



ASSEMBLÉE NATIONALE

13ème législature

balance commerciale

Question écrite n° 103443

Texte de la question

M. Michel Sainte-Marie attire l'attention de Mme la ministre de l'économie, des finances et de l'industrie sur le déficit commercial français qui se creuse. Le seuil symbolique des 50 milliards d'euros est dépassé en 2010, contre 44,223 milliards d'euros en 2009. Si la reprise du commerce mondial a permis à la France de battre ses records historiques d'exportations en volumes, ses parts de marché à l'export ont, en revanche, repris leur baisse en 2010, après un fragile rebond en 2009. Pour les marchandises, les exportations françaises (exprimées en dollars) ne représentent plus que 3,5 % environ du total des échanges mondiaux, contre plus de 6 % au début des années 1990. Les parts de marché de la France ont presque baissé de moitié. Aussi face à l'échec des politiques mises en oeuvre ces dernières années il lui demande ce que le Gouvernement entend faire.

Texte de la réponse

Dans un contexte de reprise du commerce mondial, exportations et importations françaises ont connu une progression similaire en 2010 (+ 14 %) qui leur permet de retrouver quasiment leur niveau d'avant crise (94 % à l'exportation et 98 % à l'importation). Malgré cette orientation favorable, le déficit commercial de la France s'est creusé, passant de 44 Mdeuros en 2009 à 51 Mdeuros en 2010. Cette dégradation du solde global est essentiellement imputable à l'alourdissement de la facture énergétique consécutive à la hausse continue des cours du pétrole et du gaz ainsi qu'à la dépréciation de l'euro face au dollar en moyenne annuelle. En revanche, le déficit hors énergie est quasiment stable (- 20,3 Mdeuros, après - 19,5 Mdeuros en 2009). Cinquième exportateur mondial de marchandises et deuxième au niveau européen, la France subit néanmoins un tassement régulier de sa part de marché depuis ces vingt dernières années (de 6,4 % en 1990 à 3,5 % en 2010, avec des données du Fonds monétaire international [FMI]). La part de la France, qui s'était érodée depuis le début des années 1990, s'est stabilisée depuis 2006 autour de 4 %, et fléchit légèrement en 2010, à 3,5 %. Cette érosion tendancielle des positions commerciales n'affecte pas seulement la France. Ainsi, à l'exception de l'Allemagne, la plupart des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques connaissent le même phénomène. Pour les pays industrialisés, cette évolution est principalement due à l'insertion progressive des économies émergentes dans le commerce mondial, avec notamment la Chine, entrée à l'Organisation mondiale du commerce en 2002 et accédant au premier rang des exportateurs en 2009. En outre, les exportations françaises ont pâti d'une baisse de compétitivité-prix, qui provient pour partie de la forte appréciation qu'a connue l'euro sur la période 2002-2009. Pour compenser cette perte de compétitivité-prix, les exportateurs français ont largement réduit leurs marges, ce qui a pu se faire, au détriment notamment des efforts d'innovation des entreprises, un facteur déterminant pour leur performance à l'exportation. Parallèlement, la compétitivité-coût de la France s'est assez nettement détériorée au cours des années 2000, en particulier vis-à-vis de l'Allemagne, qui a mis en place une forte modération salariale et un assouplissement de son marché du travail au début des années 2000. Par ailleurs, les exportations françaises pâtissent d'une orientation géographique encore trop euro-centrée (tournées à plus de 60 % vers l'Union européenne à 27) et profitent encore trop peu du dynamisme des zones du monde en forte croissance, l'Asie émergente, le Proche et Moyen-Orient ou encore l'Europe centrale et orientale. De même, la demande mondiale adressée à la France, c'est-à-

dire la demande de biens (importations) émanant des clients de la France, pâtit structurellement de son orientation géographique, en raison d'une croissance modérée de la zone euro, et en particulier de la faiblesse de la demande intérieure du principal partenaire, l'Allemagne. Enfin, l'appareil commercial trop concentré de la France ne revêtirait pas un dynamisme suffisant pour aborder les marchés lointains des pays émergents et des pays exportateurs de matières premières. L'appareil exportateur français est très concentré sur les grandes entreprises : sur les 90 000 entreprises exportatrices françaises, les 1 000 premières assurent plus des deux tiers du chiffre d'affaires total à l'exportation. À l'inverse, 69 % des entreprises exportatrices ont moins de 20 salariés. Cette concentration renvoie à la structure de notre tissu productif. La part des « grosses » PME (entreprises de taille intermédiaire [ETI], par exemple) dans ce tissu est faible (relativement à l'Allemagne, en particulier), ce qui limite leur possibilité d'internationalisation (mais aussi d'innovation), notamment pour exporter dans les régions émergentes lointaines, pour lesquelles le « facteur taille » est important. Au total, le nombre d'exportateurs, en particulier les PME, est en baisse depuis 2001. Seule une minorité des PME exportatrices exportent de manière régulière et la plupart d'entre elles n'exportent que vers un ou deux pays. En revanche, la spécialisation sectorielle de la France est, dans ses grandes lignes, proche de celle de l'Allemagne et bénéficie d'avantages comparatifs dans les secteurs des produits agricoles, de l'aéronautique et de la pharmacie. Le 10 février dernier, le Premier ministre a présenté le plan d'actions en faveur de l'export adopté par le Gouvernement à l'initiative du secrétaire d'État chargé du commerce extérieur. Ce plan s'articule autour de trois axes majeurs : le commerce international et les normes : le premier objectif de la politique commerciale de l'Union européenne doit être d'ouvrir aux entreprises européennes les marchés en forte croissance. La seconde priorité est de favoriser des conditions de concurrence plus équitables pour les entreprises européennes dans le commerce international (principe de réciprocité). Enfin, la troisième priorité dans ce volet normatif vise à assurer que la politique commerciale européenne devienne plus protectrice des intérêts industriels européens ; les grands contrats : les performances de la France en 2010 ont été encourageantes : 21 Mdeuros de contrats ont été signés par les entreprises hexagonales dans les pays émergents, soit une hausse de près de 40 % par rapport à 2009. Dans le domaine des grands contrats, l'effort doit être fait dans l'organisation des filières industrielles à l'export, dans le financement et l'accompagnement institutionnel des grands contrats ; le développement international des PME et des ETI : en France, 81 700 PME exportatrices représentent 90 % du nombre total d'exportateurs, mais représentent seulement 40 % des volumes à l'export. Plus grave, leur nombre a diminué de 18 % depuis 2002 et de 2 % rien qu'entre 2009 et 2010. Pour remédier à cette situation, il faut encore améliorer l'accompagnement des entreprises à l'international, par une action plus efficace de l'État ; le rapprochement opérationnel des activités d'Ubifrance et d'OSEO International en régions en est une illustration concrète. Tous les partenaires de l'export en région seront également mobilisés afin d'intensifier la prospection des entreprises à accompagner en région.

Données clés

Auteur : [M. Michel Sainte-Marie](#)

Circonscription : Gironde (6^e circonscription) - Socialiste, radical, citoyen et divers gauche

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 103443

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : Économie, finances et industrie

Ministère attributaire : Économie, finances et industrie

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 29 mars 2011, page 2994

Réponse publiée le : 24 mai 2011, page 5444