportés au nombre d'entreprises). Les résultats obtenus sont présentés dans le tableau 10.

Les coefficients de corrélation, au niveau des 38 secteurs considérés, entre la productivité, le taux de marge et la taille moyens sont les suivants :

- . Productivité - Taux de marge : 0,65, significatif au seuil de 1 %
- . Productivité - Taille : 0,44, significatif au seuil de 1 %
- . Taux de marge - Taille : - 0,05, non significatif.

Ces résultats viennent en fait confirmer ceux que nous avons obtenus auparavant. Aussi bien dans l'étude à l'intérieur de chaque secteur

**Tableau 10 : Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises
par secteur (produits manufacturés, France 1984)**

Niveau	Secteurs	Nombre d'entreprises	Productivité moyenne (10 ³ FF)	Taux de marge (%) moyen	Taille moyenne de l'entreprise
A01	Minerais ferreux et non-ferreux	65	245	30,0	254
A02	Sable, matériaux concassés, pierres de construction, argile...	438	199	28,7	52
B01	Sidérurgie et première transformation de l'acier	183	171	-1,0	783
B02	Métaux et demi-produits non-ferreux	108	334	44,2	526
B03	Verre	148	207	22,5	377
B04	Chimie minérale	104	296	30,4	316
B05	Chimie organique	195	369	42,5	432
B06	Fils et fibres synthétiques et artificiels	8	125	-27,4	994
B07	Fonderie et travail des métaux	3.576	159	13,2	90
B08	Papier-carton	602	207	25,9	163
B09	Caoutchouc	166	157	10,2	536
B10	Matières plastiques	936	181	25,6	98
B11	Produits de construction et céramique	747	205	26,1	119
C01	Machines agricoles	266	163	16,9	115
C02	Machines-outils	413	160	4,2	108
C03	Equipements industriels	1.894	193	17,6	101
C04	Matériel de manutention, pour les mines, la sidérurgie et le génie civil	390	176	9,9	148

Tableau 10 (suite)

Niveau		Nombre d'entreprises	Productivité moyenne (10 ³ FF)	Taux de profit moyen (%)	Taille moyenne de l'entreprise
C05	Instruments et matériels de précision	444	174	18,3	131
C06	Machines de bureau, matériel de traitement de l'information	54	452	43,7	1.035
C07	Matériel électrique	699	183	16,3	290
C08	Matériel électronique professionnel	834	215	21,0	265
D01	Matériel électronique ménager	40	157	15,5	428
D02	Equipement ménager	97	152	16,9	549
E01	Auto, moto, cycle	639	166	8,4	682
F01	Construction navale	82	83	-63,0	327
F02	Construction aéronautique	82	307	32,7	1.394
F03	Matériel ferroviaire roulant	42	150	2,8	290
G01	Parachimie-pharmacie	774	247	26,2	232
G02	Textile	1.725	142	21,6	133
G03	Habillement	1.801	109	13,2	87
G04	Cuir et articles en cuir	328	147	22,3	71
G05	Chaussures	405	127	17,7	158
G06	Bois, meubles	1.577	139	15,4	76
G07	Presse, imprimerie, édition	1.681	212	17,6	88
G08	Jeux et jouets	105	163	24,8	111
G09	Articles de sport et de campement	88	168	26,8	101
G10	Bateaux de plaisance	60	147	22,4	109
RES	Autres produits manufacturés	478	169	19,5	80
	Total industriel	22.274			

que dans l'étude entre les secteurs, le taux de marge est fortement dépendant de la productivité, la taille de l'entreprise exerce un certain effet, non systématique, sur la productivité de l'entreprise, aucun lien, sauf dans quelques cas limités, n'apparaît entre la taille de l'entreprise et son taux de marge.

2.3. Les entreprises engagées à l'exportation sur le marché communautaire

Nous allons maintenant nous intéresser de près aux entreprises françaises exportatrices sur le marché de la Communauté européenne. Nous essayerons, dans un premier temps, d'étudier leurs caractéristiques spécifiques, et de les comparer, dans un second temps, aux autres entreprises. L'objectif est de faire apparaître d'éventuelles différences entre les deux groupes en termes de productivité, taille et taux de marge. Etant donné que nous considérons que l'engagement à l'exportation dépend aussi bien de la performance spécifique de l'entreprise que des conditions sectorielles collectives d'avantages et de désavantages comparés, nous distinguons dans notre analyse les secteurs bénéficiant d'avantages comparés des secteurs marqués par des désavantages comparatifs.

Sur le plan empirique, nous considérons que les entreprises françaises engagées à l'exportation sur le marché communautaire sont celles pour lesquelles la propension à l'exportation vers le Marché commun (exportation CEE/Chiffre d'affaires H.T.) est supérieure à 10 %. D'autre part, l'indicateur utilisé pour apprécier les conditions d'avantages et de désavantages comparatifs sectoriels dans les échanges commerciaux de la France au sein du Marché commun, est le bi-rapport entre la part des exportations françaises vers la CEE d'un secteur donné dans les exportations totales intra-CEE de ce secteur, et la part des exportations manufacturières françaises totales vers la CEE dans le total des exportations intra-communautaires de produits industriels.

