

Assemblée Générale du WTC de Lille
21 juin 2010



***Les PME résistent-elles mieux à la
crise lorsqu'elles sont ouvertes à
l'international?***

Denis BEAU

Direction Générale des Études et des Relations Internationales

Plan de la présentation

- Les PME ouvertes à l'international dans la crise globale: un bilan contrasté
 - Les PME ouvertes à l'international dans la reprise: des atouts importants
-

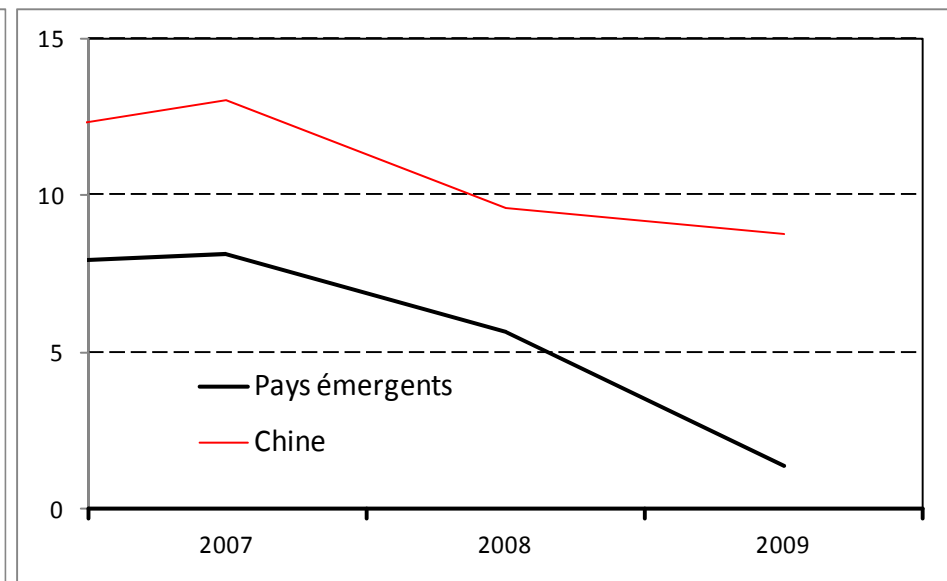
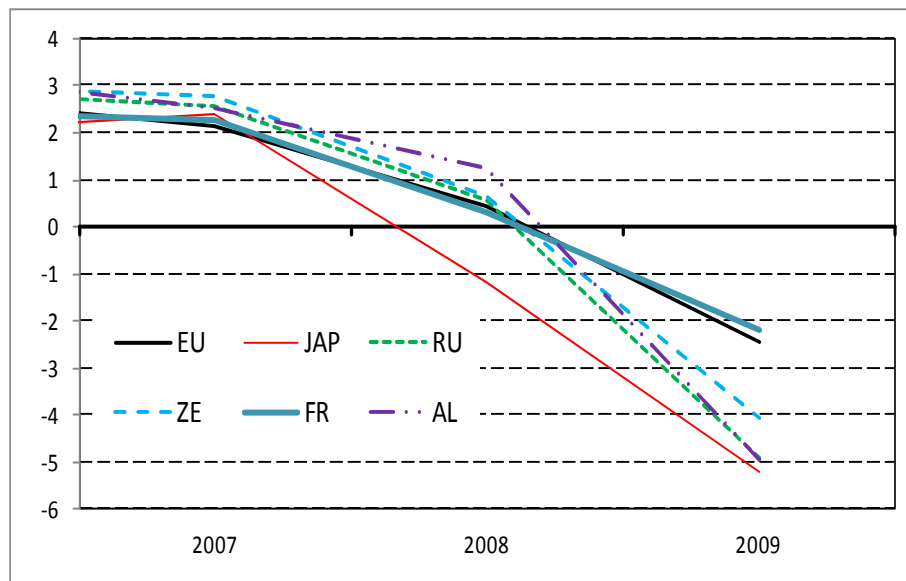
Plan de la présentation

- Les PME ouvertes à l'international dans la crise globale: un bilan contrasté
 - La crise économique a été globale et a très violemment affecté les échanges internationaux
 - Les PME qui exportent ont été durement touchées
 - Mais la poussée des mesures protectionnistes a été limitée
 - Tous les secteurs d'activité n'ont pas été affectés avec la même intensité
 - Les PME exportatrices ont fait preuve d'une forte capacité de résistance, soutenue par des facteurs endogènes (leur compétitivité élevée) et exogènes (politiques publiques)
 - Les PME ouvertes à l'international dans la reprise: des atouts importants
-

