

Compétitivité des territoires et stratégies de localisation des entreprises

Les heurts de la mondialisation

Jean-Luc Gaffard

La France comme d'autres pays développés connaît une dégradation de sa compétitivité qui se traduit par un déficit croissant de ses échanges extérieurs et des délocalisations. Comme d'autres pays développés, elle fait face à un double défi : celui lancé par les pays émergents qui bénéficient de larges avantages de coût et celui lancé par des pays développés au premier rang desquels l'Allemagne dont les entreprises pallient l'atonie de leur demande interne en conquérant des marchés extérieurs. La théorie du commerce international et la théorie de la localisation, mais aussi l'expérience, nous enseignent que la restauration de sa compétitivité suppose que davantage d'entreprises s'engagent plus intensément dans la R&D et dans l'internationalisation de leurs activités en exportant plus et en investissant et en externalisant davantage à l'étranger. Le succès de cette stratégie reste toutefois étroitement subordonné à la capacité des pays développés à relancer de manière coordonnée leurs demandes internes respectives, gage de l'obtention de gains mutuels et équitables.

Les nations ne sont pas en concurrence entre elles comme le sont les entreprises. Une entreprise plus compétitive que sa concurrente lui prend des parts de marché et réduit sa profitabilité. Un État-nation qui devient plus compétitif, augmente son taux de croissance et son taux d'emploi, n'obtient pas forcément cet avantage au détriment des autres États-nations. Bien au contraire, il est tout à fait possible que ce soit aussi à leur avantage. C'est bien le sens qu'il faut donner à l'existence de gains mutuels à l'échange international. La compétitivité d'un territoire n'est pas assimilable à celle d'une entreprise même si la tentation existe pour un pays de favoriser ses entreprises en baissant les coûts salariaux et les prélèvements fiscaux. Reconnaître ce qui fait la « vraie » compétitivité de États-nations permet de donner leur « juste » place aux stratégies développées par des entreprises qui répondent aux exigences de redistribution spatiale des activités et aux conditions macroéconomiques qui prévalent dans les différents pays partenaires dans l'échange international.

En bref, il existe un marché des localisations, mais il ne se conclut pas nécessairement avec des gagnants et des perdants. Les choix de localisation peuvent aboutir pour les territoires concernés à des gains mutuels et équitablement partagés dès lors que chacun d'entre eux, tout en produisant dans les mêmes branches, propose des biens ou services différenciés. Mais il y a à cela une condition jamais clairement énoncée : que les pays concernés aient un niveau de développement comparable impliquant une même structure de préférences des consommateurs finals et que la demande intérieure de chacun d'eux concoure à la croissance de tous. Dans cette hypothèse favorable, les localisations d'entreprise, qui ont parfois une origine aléatoire, obéissent à des stratégies de renforcement basées sur l'exploitation de rendements croissants et l'occupation de niches caractéristiques de la concurrence monopolistique. L'ouverture au commerce international favorise la sélection des entreprises les plus efficaces et par suite la croissance. L'internationalisation passe avant tout par le développement des exportations de biens. Les structures d'exportation de chaque pays, par branche d'activités et par destination géographique, sont similaires dans la mesure où ils sont tous positionnés dans les mêmes branches d'activité.

Entre pays développés et pays émergents, il peut y avoir des gagnants et des perdants à l'échange comme résultat du transfert d'activités des premiers vers les seconds. Les écarts de développement conduisent les pays émergents à adopter des stratégies d'exportation fondées sur des avantages de coût dans des secteurs où la demande émane principalement des pays développés et à capter des industries qui étaient précédemment localisées dans les pays avancés. Un conflit existe alors entre les deux groupes de pays, alimenté par les stratégies des entreprises des pays avancés qui jouent sur les différences de potentiel et s'engagent dans une fragmentation des activités impliquant d'investir et d'externaliser certaines activités dans les pays émergents. Un conflit de même type peut aussi exister entre pays développés quand certains d'entre eux choisissent de contraindre leur demande interne et de faire reposer leur croissance sur des excédents commerciaux. Dans ce dernier cas, les entreprises exportatrices développent une stratégie consistant à externaliser la fabrication des composants de leurs produits dans des pays à bas salaires. L'industrie française affronte ce double conflit du fait que ses entreprises ont un retard relatif dans la découverte de nouvelles niches technologiques aussi bien que dans l'internationalisation de leurs activités productives.