Un indice supérieur à 1, pour un secteur donné, indiquera que la part détenue par la France dans les exportations intra-CEE des biens produits par ce secteur est supérieure à sa part totale dans les exportations manufacturières à l'intérieur du Marché commun. Il s'agit donc d'un

indicateur d'avantages comparatifs révélés. Par convention les secteurs sont répartis en trois groupes. Le premier regroupe les secteurs ayant un indicateur inférieur à 0,85 (cas de désavantages comparatifs), le deuxième les secteurs ayant un indicateur compris entre 0,85 et 1,15 (cas des secteurs neutres), et le troisième regroupe les secteurs pour lesquels la valeur de l'indice correspondant est supérieure à 1,15 (cas d'avantages comparés).

Les tableaux 11.a, 11.b et 11.c présentent dans les cas des secteurs à désavantages, des secteurs neutres, et des secteurs à avantages comparatifs révélés, respectivement, la productivité, le taux de marge et la taille moyens des entreprises exportatrices et des entreprises non exportatrices par secteur, ainsi que les écarts de productivité, de taux de marge et de taille moyens des entreprises entre les deux groupes.

Les résultats obtenus apportent d'importantes informations concernant la comparaison entre les caractéristiques des entreprises exportatrices et des entreprises non-exportatrices sur le marché communautaire en lien avec les conditions d'avantages et de désavantages comparatifs sectoriels. Ces informations peuvent être résumées de la manière suivante :

a) Au niveau de l'ensemble industriel, il apparaît qu'à l'exportation correspond une productivité supérieure. La productivité moyenne du groupe des 2.992 entreprises exportatrices (206 mille francs par tête) dépasse de 23 mille francs par tête la productivité du groupe de 19.282 entreprises non-exportatrices (183 mille francs). L'engagement à l'exportation semble aussi s'accompagner d'un taux de marge plus élevé (23,3 % pour le groupe des entreprises exportatrices contre 18,4 % pour le groupe des entreprises non-exportatrices). Mais la différence la plus importante entre les deux groupes apparaît au niveau de la taille moyenne de l'entreprise. La taille moyenne dans le groupe des entreprises exportatrices (429 employés) est trois fois et demie plus élevée que la taille moyenne des entreprises non-exportatrices (121 personnes).

b) Les conditions d'avantages et de désavantages comparatifs affectent, et la productivité, et le taux de marge, et la taille moyens de

Tableau 11.a : Les écarts de productivité, de taux de marge et de taille moyens entre les entreprises exportatrices et les entreprises non-exportatrices (produits manufacturés, France-CEE, 1984)
(secteurs à désavantages comparés)

Niveau	Secteurs	Entreprises non-exportatrices			Entreprises exportatrices			Ecart de productivité (10 ³ FF)	Ecart de taux de marge (pointes Z)	Ecart de taille		
		n	Productivité moyenne (10 ³ FF)	Taux de marge moyen (%)	Taille moyenne	n	Productivité moyenne (10 ³ FF)				Taux de marge moyen (%)	Taille moyenne
DO1	Matériel électronique ménager	31	148	13,2	421	9	186	21,4	452	38	8,2	30
CO5	Chaussures	335	119	12,8	122	70	141	25,0	332	22	12,3	210
AO1	Minerais ferreux et non-ferreux	50	239	17,8	289	15	287	39,3	138	48	21,5	-151
CO2	Machines-outils	332	161	5,2	88	81	158	2,2	192	-3	-3,0	104
FO1	Construction navale	79	82	-64,3	337	3	186	-1,9	81	104	62,4	-256
FO3	Matériel ferroviaire roulant	41	148	2,3	291	1	241	16,7	230	93	14,4	-61
GO4	Cuir et articles en cuir	257	141	21,5	63	71	159	24,1	100	17	2,6	37
BO10	Matières plastiques	811	171	24,3	83	125	207	28,4	133	36	4,1	109
CO6	Bois, meubles	1.462	138	16,1	70	115	142	12,0	160	4	-4,1	91
CO3	Equipements industriels	1.670	188	15,7	89	224	209	23,6	194	21	8,0	105
CO3	Habillement	1.623	103	10,8	84	178	151	24,0	116	48	13,2	32
B11	Produits de construction et céramique	677	212	27,4	104	70	179	20,5	267	-33	-6,9	163
BO7	Fonderie et travail des métaux	3.241	157	12,9	77	335	165	14,0	218	8	1,1	141
BO6	Fils et fibres synthétiques et artificiels	5	128	-14,0	979	3	119	-50,6	1.019	-9	-36,6	40
BO4	Chimie minérale	81	268	24,8	287	23	363	40,5	417	95	15,7	130
	Total	10.695	157	15,0	89	1.323	180	20,6	199	23	5,6	91

Tableau 11.b : Les écarts de productivité, de taux de marge et de taille moyens entre les entreprises exportatrices et les entreprises non-exportatrices (produits manufacturés France-CEE, 1984)

(secteurs neutres)