Une crise globale

- Une récession profonde qui n'a épargné aucune partie du monde

Variation annuelle du PIB en volume (En %)

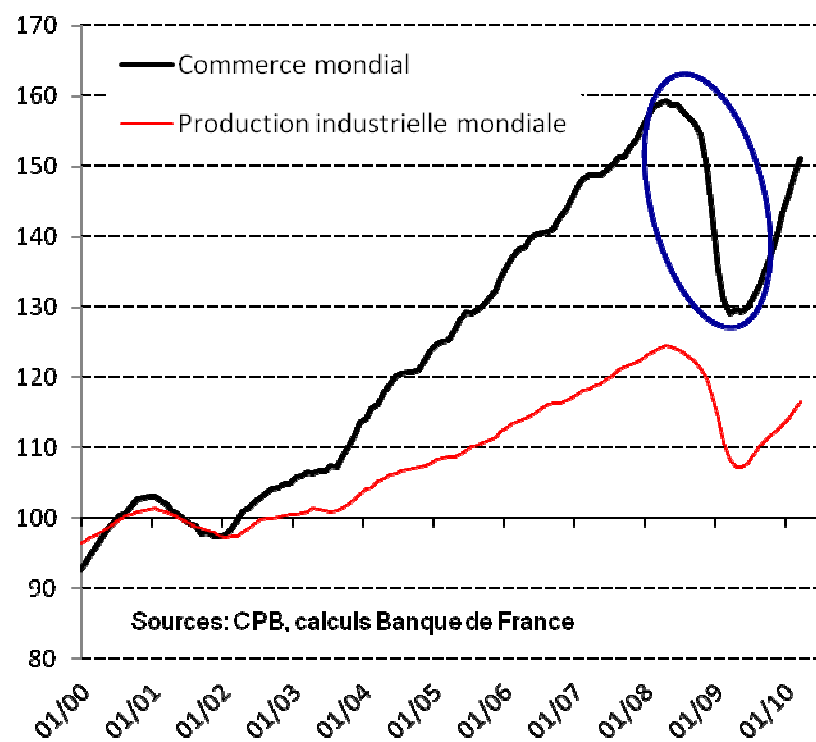


Sources: Fonds monétaire international, calculs Banque de France

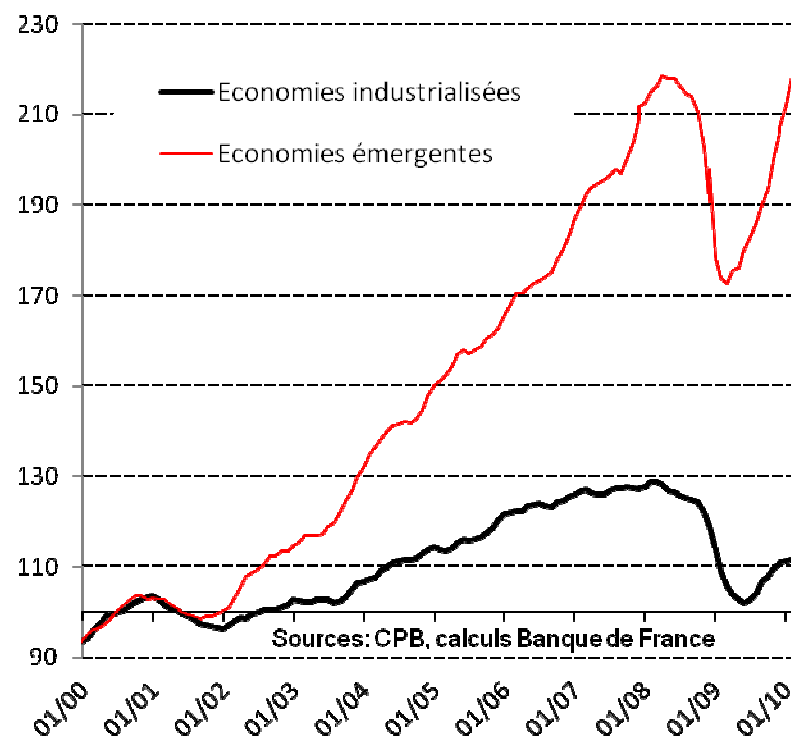
Une crise globale

- Une contraction de très grande ampleur du commerce international

Monde : échanges de biens et production (Volumes, base 100 en 2000)



Importations de biens (Volumes, base 100 en 2000)