Compétitivité partagée et localisation

L'efficacité productive d'une nation est, à moyen ou long terme, toujours subordonnée à celle des autres nations. Sa compétitivité, si l'on conserve ce vocable pour en désigner la performance globale, va de pair avec l'existence de gains mutuels à l'échange international. Quand ces gains sont équitablement répartis, aucun pays n'a intérêt à élever des obstacles aux échanges et les entreprises localisées dans chacun de ces pays peuvent bénéficier de la taille de marchés devenus internationaux en faisant le choix d'exporter.

Des gains mutuels et équitablement répartis

Rendements croissants et apprentissage sont au cœur du système industriel et sont la vraie raison de l'avantage à l'échange. La spécialisation dans l'échange international est une forme de la division du travail qui permet d'accéder à des économies d'échelle et constitue une source de croissance. Aussi l'avantage absolu pourrait bien prévaloir sur l'avantage comparatif dans l'organisation des échanges.

La théorie de l'avantage comparatif enseigne que chaque pays a avantage à se spécialiser dans la production du bien qu'il produit à un coût relatif moindre : à l'équilibre il n'y a, alors, en principe aucun intérêt mutuel à ce qu'un pays capte la totalité des activités. Cette théorie, qui est la justification des vertus du libre-échange hors de toute intervention publique, est conçue dans un contexte très particulier : les rendements sont constants, il n'y a pas de progrès technique ni d'apprentissage. Cela ne correspond guère à la réalité du monde industriel. Les rendements ne sont pas constants : en fait les gains de productivité existent et sont éventuellement très différents d'un secteur à l'autre et d'un pays à l'autre suivant la nature de leur spécialisation. Si l'on imagine que la spécialisation issue des avantages comparatifs offre certes des avantages à chacun, mais des avantages fortement différenciés en termes de gains potentiels de productivité, il est vraisemblable que le pays le moins avantage cherchera à échapper un temps à une concurrence destructrice pour se doter d'une capacité génératrice de gains de productivité plus élevés. C'est le sens d'un protectionnisme éducateur en principe temporaire.

Toutefois, l'existence de rendements croissants dans un contexte de concurrence monopolistique offre la *possibilité de gains à l'échange, non seulement, mutuels, mais aussi équitablement répartis* (Krugman, 1990). Ce sont les mêmes types de biens dans lesquels les pays sont spécialisés de telle sorte que les uns et les autres bénéficient du même potentiel de croissance. En outre, les gains obtenus vont à tous les facteurs de production : aucun d'entre eux n'est avantage au détriment d'un autre. Certes, il n'y a rien d'automatique à cela. Les rendements croissants ont cette propriété qu'ils peuvent tout aussi bien faire se creuser les écarts de performance et de revenu entre régions ou pays ou rendre possible une plus grande égalité entre eux. Des rendements croissants couplés à la différenciation des biens permettent qu'une large gamme de biens est produite dans des conditions de forts gains de productivité pour chaque producteur dans chaque pays.

Le commerce international a, certes, pour effet d'introduire la concurrence entre les entreprises innovantes des différents pays (Grossman et Helpman, 1991, pp. 243-246). Mais cette concurrence crée des incitations fortes, pour chacune de ces entreprises, à concevoir et produire des biens qui sont uniques dans l'économie mondiale, autrement dit à jouer d'une concurrence monopolistique. Ce choix de rechercher des niches technologiques est évidemment rendu crédible par l'augmentation de la taille du marché ouvert à chaque entrepreneur. L'accroissement de la *variété* des biens et services produits et la *différenciation* qui s'ensuit n'excluent pas la *concurrence* entre les entreprises dont les profits sont ainsi maintenus à des niveaux normaux. À l'équilibre, il y a convergence des taux d'innovation et donc des taux de croissance. L'accroissement de variété permet une augmentation du niveau d'utilité de chaque consommateur dans chaque pays.