Niveau	Secteurs	Entreprises non-exportatrices				Entreprises exportatrices				Ecart de productivité (10 ³ PF)	Ecart de taux de marge (points %)	Ecart de taille
		n	Productivité moyenne (10 ³ PF)	Taux de marge moyen (%)	Taille moyenne	n	Productivité moyenne (10 ³ PF)	Taux de marge moyen (%)	Taille moyenne			
C08	Jeux et jouets	90	148	20,2	85	15	191	31,7	265	42	11,5	179
C06	Machines de bureau, matériel de traitement de l'inform.	43	264	22,2	266	11	500	46,6	4.040	236	24,4	3.773
D02	Equipement ménager	71	146	14,5	471	26	161	20,6	759	15	6,1	288
C07	Presse, imprimerie, édition	1.681	212	17,6	88	0	-	-	-	-	-	-
C01	Machines agricoles	227	157	17,9	73	39	170	15,9	362	13	-2,0	290
B05	Chimie organique	94	336	42,2	269	101	383	42,6	584	47	0,4	314
F02	Construction aéronautique	69	310	32,9	1.567	13	252	27,0	478	-58	-5,9	-1.089
C05	Instruments et matériels de précision.	340	162	12,4	89	104	187	23,8	271	26	11,4	182
RES	Autres produits manufacturés	423	169	19,6	70	55	169	18,9	157	0	-0,7	87
G02	Textile	1.298	135	21,1	91	427	150	22,1	260	15	0,9	169
A02	Sable, matériaux concassés, pierres de const., argile...	401	201	28,5	48	37	188	29,9	91	-14	1,5	43
C04	Matériel de manutention, pour les mines, la sidérurgie et le génie civil	321	171	8,4	111	69	185	12,0	323	14	3,5	212
C08	Matériel électronique professionnel	721	215	19,8	234	113	215	24,9	458	0	5,1	223
E01	Auto, moto, cycle	513	158	9,6	311	126	170	7,8	2.190	11	-1,8	1.878
	Total	6.292	200	21,0	145	1.136	214	24,5	571	14	3,5	426

Tableau 11.c : Les écarts de productivité, de taux de marge et de taille moyens entre les entreprises exportatrices et les entreprises non-exportatrices (produits manufacturés, France-CEE, 1984)
(secteurs à avantages comparatifs)

Niveau	Secteurs	Zotreprises non-exportatrices			Entreprises exportatrices			Ecart de productivité (10 ³ FF)	Ecart de taux de marge (points %)	Ecart de taille		
		n	Productivité moyenne (10 ³ FF)	Taux de marge moyen (X)	Taille moyenne	n	Productivité moyenne (10 ³ FF)				Taux de marge moyen (Z)	Taille moyenne
C07	Matériel électrique	620	185	15,5	257	79	179	19,2	545	-5	3,7	288
C01	Parachimie-pharmacie	639	235	22,9	181	135	270	31,6	472	35	8,7	291
B08	Papier-carton	518	187	23,6	124	84	245	29,2	400	58	5,5	275
B01	Sidérurgie et première transformation de l'acier	132	188	4,2	488	51	158	-5,6	1.546	-30	-9,8	1.058
B02	Métaux et demi-produits non-ferreux	54	365	43,3	284	54	322	44,6	768	-44	1,3	483
B03	Verre	108	213	20,8	222	40	203	23,8	793	-10	3,0	571
C09	Articles de sport et de camping	60	149	22,4	71	28	186	30,0	164	37	7,6	93
B09	Caoutchouc	122	122	-2,9	147	44	166	12,6	1.614	43	15,6	1.467
G10	Bateaux de plaisance	42	131	19,1	57	18	157	24,0	230	26	4,8	173
	Total	2.295	202	18,8	204	533	211	22,9	698	9	4,1	494
	Total industriel	19.282	183	18,4	121	2.992	206	23,3	429	23	4,9	308

l'entreprise. Le groupe des entreprises appartenant aux secteurs à désavantages comparés (12.018 entreprises) montre une productivité moyenne de 162 mille francs par tête, un taux de marge moyen de 16,3 % et une taille moyenne de 101 personnes par entreprise. Dans le groupe des secteurs à avantages comparés, les entreprises (2.828 entreprises) réalisent une productivité moyenne de 206 mille francs par personne, un taux de marge de 20,6 %. Elles sont d'une taille moyenne égale à 297 employés.

c) Il est d'un grand intérêt de comparer la différence entre les entreprises exportatrices et les entreprises non-exportatrices dans le groupe des secteurs à désavantages comparés et dans le groupe des secteurs à avantages comparés. Sur ce point, les résultats obtenus sont très démonstratifs. En moyenne, la productivité d'une entreprise exportatrice, dans des conditions de désavantages comparés, dépasse de 23 mille francs par tête la productivité d'une entreprise non-exportatrice, soit 15 % de plus. Or, pour une entreprise exportatrice dans des conditions d'avantages comparés, la productivité moyenne n'est supérieure que de 9 mille francs, soit 4,5 % de plus qu'une entreprise non-exportatrice. Bien que cela soit moins marqué que dans le cas de la productivité, l'écart, en termes de taux de marge, entre les entreprises exportatrices et non-exportatrices, est plus élevé dans le groupe des secteurs à désavantages comparés (5,6 points de pourcentage) que dans le groupe des secteurs à avantages comparés (4,1 points de pourcentage). Nous en concluons que, dans des conditions économiques collectives d'infériorité relative nationale, les entreprises exportatrices sont celles qui ont réussi à se doter d'une performance spécifique, en matière de productivité, qui leur permet d'entrer en concurrence sur les marchés extérieurs. Il faut noter à cet égard qu'en matière de taille, la taille moyenne des entreprises exportatrices dans les secteurs à désavantages (199 employés), qui ne dépasse les non-exportatrices que de 91 personnes, est largement inférieure à la

taille moyenne des entreprises exportatrices dans les secteurs à avantages comparés (698), supérieure aux non-exportatrices, dans les mêmes secteurs, de 494 personnes. Les entreprises qui, grâce à une productivité exceptionnelle, arrivent à exporter, malgré des conditions collectives sectorielles défavorables, ne se distinguent pas par une taille particulièrement élevée.