Une crise globale

- La chute du commerce mondial est explicable par différents facteurs, non exclusifs les uns des autres:
 - La **baisse de la demande**, déterminant essentiel des échanges
 - La **recomposition des chaînes de valeur**?
 - Le rôle des facteurs financiers: ***un trade credit crunch***?
-

Les PME exportatrices durement affectées

- Plusieurs indicateurs témoignent du fait que la crise a été durement ressentie par les PME ouvertes à l'international:
 - Enquête **semestrielle d'OSEO (janv. 2010)**: les PME exportatrices ressentent plus que les autres les effets de la crise
 - Douanes **françaises (2010)**: le recul du nombre d'exportateurs en 2009 a été plus prononcé pour les PME que pour les grandes firmes

Nombre d'opérateurs en 2009 et évolution par rapport à 2008

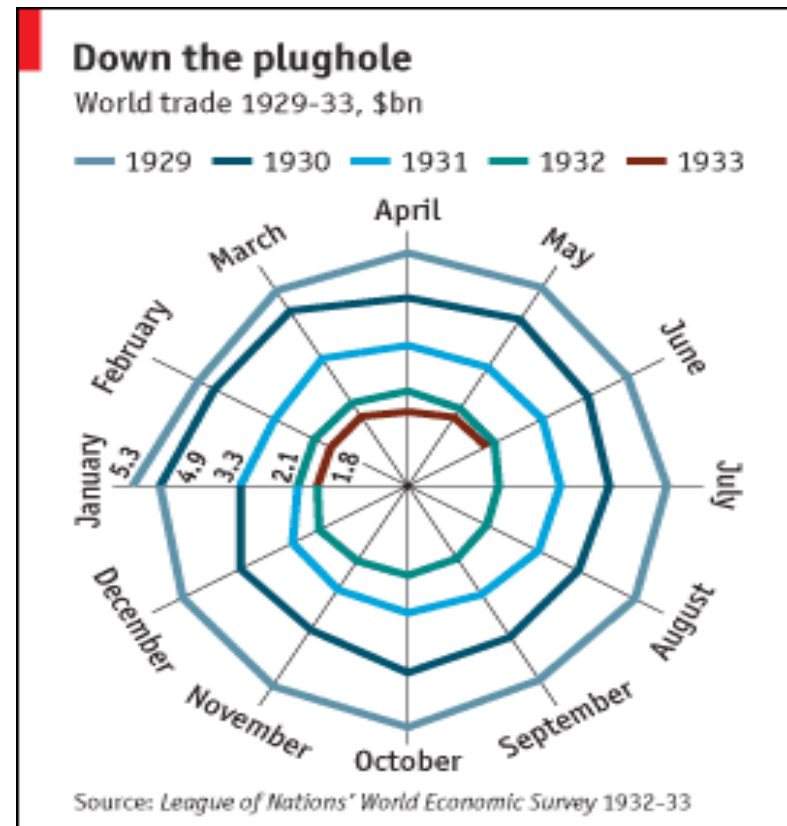
Nombre d'opérateurs	Exportateurs			Importateurs		
	Nombre	Evolution	Structure	Nombre	Evolution	Structure
Ensemble, dont	91 574	-4,0%	100%	103 786	-4,9%	100%
<i>Moins de 20 salariés</i>	60 882	-7,4%	66%	67 725	-9,1%	65%
<i>De 20 à 250 salariés</i>	22 961	-4,2%	25%	25 011	-6,8%	24%
<i>Plus de 250 salariés</i>	3 444	-3,6%	4%	4 003	-2,8%	4%
<i>Taille non renseignée</i>	4 287		5%	7 047		7%