Sélection des entreprises et localisation

La localisation initiale d'activités qui ne tient pas à l'existence de dotations de facteurs primaires (Seattle ou Toulouse pour l'aéronautique, la Silicon Valley pour l'informatique, Detroit ou Sochaux pour l'automobile, la Cité de Londres pour les services financiers par exemple) est un phénomène souvent aléatoire qui répond à la mise en œuvre de capacités entrepreneuriales spécifiques. Le renforcement de cette localisation est, en revanche, *endogène* et *cumulatif*. Il résulte, en outre, d'un mécanisme de sélection des entreprises.

Quand leurs activités s'inscrivent dans un contexte de rendements croissants et de concurrence monopolistique, les entreprises cherchent à servir les marchés internationaux. Cette stratégie d'exportation est la condition de leur réussite en même temps que la clé du mécanisme de sélection. Les entreprises doivent exporter pour tirer parti des économies d'échelle. Celles qui y parviennent sont celles, souvent de plus grande taille, dont la productivité est la plus élevée précisément parce ce sont elles qui ont la capacité de couvrir les coûts fixes d'entrée sur les marchés extérieurs (Melitz, 2003). Une réduction de ces coûts fixes d'exportation pourra favoriser l'entrée d'un plus grand nombre d'entreprises, renforcer le degré de concurrence entre elles et, donc, diminuer leur taux de marge. Mais, simultanément, la sélection entre les entreprises sera plus forte dans la mesure où davantage d'entreprises non exportatrices seront éliminées faute de pouvoir dégager des marges suffisantes (Melitz et Ottaviano, 2005).

En bref, *le commerce international et la spécialisation qui en est issue sont à l'origine d'une augmentation de la performance moyenne des entreprises et de la performance globale des territoires où elles sont implantées*. Les localisations s'ordonnent dans des conditions qui assurent une compétitivité partagée des différentes nations engagées dans l'échange international au bénéfice des consommateurs finals. Il y a, toutefois, une condition générale à cela peu explicitée : *les économies concernées doivent être assez proches l'une de l'autre en termes de revenu par tête et, par suite, de contribution de la demande intérieure propre à chacune d'entre elles à la croissance de l'ensemble*. Ce scénario qui a largement prévalu, dans un passé récent, entre pays développés, et singulièrement en Europe, entre la France et l'Allemagne est aujourd'hui menacé.

Conflits internationaux et fragmentation spatiale des activités

Lorsque les pays sont engagés dans des stratégies visant à fonder leur croissance sur des excédents commerciaux comme c'est le cas des pays émergents dont c'est la seule solution pour se développer, ou de pays avancés confrontés à une forte récession dont ils essaient de reporter les effets sur leurs voisins, les entreprises des pays avancés sont davantage portées à mettre en œuvre des stratégies de fragmentation internationale de leurs activités, impliquant investissement et externalisation dans les pays émergents. Les conflits d'intérêt entre pays prennent de l'ampleur et sont susceptibles d'affaiblir la croissance de certains quand ce n'est pas celle de tous.

Les effets différenciés de l'échange international

En bonne théorie économique, l'intégration dans le marché mondial peut avoir pour effet d'accélérer l'innovation dans les pays les plus développés et de la ralentir dans les moins développés (Grossman et Helpman, 1991, pp. 249-250). Un stock de connaissances relativement plus élevé dans l'économie développée lui permet d'introduire de nouveaux produits plus rapidement. Comme conséquence, ce pays détient une part croissante du nombre de biens différenciés et une part croissante de la demande agrégée. Les entrepreneurs sont davantage incités à produire des biens nouveaux. L'opposé se passe dans le pays le moins développé où la chute de la part de marché des biens différenciés conduit les entrepreneurs à être moins enclins à effectuer des dépenses de R&D. L'ouverture est favorable au pays développé et défavorable au pays moins développé. Avec l'intégration dans le commerce mondial, le pays leader en termes de stock accumulé de connaissances va dominer la recherche et la production de biens de haute technologie au niveau mondial. L'autre pays va se spécialiser dans la production de biens traditionnels. Si les biens de haute technologie sont intenses en travailleurs qualifiés et les biens traditionnels en travailleurs non qualifiés, le pays principalement doté en travailleurs non qualifiés est amené à se spécialiser dans la production de biens traditionnels. Les localisations d'activités et d'entreprises sont supposées épouser cette différenciation et devraient se traduire par un taux de croissance plus élevé dans les pays développés que dans les pays pauvres. *Ce n'est pourtant pas ce qui est observé.* Les stratégies d'entreprises et les politiques industrielles qui les portent ne correspondent pas à ce schéma.