2.4. Les caractéristiques des entreprises et les types d'engagement à l'exportation

Du point de vue de l'entreprise, le type d'engagement à l'exportation (univoque, de gamme, croisé) est loin d'être indifférent. En effet, dans le cas des exportations univoques, l'entreprise a déjà atteint, vis-à-vis de ses concurrents étrangers, un stade de monopole assez avancé, ce qui est, en toute vraisemblance, le témoin d'une capacité compétitive supérieure. Au risque de nous répéter, nous devons souligner que la situation est différente selon qu'il s'agit d'une entreprise opérant dans des conditions sectorielles d'avantages ou de désavantages comparés. Si on nous accorde que la capacité concurrentielle au niveau de l'entreprise repose à la fois sur les conditions collectives de son environnement sectoriel et sur ses efforts compétitifs spécifiques, il en résulte que l'intensité des efforts spécifiques, pour une entreprise engagée dans des exportations univoques, devra être supérieure dans le cas de conditions sectorielles de désavantages comparatifs.

Dans le commerce de gamme, nous devons distinguer le cas où les flux d'exportations de l'entreprise portent sur des catégories de produits haut de gamme, du cas où ces flux sont constitués des catégories de bas de gamme ou de gamme moyenne. Même si dans ces deux derniers cas, par définition, les catégories exportées ne figurent pas dans la liste des importations, il semble plus conforme à la réalité de l'entreprise de parler d'une capacité concurrentielle supérieure par rapport aux concurrents étrangers dans le cas des exportations des catégories de haut de gamme.

Le cas des entreprises engagées à l'exportation dans des échanges croisés de produits similaires ne peut pas être appréhendé sans prendre en considération les conditions d'avantages et de désavantages comparés au niveau des secteurs. Les activités auxquelles correspondent des conditions de désavantages comparés sont normalement importatrices. Des flux inverses d'exportations reflètent donc une situation de sur-compétitivité au niveau de l'entreprise exportatrice, qui lui permet d'entrer en concurrence avec les entreprises étrangères. La situation est complètement différente dans le cas des échanges croisés de produits similaires effectués dans des activités qui sont caractérisées par des conditions d'avantages comparés. Ces activités, normalement exportatrices, font cependant l'objet de flux inverses d'importations.

L'on devrait donc s'attendre à ce que le phénomène de sur-compétitivité de firmes apparaisse plutôt dans le cas des entreprises appartenant à des secteurs caractérisés par des conditions collectives de désavantages comparés particulièrement pour les échanges croisés bilatéraux. Dans ce cas en effet, l'entreprise exportatrice réussit à entrer en concurrence sur le marché même des pays origines des importations. Le phénomène des échanges croisés triangulaires peut en revanche correspondre à d'autres éléments explicatifs, tels que la hiérarchisation des avantages comparés.

Sur le plan méthodologique, nous avons mis en correspondance le fichier statistique des Douanes françaises avec le fichier "Nimexe" du Marché commun. Dans l'analyse des modalités du commerce de l'économie française effectuée dans la première partie, chaque flux au niveau du produit Nimexe à 6 chiffres destiné à, ou en provenance de, chaque partenaire de la France, a été classé selon la modalité du commerce à laquelle il correspond. A l'aide des statistiques des Douanes, qui nous fournissent les exportations par entreprise, produit et destination, chaque flux, au niveau de l'entreprise, a pu être identifié selon sa modalité de commerce. Il a donc été possible d'évaluer, pour chaque entreprise, la

part de ses exportations correspondant à tel ou tel type d'échanges. Ensuite, la mise sur un même fichier des statistiques de l'E.A.E. et des statistiques des Douanes a permis de disposer pour chaque entreprise de ses caractéristiques économiques et de ses types d'engagement à l'exportation.

Dans chaque secteur d'activités, et au niveau de groupes de secteurs, nous avons calculé la productivité moyenne, le taux de marge moyen et la taille moyenne des entreprises exportatrices selon leur type d'engagement à l'exportation.

Ainsi pour une modalité g d'engagement à l'exportation, la productivité moyenne des entreprises appartenant à un secteur donné, ou à un groupe de secteurs, est égale à :

$$\text{PRODM}_g = \frac{\sum_{i \in I} \text{VA}_i \left(\frac{\text{X}_{gi}}{\text{X}_{ti}} \right)}{\sum_{i \in I} \text{EF}_i \left(\frac{\text{X}_{gi}}{\text{X}_{ti}} \right)}$$

où :

I : ensemble des entreprises du secteur, ou groupe de secteurs, concerné dont plus de 10 % du chiffre d'affaires est exporté vers la Communauté.

PRODM_g : la productivité moyenne des entreprises dans un secteur donné, ou dans un groupe de secteurs, engagées à l'exportation selon la modalité g .

VA_i : la valeur ajoutée de l'entreprise i .

X_{gi} : les exportations intra-communautaires de l'entreprise i correspondant à la modalité g .

X_{ti} : les exportations intra-communautaires totales de l'entreprise i .

EF_i : l'effectif employé par l'entreprise i .

Le taux de marge moyen des entreprises pour la modalité g sera égal à :

$$\text{MARGM}_g = \frac{\sum_{i \in I} \text{EBE}_i \left(\frac{X_{gi}}{X_{ti}} \right)}{\sum_{i \in I} \text{VA}_i \left(\frac{X_{gi}}{X_{ti}} \right)}$$

où :

MARGM_g : taux de marge moyen des entreprises du secteur ou groupe de secteurs concerné, engagées à l'exportation selon la modalité g.