L'ouverture à l'échange international est une condition nécessaire au développement d'une économie en retard. La leçon générale qui peut être tirée de l'expérience est que les économies qui ont eu les taux de croissance les plus élevés ont été celles capables de réaliser une transformation structurelle radicale en passant d'activités traditionnelles à faibles gains de productivité à des activités modernes à forts gains de productivité. Or ces activités concernent des biens échangeables. Le Japon, la Corée du Sud ou la Chine sont, à différentes époques, des exemples manifestes du succès de cette stratégie. Une économie en retard, pour opérer son rattrapage, se doit de capter une demande extérieure qui s'adresse aux biens dont la production est associée au plus grand potentiel d'apprentissage et, donc, de gains de productivité. Pour maximiser ses gains de productivité et sa croissance, cette économie a besoin de produire une gamme de biens largement différente de la gamme des biens consommés en interne, du fait du faible niveau relatif de son revenu. Sa compétitivité en dépend.

En effet, dans les pays en retard, les revenus individuels sont faibles et les activités pour lesquelles la demande est importante ne sont pas celles où les gains de productivité sont forcément les plus importants. La faiblesse du revenu moyen et son impact sur la demande sont contournés en faisant appel à la demande externe. Une forte croissance de la productivité ne sera obtenue que si les ressources productives sont dirigées vers des industries d'exportation, celles pour lesquelles la demande émane des pays avancés. Le commerce international devient un facteur essentiel de croissance.

La capacité d'un pays de sortir ainsi du sous-développement en s'appuyant sur l'essor de ses exportations de biens industriels est fortement dépendante de l'intervention des pouvoirs publics. Elle n'est pas le produit d'un marché libre ni simplement celui d'un libre accès au stock mondial de connaissances grâce à des transferts généralisés. Des politiques publiques de soutien aux industries sont nécessaires (Rodrik, 2005). L'objectif premier de l'ouverture au commerce international n'était pas d'imposer une discipline des prix, mais bien d'organiser des débouchés extérieurs pour des industries naissantes. Aussi l'ouverture en question appelait-elle des réformes complémentaires : garantir une intermédiation financière capable d'assister les entreprises domestiques aux prises avec le coût de la transformation de leur appareil de production et de leur mode de management ; mettre en place des formes de protection sociale pour assurer les travailleurs d'un revenu minimum pendant la période de transition. En outre, l'État est massivement intervenu en conservant des entreprises publiques et en cherchant activement à coordonner les investissements des entreprises privées dans des secteurs ciblés. La stratégie de développement fondée sur l'exportation a conduit à mettre en œuvre des mesures de politique économique destinées à fixer certains types de localisations.

L'entrée sur les marchés mondiaux de pays émergents ainsi réalisée est source de conflits avec les pays développés dans la mesure où les industries concernées sont celles dans lesquelles les pays avancés étaient jusque-là dominants. Les effets d'échelle affectent positivement la performance de tous quand la redistribution des industries se fait de pays contrôlant la quasi-totalité d'entre elles vers les pays en disposant initialement de fort peu, les premiers pouvant désormais échapper à une fragmentation excessive de leur force de travail entre les différentes activités. Ce n'est plus le cas quand les pays concernés se rapprochent les uns des autres. Des différences de niveau de développement persistent et se reflètent dans la structuration des demandes domestiques. Mais la distribution des activités est moins déséquilibrée et la perte d'une activité par un pays développé au bénéfice d'un pays émergent peut constituer une perte pour le premier, un gain pour le second. Ainsi, quand les gains de productivité obtenus dans les pays émergents concernent des activités pour lesquelles les pays développés étaient jusque-là exportateurs, les premiers gagnent au détriment des seconds en termes de revenus alors même que le revenu mondial augmente (Baumol et Gomory, 2000). Il appartient, alors, aux entreprises des pays développés d'innover non pas tant pour maintenir une avance technologique générale de plus en plus illusoire que pour détenir des niches technologiques et créer de nouvelles industries. Ces stratégies d'innovation n'ont de chances d'aboutir que si des politiques publiques sont mises en œuvre, visant à réduire les fractures créées dans la structure productive (Gaffard et Saraceno, 2008, 2012).