EBE_i : l'excédent brut d'exploitation de l'entreprise i.

La taille moyenne des entreprises engagée à l'exportation selon la modalité g sera égale à la somme de leurs effectifs divisée par leur nombre.

Le tableau 12 présente les résultats obtenus au niveau des groupes de secteurs à désavantages, à absence d'avantages et à avantages comparés. Les résultats détaillés par secteur se trouvent en annexe.

Les résultats obtenus montrent, pour le groupe des secteurs à désavantages comparés, un niveau de performance supérieur pour les entreprises engagées dans des exportations univoques. Ceci se traduit à la fois par une productivité supérieure et un taux de marge supérieur. Bien que dans le groupe des secteurs à avantages comparés la productivité et le taux de marge correspondant aux exportations univoques soient aussi supérieurs, leurs écarts par rapport aux entreprises non exportatrices sont beaucoup plus faibles. L'on peut donc en conclure que l'engagement extérieur d'une entreprise par des exportations univoques nécessite, lorsque l'entreprise appartient à un secteur à désavantages comparés, une performance spécifique particulièrement élevée.

Tableau 12.a : Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises selon le type d'engagement à l'exportation (produits manufacturés, France-CEE, 1984)

(secteurs à désavantages comparés)

Types d'engagement à l'exportation	Productivité moyenne (10 ³ FF)	Taux de marge moyen (%)	Taille moyenne	Ecart par rapport aux entreprises non-exportatrices		
				de productivité (10 ³ FF)	de taux de marge (points%)	de taille
Exportations dans les échanges croisés	bilatéraux	20,2	231	28	5,2	142
	triangulaires	18,7	213	15	3,7	124
Commerce de gamme	exportations haut de gamme	23,3	230	25	8,3	141
	exportations de bas de gamme et de gamme moyenne	19,7	215	18	4,7	126
Exportations univoques	196	23,6	292	39	8,6	203
Absence d'exportations	157	15,0	89			

Tableau 12.b : Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises selon le type d'engagement à l'exportation (produits manufacturés, France-CEE, 1984)

(secteurs neutres)

Types d'engagement à l'exportation	Productivité moyenne (10 ³ FF)	Taux de marge moyen (%)	Taille moyenne	Ecart par rapport aux entreprises non-exportatrices		
				de productivité (10 ³ FF)	de taux de marge (points%)	de taille
Exportations dans un échange croisé	211	23,3	592	11	2,3	447
Commerce de gamme	exportations haut de gamme	32,8	649	60	11,8	504
	exportations de bas de gamme et de gamme moyenne	18,4	633	-9	-2,6	488
Exportations univoques	189	21,9	856	-11	0,9	711
Absence d'exportations	200	21,0	145			

Tableau 12.c : Productivité, taux de marge et taille moyens des entreprises selon le type d'engagement à l'exportation (produits manufacturés, France-CEE, 1984)

(secteurs à avantages comparés)

Types d'engagement à l'exportation	Productivité moyenne (10 ³ FF)	Taux de marge moyen (%)	Taille moyenne	Ecart par rapport aux entreprises non-exportatrices		
				de productivité (10 ³ FF)	de taux de marge (points%)	de taille
Exportations dans un échange croisé	213	23,7	713	11	4,9	502
Commerce de gamme	exportations haut de gamme	23,8	759	14	5,0	555
	exportations de bas de gamme et de gamme moyenne	18,6	750	-2	-0,2	546
Exportations univoques	219	26,4	1.106	17	7,6	902
Absence d'exportations	202	18,8	204			

Ces résultats font apparaître aussi les performances spécifiques des entreprises exportatrices des catégories de produits haut de gamme dans les échanges de gamme, avec encore un degré de performance plus élevé dans le groupe des secteurs à désavantages comparés. Il semble donc que l'engagement à l'exportation selon cette modalité nécessite que l'entreprise dispose d'avantages concurrentiels, ce qui ne saurait se construire sans des efforts de productivité et de rentabilité dans l'entreprise.

L'engagement à l'exportation par des flux de produits bas de gamme et de gamme moyenne correspond, dans le groupe des secteurs à désavantages comparés, à un niveau de performance qui, bien que supérieur à celui des entreprises non exportatrices, n'est pas spécialement élevé. Dans le groupe des secteurs à avantages comparés, l'engagement à l'exportation selon cette modalité correspond même à une performance inférieure à celle des entreprises non-exportatrices.

Les exportations dans les échanges croisés de produits similaires, dans le groupe des secteurs à désavantages comparés, sont associées, dans le cas des échanges bilatéraux, à des niveaux élevés de performance. La productivité moyenne correspondante est la deuxième en importance après celle réalisée dans les exportations univoques. Ceci témoigne du niveau concurrentiel spécifique des entreprises qui réussissent, malgré des conditions sectorielles défavorables, à entrer en compétition avec les entreprises étrangères sur leurs propres marchés. Les exportations dans un échange croisé triangulaire, tout en s'associant à des écarts de productivité et de taux de marge positifs par rapport aux entreprises non-exportatrices, ne paraissent pas correspondre à des niveaux de performance très élevés des entreprises concernés. Dans le groupe des secteurs à avantage comparés, les entreprises qui sont concurrencées par des entreprises étrangères sur le marché domestique français, et qui se trouvent par conséquent situées à l'exportation sur des produits pour lesquels existent en même temps des importations connaissent des performances moyennes : la productivité correspondante est en troisième position après les exportations univoques et les exportations de haut de gamme.

Quant à la taille de l'entreprise, on peut remarquer qu'elle est beaucoup plus liée à l'appartenance sectorielle qu'à la modalité d'exportation. La variation de la taille moyenne entre les groupes de secteurs est visiblement plus importante que la variation de la taille moyenne à l'intérieur de chaque groupe selon le type d'engagement à l'exportation. Notons cependant que des exportations univoques sont associées à des tailles moyennes relativement plus élevées.

Conclusion

L'analyse approfondie du commerce extérieur que nous avons menée nous a conduit à mettre en évidence plusieurs modalités d'insertion dans le commerce international : des échanges univoques, des échanges de gamme et des échanges croisés de produits similaires, sous forme bilatérale ou triangulaire. L'intensité de chaque modalité varie d'un secteur d'activités à l'autre, de même que les performances associées à chacune d'entre elles.

L'étude statistique a montré une forte proportion de commerce croisé de produits similaires dans le commerce de la France avec ses partenaires de la Communauté économique européenne.

Plus de 80 % des échanges croisés bilatéraux de la France sont réalisés avec d'autres pays de la Communauté européenne, l'intensité de ce type d'échanges étant particulièrement élevée avec l'Allemagne et l'ensemble Belgique-Luxembourg.

L'étude a également montré l'existence d'un ordre hiérarchique en matière d'échanges croisés triangulaires de produits similaires. Dans ce domaine, la France apparaît clairement comme un pays intermédiaire. Elle se trouve située entre deux groupes de partenaires : le premier comprend la RFA, la Belgique-Luxembourg et les Pays-Bas, le second le Royaume-Uni, l'Irlande, le Danemark et la Grèce. Dans cet ordre hiérarchique, l'Italie paraît se situer approximativement au même niveau que la France.

De son côté, l'analyse des caractéristiques individuelles des entreprises a révélé le lien étroit entre taux de marge et productivité. Un lien significatif, mais partiel et non systématique, existe entre la taille de l'entreprise et sa productivité. Ce lien existe uniquement pour certains secteurs d'activités. Le rapport entre la taille de l'entreprise et sa productivité semble donc être conditionné par l'existence d'économies d'échelle dans certains secteurs. Enfin, il semble n'y avoir aucun lien entre la taille de l'entreprise et son taux de marge.

Dans l'ensemble, les entreprises françaises engagées à l'exportation sur le Marché commun montrent une productivité et un taux de marge plus élevés que les autres entreprises. La différence la plus importante apparaît cependant au niveau de la taille moyenne, largement supérieure dans le groupe des entreprises exportatrices.

Ce constat doit être immédiatement nuancé. Dans le groupe des secteurs à désavantages comparés, les écarts entre le groupe des entreprises exportatrices et le groupe des entreprises non exportatrices sur le Marché commun sont spécialement importants en matière de productivité, et, en revanche, ils sont faibles en ce qui concerne la taille. Les entreprises qui, grâce à une productivité exceptionnelle, arrivent à exporter malgré des conditions sectorielles défavorables, ne se distinguent donc pas par une taille particulièrement élevée.

Le lien entre les caractéristiques de l'entreprise et le type de l'engagement à l'exportation s'établit de la manière suivante. Dans le groupe des secteurs à désavantages comparés, l'écart de productivité entre les entreprises exportatrices et les entreprises non exportatrices sur le Marché commun est le plus élevé dans le cas de l'engagement à l'exportation par des flux univoques. Viennent ensuite le commerce croisé bilatéral et les exportations haut de gamme.

L'écart de productivité est le moins élevé pour les exportations de produits de bas de gamme et de gamme moyenne ainsi que dans le commerce croisé triangulaire. Les écarts de taux de marge sont les plus élevés dans les exportations univoques et de produits haut de gamme. Ils sont moins importants dans les autres types d'engagement à l'exportation. Les écarts de taille ne sont en général pas discriminants entre les différentes modalités d'insertion dans le commerce.

Dans le groupe des secteurs à avantages comparés, les écarts de productivité et de taux de marge sont négatifs pour les entreprises exportatrices des produits de bas de gamme. Ils sont modérés pour les autres modalités, avec toutefois un écart supérieur pour les exportations univoques.

(1) A titre d'exemple, sont considérés comme des produits distincts les chambres à air pour vélocipèdes (401.121), pour motocycles (401.123), pour voitures particulières (401.127), pour camions (401.127), etc. ou encore, les tissus de coton contenant au moins 85 % en poids de coton d'une largeur inférieure à 85 cm écrus (550.901), blanchis (550.902), teints (550.903), fabriqués avec des fils de diverses couleurs (550.904), imprimés (550.905), etc.

(2) Pour qu'un produit exporté et un produit importé, correspondant à la même rubrique Nimexe à 6 chiffres, appartiennent à une même catégorie de gamme, nous avons, par convention, exigé que l'écart entre leurs valeurs unitaires soit inférieur à 15 %.

(3) Nous avons exigé que les flux à l'exportation et à l'importation soient significatifs l'un par rapport à l'autre. Les échanges où l'un des deux flux est inférieur à 10 % de l'autre ne sont pas pris en considération.

(4) A. Jacquemin et A. Sapir (1986) ont déjà mis en évidence l'existence de différences pour les pays membres de la CEE concernant les configurations de leur commerce intra et extra-européen.

(5) K.S. Abd El Rahman, "Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes", REP n° 2, 1987.