L'internationalisation des entreprises

Les écarts de développement et leur réduction partielle déterminent des stratégies de localisation des entreprises qui consistent, non plus seulement à exporter à partir de leur territoire d'origine, mais aussi à investir et à externaliser à l'étranger. Dans ce cas de figure, elles encourent des coûts fixes moyens plus élevés, mais économisent sur les coûts variables. Toutefois, le seuil de déclenchement de la production à

l'étranger en termes de niveau initial de productivité pour absorber les coûts fixes additionnels est supérieur au seuil de déclenchement des exportations. Ce sont donc encore les entreprises les plus productives qui procèdent aux investissements directs à l'étranger. Ce sont aussi elles qui ont la taille la plus grande.

Les entreprises ont à choisir entre intégrer des activités en amont ou en aval ou passer par le marché et simultanément à choisir les lieux d'implantation des activités intégrées ou externalisées. Plusieurs formes d'organisation industrielle sont ainsi possibles. Elles ont évidemment un impact sur les performances. L'organisation qui sera choisie variera d'une industrie à l'autre en fonction de caractéristiques sectorielles dans des conditions que l'on peut décliner comme suit (Helpman, 2006). Les producteurs de biens finals produisent des biens différenciés qui requièrent des composants spécifiques. Les offreurs de biens intermédiaires proposent des biens personnalisés (adaptés aux clients). Les coûts variables diffèrent d'un pays à l'autre. Il en est de même des coûts fixes liés à l'intégration ou à l'externalisation des activités. En outre, en raison de la spécificité des biens, il n'est pas possible de conclure des contrats exécutoires spécifiant *ex ante* la nature de ces biens, alors que les partenaires (l'un ou l'autre, ou les deux) doivent réaliser des investissements spécifiques. Enfin, il existe deux types de facteurs : les services de direction, incluant les activités de R&D et de marketing, nécessairement sous contrôle direct du producteur de bien final, et des biens intermédiaires contrôlés par des offreurs plus ou moins indépendants. Dans ces conditions plusieurs scénarii sont envisageables correspondant à différentes configurations de la localisation des activités. Une entreprise de pays développé conservera les services de direction dans son pays d'origine, mais externalisera la production des biens intermédiaires dans un pays émergent, en particulier quand il devient moins risqué et moins coûteux pour elle de trouver un offreur de biens intermédiaires dans ce pays. L'augmentation de la taille du marché local pour ces biens et l'amélioration de l'environnement contractuel font reculer les risques de comportements opportunistes et favorise les investissements. À mesure que plus d'offeurs entrent sur le marché d'un pays émergent, ce pays devient plus attractif pour les producteurs de biens finals qui vont pouvoir plus facilement trouver l'offreur qui réalise les investissements requis dans le cadre de la personnalisation requise du bien en question. De même, plus grand est le nombre d'entreprises recherchant des offreurs dans ce même pays, plus ce pays devient attractif pour de nouveaux offreurs (Grossman et Helpman, 2003). En bref, il existe une dynamique de fragmentation de l'activité productive directement liée à la différence de potentiel entre les pays concernés.

Ces mêmes mécanismes de délocalisation et d'externalisation affectent les relations entre pays avancés. Les entreprises des secteurs exportateurs des pays avancés peuvent, en effet, délocaliser et externaliser la production des composants de leurs produits où les coûts salariaux sont plus faibles, c'est-à-dire dans les pays émergents ou moins avancés. Un différentiel de compétitivité est alors créé avec des pays aussi avancés qui achètent ces produits, mais dont les entreprises n'opèrent pas le même type de fragmentation de leurs activités à l'échelle internationale.