BIBLIOGRAPHIE

K.S. ABD EL RAHMAN, "Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes dans l'explication des échanges croisés de produits similaires", Revue d'Economie Politique, n° 2, 1987.

A. AQUINO, "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 114, 1978.

B. BALASSA, "Intra-Industry Specialisation. A Cross-section Analysis", European Economic Review, vol. 30, n° 1, 1986.

B. BALASSA, "Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among the Industrial Countries", New-Haven, Yale University, Economic Growth Center Papers, n° 86, 1966.

C. CLAIR, O. GAUSSEN, et DUC-LOI PHAN, "Le commerce international intra-branche d'après le schéma de concurrence monopolistique", Revue économique, vol. 35, n° 2, mars 1984.

H.P. GRAY, "Two-way International Trade in Manufactures : a Theoretical Underpinning", Weltwirtschaftliches Archiv, n° 1, 1973.

H.G. GRUBEL et P.J. LLOYD, "Intra-Industry Trade : the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products", Londres, Mac Millan, 1975.

S.H. HYMER, "The International Operations of National Firms", Cambridge, MIT Press, 1976.

A. JACQUEMIN, "Economie industrielle européenne", Paris, Dunod, 1979.

A. JACQUEMIN et A. SAPIR, "Intra-EC Trade : A Sectoral Analysis", CEPS Working Documents n° 26, Centre for European Policy Studies, Brussels, 1986.

C. KINDLEBERGER, "American Business Abroad", Six lectures on direct investment, New-Haven, Yale University Press, 1969.

B. LASSUDRIE-DUCHENE et J.L. MUCCHIELLI, "Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international", Revue Economique, mai 1979.

ANNEXE

Résultats détaillés par secteur

Les tableaux présentés dans cette annexe contiennent les résultats détaillés portant sur la productivité, le taux de marge et la taille des entreprises dans chaque secteur. Les secteurs sont classés par ordre croissant selon le niveau de l'avantage comparé du secteur. Ces tableaux sont des sorties informatiques qui se lisent de la manière suivante :

En haut du tableau, pour chaque secteur, on trouve la valeur de l'indice d'avantage comparé correspondant à chaque secteur. Cet indice est calculé selon la formule suivante :

$$\frac{X_{if}}{X.f} / \frac{X_i}{X..}$$

où

X_{if} : les exportations françaises intra-communautaires dans le secteur i.

X.f : le total des exportations de biens industriels de la France vers le Marché commun.

X_i : les exportations totales intra-CEE dans le secteur i.

X.. : le total des exportations industrielles à l'intérieur du Marché commun.

Pour chaque secteur, on lit :

NIV40 : le code de nomenclature du secteur.

CLASS : "DESAV" dans le cas d'un secteur à désavantages comparés (indice inférieur à 0,85).

"NEUTR" dans le cas d'absence ou de faibles avantages et

désavantages comparés ($0,85 < \text{indice} < 1,15$).

"AVANT" dans le cas d'un secteur à avantages comparés (indice supérieur à 1,15).

SNT : nombre total d'entreprises dans le secteur.

SPRODT : productivité moyenne des entreprises du secteur (10^3 FF par employé).

SPROFT : taux de marge moyen des entreprises du secteur (en pourcentage).

STAILT : effectif moyen des entreprises du secteur.

SNN : nombre d'entreprises non-exportatrices sur le marché de la CEE.

SPRODN : productivité moyenne des entreprises non-exportatrices.

SPROFN : taux de marge moyen des entreprises non-exportatrices.

STAILN : effectif moyen des entreprises non-exportatrices.

SNX : nombre d'entreprises exportatrices sur le Marché commun.

SPRODX : productivité moyenne des entreprises exportatrices.

SPROFX : taux de marge moyen des entreprises exportatrices.

STAILX : effectif moyen des entreprises exportatrices.

TYPE : type d'engagement à l'exportation de l'entreprise.

"UN" : exportations univoques,

"HG" : exportations de haut de gamme,

"MB" : exportations de gamme moyenne et bas de gamme,

"BI" : exportations dans un commerce croisé bilatéral,

"TR" : exportations dans un commerce croisé triangulaire,

"CR" : exportations dans un commerce croisé bilatéral ou triangulaire.

PRODI : productivité moyenne pondérée par le poids relatif des exportations du type i dans les exportations totales de l'entreprise.

PROFI : taux de marge moyen pondéré par le poids relatif des exportations du type i dans les exportations totales de l'entreprise.

TAILEI : la taille moyenne des entreprises engagées à l'exportation selon le type i.

ECARTP : PRODI - SPRODN.

ECARTF : PROFI - SPROFN.

ECARTT : TAILEI - STAILN.

Le dernier tableau représente les résultats agrégés par groupe de secteurs : "secteurs à désavantages comparés", "secteurs neutres" et "secteurs à avantages comparatifs".