Leçons pour comprendre la situation française

Les stratégies de localisation des entreprises interagissent avec la situation respective des pays engagés dans l'échange international. Elles peuvent tout autant conduire à des gains équilibrés entre régions ou pays qu'à des conflits incarnés dans des différentiels de compétitivité. S'il est vraisemblable qu'un pays enregistre de meilleures performances globales – détienne une meilleure compétitivité – quand ses entreprises sont tournées vers l'extérieur, ce qu'il adviendra dépendra beaucoup du type d'internationalisation choisi en relation avec la position relative des autres pays dans l'échange. Dans un contexte de relatif équilibre en termes de niveau de vie, les entreprises, positionnées sur des niches technologiques, maintiendront l'essentiel de leur activité sur leur territoire d'origine tout en exploitant les opportunités du marché mondial. En revanche, quand des écarts de coûts salariaux persistent entre pays, ces mêmes entreprises sont incitées à fragmenter spatialement leurs activités, éventuellement au détriment des pays avancés ou de certains d'entre eux. Il y a bien un enjeu décisif dans un rapprochement significatif des niveaux de vie qui est, à la fois, à l'origine de conflits de localisation pendant la période de transition et la promesse d'atteindre un équilibre dans lequel ces conflits disparaîtraient.

Cette lecture de la relation entre la compétitivité des territoires et les stratégies de localisation des entreprises permet de mesurer le double défi auquel sont confrontées les entreprises françaises : celui de la délocalisation vers des pays émergents et celui de la perte de compétitivité vis-à-vis de pays développés. Elles doivent faire face au déplacement d'industries ou de segments d'industries vers les pays émergents où les coûts salariaux sont plus faibles et qui constituent de nouveaux marchés. Elles doivent, dans le même temps, faire face au déficit de compétitivité de leurs produits vis-vis, principalement, des entreprises allemandes qui sont plus avancées dans le processus de fragmentation internationale de leurs activités, mais aussi dans leurs investissements en R&D, dans un contexte de demande intérieure atone.

Le rapport du Conseil d'analyse économique relatif aux performances à l'exportation de l'Allemagne et de la France (Fontagné et Gaulier, 2008) est tout à fait éclairant sur la nature des enjeux. Ce rapport souligne, en premier lieu, la similitude des structures sectorielles et des structures géographiques dans les deux pays. Il souligne également la similitude des types de produits exportés à des niveaux fins de la nomenclature des branches d'activité. Enfin, il souligne la similitude des biens exportés d'un pays vers l'autre à ces mêmes niveaux de nomenclature. De ce constat initial, il ressort, comme hypothèse, que les différences de performance à l'exportation, devenues manifestement plus sensibles à partir des années 2000, tiennent davantage au comportement des entreprises qu'au type de spécialisation en termes de produit ou de destination. L'étude des données d'entreprises, contenue dans ce même rapport, confirme cette hypothèse. Les entreprises françaises sont aussi nombreuses à exporter que les entreprises allemandes mais en moyenne le poids des exportations dans leur production totale est plus faible. Si la France a plus d'entreprises ayant une intensité faible d'exportation et autant d'entreprises ayant une intensité forte que l'Allemagne, elle a moins d'entreprises ayant une intensité moyenne. Les entreprises françaises réalisent de moins bonnes performances dans le domaine des produits technologiques et dans celui des produits de haut de gamme.

Le « turnover », c'est-à-dire l'importance des créations et disparitions de flux commerciaux, est plus élevé en France qu'en Allemagne, ce qui signifie que les entreprises françaises, si elles se créent plus d'opportunités, perdent aussi davantage de marchés. Les entreprises françaises importent moins de biens intermédiaires, la production des biens finals à l'étranger prenant le pas sur l'externalisation à l'étranger de la production des biens intermédiaires. Cet écart s'est creusé puisque l'Allemagne, dont la part des importations de biens intermédiaires dans les importations totales a sensiblement augmenté, importe environ 75 % de plus de biens intermédiaires que la France au milieu des années 2000 au lieu de 45 % à la fin des années 1990.

Cette situation témoigne des faiblesses relatives des entreprises françaises vis-à-vis des entreprises allemandes (OFCE 2010, ISGEP, 2008). Elles dépensent moins en R&D. Par voie de conséquence, la part de leurs exportations de produits de haute technologie (à forte intensité de R&D), de l'ordre de 22 %, n'a pas augmenté, alors que la part de ces produits dans le produit intérieur brut a doublé dans les dix ans qui précèdent la crise (de 10 à 20 %). Elles servent en moyenne moins de marchés à l'exportation. Elles n'ont pas effectué une segmentation internationale de leurs processus de production qui aurait permis de conserver sur le territoire national une production de biens finals compétitive. Ces défaillances expliquent, pour une part, le déficit de taille des entreprises françaises en même temps que la baisse de leurs marges de profit dont l'effet est cumulatif en dégradant la capacité d'investissement. La similarité des spécialisations géographiques et structurelles est ici synonyme de concurrence directe et d'éviction partielle des moins performants sur des marchés en croissance faible.

Les écarts de performance, clairement associés à des stratégies de R&D et d'organisation industrielle différentes, se sont accrus dans un contexte d'affaiblissement, au demeurant asymétrique, de la demande intérieure. En témoigne le fait que la dégradation relative de la performance des entreprises françaises date du début des années 2000 et correspond à la période au cours de laquelle les exportations se substituent à la demande intérieure comme moteur de la croissance allemande. Les entreprises françaises perdent davantage de parts à l'exportation sur les marchés européens que sur les marchés non européens. Cela est particulièrement vrai des produits de haut de gamme et des produits de haute technologie. Ce constat n'est sans doute pas sans rapport avec la relative atonie de la demande intérieure allemande.

Retrouver la compétitivité des entreprises françaises et du site France requiert des politiques visant à stimuler directement les entreprises pour qu'elles investissent plus en R&D et en exploration de nouveaux marchés, mais suppose aussi un soutien de la demande intérieure des pays avancés, et notamment de l'Allemagne, pour rester dans un contexte de développement des échanges intra branches favorisant l'accès à des rendements croissants. Autrement dit, le succès des entreprises françaises dans la compétition internationale repose, certes, sur une reconfiguration des stratégies d'entreprise et des politiques industrielles, mais il n'est pas indépendant d'une coordination internationale des politiques économiques visant au soutien de la demande globale, en tout premier lieu au niveau européen.

Références bibliographiques

- Fontagné L. et G. Gaulier, 2008, *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, n° 81.
- Gaffard J-L. et F. Saraceno, 2008, « Tariffs, Trade and Unemployment in a Disequilibrium Model: issues and policies », *Journal of Evolutionary Economics*, 18 (2).
- Gaffard J-L et F. Saraceno, 2012, « International Trade and Domestic Distortions », *Journal of Evolutionary Economics*, à paraître.
- Gomory R.E. et W.J. Baumol, 2000, *Global Trade and Conflicting National Interests*, Cambridge Mass., the MIT Press.
- Grossman G. M. et E. Helpman, 1991, *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge Mass., MIT Press.
- Grossman G et E. Helpman, 2003, « Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium », *Journal of the European Economic Association*, 1 (2-3), pp. 317-327.
- Helpman E., 2006, « Trade, FDI and Organization of Firms », *Journal of Economic Literature*, XLIX, pp. 589-630.
- Helpman E., 2011, *Understanding Global Trade*, Cambridge Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.
- ISGEP, 2008, « Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia: Comparable Evidence from 14 Countries », *Review of World Economy*, 144, pp. 596-635.
- Krugman P. R., 1990, *Rethinking International Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Melitz M., 2003, « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, 71 (6), pp. 1695-1725.
- Melitz M. et G. Ottaviano, 2005, « Market Size, Trade and Productivity », *NBER Working Papers*, n° 11393.
- OFCE, 2011, *L'industrie manufacturière française*, Paris, La Découverte.
- Rodrik D., 2005, « Growth Strategies » in P. Aghion and S. Durlauf Eds, *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam, North Holland.