PRODUCTIVITE, TAUX DU PROFIT, ET TAILLE MOYENS DES
ENTREPRISES SELON LEURS TYPES D'ENGAGEMENT A
L'EXPORTATION (PRODUITS MANUFACTURES, FRANCE-CEE, 1984)

----- INDICE=1.57042 -----

N I V O	C L A S S E	S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N	
		166	157	10.2	536	122	122	-2.9	147	44	166	12.6	1614	1	UN	156	11.3	2953	33	14.2	2806
B09	AVANT	166	157	10.2	536	122	122	-2.9	147	44	166	12.6	1614	1	UN	156	11.3	2953	33	14.2	2806
B09	AVANT	166	157	10.2	536	122	122	-2.9	147	44	166	12.6	1614	2	HG	168	14.1	1767	46	17.0	1620
B09	AVANT	166	157	10.2	536	122	122	-2.9	147	44	166	12.6	1614	3	MB	165	13.5	1725	43	16.4	1578
B09	AVANT	166	157	10.2	536	122	122	-2.9	147	44	166	12.6	1614	4	BI	166	11.9	1767	44	14.8	1620
B09	AVANT	166	157	10.2	536	122	122	-2.9	147	44	166	12.6	1614	5	TR	166	13.6	1688	44	16.5	1542
B09	AVANT	166	157	10.2	536	122	122	-2.9	147	44	166	12.6	1614	6	CR	166	12.4	1614	44	15.3	1467

----- INDICE=2.155491 -----

N I V O	C L A S S E	S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N		S P R O D U C T I O N	
		60	147	22.4	109	42	131	19.1	57	18	157	24.0	230	1	UN	158	24.4	341	27	5.2	284
G10	AVANT	60	147	22.4	109	42	131	19.1	57	18	157	24.0	230	1	UN	158	24.4	341	27	5.2	284
G10	AVANT	60	147	22.4	109	42	131	19.1	57	18	157	24.0	230	2	HG	154	24.8	255	23	5.7	198
G10	AVANT	60	147	22.4	109	42	131	19.1	57	18	157	24.0	230	3	MB	152	23.7	230	22	4.5	173
G10	AVANT	60	147	22.4	109	42	131	19.1	57	18	157	24.0	230	4	BI	147	15.8	260	17	3.3	204
G10	AVANT	60	147	22.4	109	42	131	19.1	57	18	157	24.0	230	5	TR	166	25.3	255	35	6.2	198
G10	AVANT	60	147	22.4	109	42	131	19.1	57	18	157	24.0	230	6	CR	160	22.6	242	29	3.4	185

PRODUCTIVITE, TAUX DU PROFIT, ET TAILLE MOYENS DES
ENTREPRISES SELON LEURS TYPES D'ENGAGEMENT A
L'EXPORTATION (PRODUITS MANUFACTURES, FRANCE-CEE, 1984)

----- CLASS=1 DES -----

SNT	SPRODT	SPROFT	STAILT	SNN	SPRODN	SPROFN	STAILN	SNX	SPRODX	SPROFX	STAILX	TYPE	PRODI	PROFI	TAILLEI	ECARTP	ECARTF	ECARTT	
12018	162	16.3	101	10695	157	15.0	89	1323	180	20.6	199	1	UN	196	23.6	292	39	8.6	202
12018	162	16.3	101	10695	157	15.0	89	1323	180	20.6	199	2	HG	182	23.3	230	25	8.3	141
12018	162	16.3	101	10695	157	15.0	89	1323	180	20.6	199	3	MB	175	19.7	215	18	4.7	126
12018	162	16.3	101	10695	157	15.0	89	1323	180	20.6	199	4	BI	185	20.2	231	28	5.3	142
12018	162	16.3	101	10695	157	15.0	89	1323	180	20.6	199	5	TR	172	18.7	213	15	3.7	124
12018	162	16.3	101	10695	157	15.0	89	1323	180	20.6	199	6	CR	178	19.4	206	21	4.4	117

----- CLASS=2 NEU -----

SNT	SPRODT	SPROFT	STAILT	SNN	SPRODN	SPROFN	STAILN	SNX	SPRODX	SPROFX	STAILX	TYPE	PRODI	PROFI	TAILLEI	ECARTP	ECARTF	ECARTT	
7428	206	22.5	210	6292	200	21.0	145	1136	214	24.5	571	1	UN	189	21.9	856	-11	0.9	711
7428	206	22.5	210	6292	200	21.0	145	1136	214	24.5	571	2	HG	260	32.8	649	60	11.7	504
7428	206	22.5	210	6292	200	21.0	145	1136	214	24.5	571	3	MB	191	18.4	633	-9	-2.6	488
7428	206	22.5	210	6292	200	21.0	145	1136	214	24.5	571	4	BI	212	24.0	647	12	3.0	502
7428	206	22.5	210	6292	200	21.0	145	1136	214	24.5	571	5	TR	210	22.6	618	10	1.6	472
7428	206	22.5	210	6292	200	21.0	145	1136	214	24.5	571	6	CR	211	23.3	592	11	2.2	447

----- CLASS=3 AVA -----

SNT	SPRODT	SPROFT	STAILT	SNN	SPRODN	SPROFN	STAILN	SNX	SPRODX	SPROFX	STAILX	TYPE	PRODI	PROFI	TAILLEI	ECARTP	ECARTF	ECARTT	
2828	206	20.6	297	2295	202	18.8	204	533	211	22.9	698	1	UN	219	26.4	1106	17	7.6	902
2828	206	20.6	297	2295	202	18.8	204	533	211	22.9	698	2	HG	216	23.8	759	14	5.0	555
2828	206	20.6	297	2295	202	18.8	204	533	211	22.9	698	3	MB	200	18.6	750	-2	-0.2	546
2828	206	20.6	297	2295	202	18.8	204	533	211	22.9	698	4	BI	198	17.4	757	-4	-1.4	553
2828	206	20.6	297	2295	202	18.8	204	533	211	22.9	698	5	TR	234	31.0	728	31	12.2	524
2828	206	20.6	297	2295	202	18.8	204	533	211	22.9	698	6	CR	213	23.7	713	11	4.9	509