Une poussée limitée des mesures protectionnistes

■ ... mais au total, un impact sur les échanges mondiaux marginal

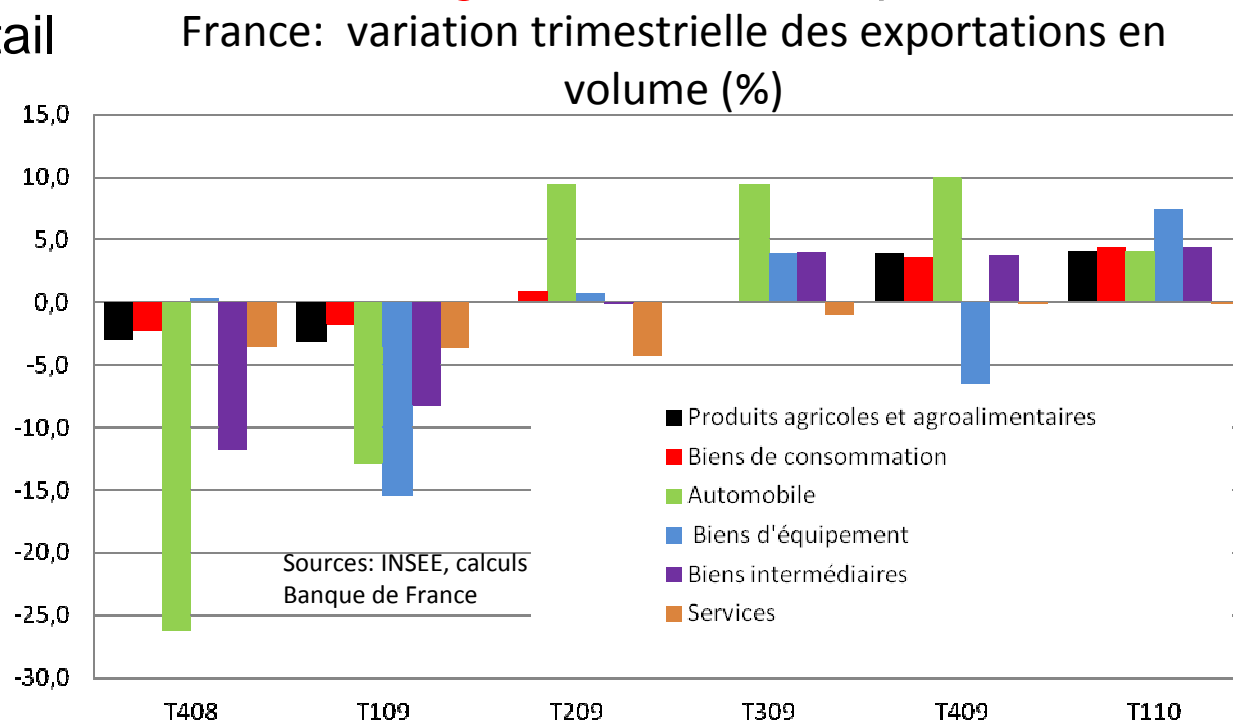
- Les mesures protectionnistes prises à travers le monde n'expliqueraient que 2% de la baisse du commerce en 2009 (Kee et al., 2010)
- Pas de scénario en spirale comme dans les années 30

La contraction des échanges mondiaux entre 1929 et 1933



Des impacts sectoriels très différenciés

- En France, par exemple, le repli de l'activité des PME a été **fort dans l'industrie, les travaux publics, les transports, le commerce de gros**
- En revanche, le recul a été **plus limité dans les secteurs liés à la consommation des ménages**: services aux particuliers, commerce de détail



Une forte capacité de résistance aux chocs

- Les PME exportatrices (ou qui investissent à l'étranger) sont les plus solides:
 - **Théorie économique** : seules les firmes les plus efficaces peuvent réussir à s'installer à l'international (Mélitz, 2003); l'ouverture comme processus extrêmement exigeant et sélectif; l'ouverture comme aiguillon, incitation à la performance
 - **Validations empiriques** : les firmes qui échangent à l'international sont plus productives et plus grosses que les autres et rémunèrent mieux leur salariés (Mayer et Ottaviano, 2007; Gaulier et al., 2010). Idem pour les firmes qui investissent à l'étranger ou reçoivent des IDE (Fontagné et Toubal, 2010)
 - **Un signe de résistance des PME**: durant la crise les petits exportateurs n'ont en fait pas moins bien résisté que les gros. Explication: présence différente dans secteurs et marchés très touchés par la crise (Bricongne et al., 2009).
-

Une forte capacité de résistance aux chocs

- Les pouvoirs publics ont mis en œuvre des mesures de soutien aux petites firmes qui exportent
 - En effet, les marchés à l'exportation présentent certaines caractéristiques propres:
 - *coûts fixes de prospection et d'installation, éventuellement irrécupérables*
 - *coûts variables potentiellement élevés (transports notamment)*
 - *barrières culturelles et linguistiques*
 - *normes particulières*
 - *risques de change, de non paiement etc.*
 - *financement fréquent par crédit inter-firmes à court terme*
-

Une forte capacité de résistance aux chocs

- ▣ Les pouvoirs publics ont structuré « l'équipe de France de l'exportation » qui fédère notamment:
 - **UBIFRANCE**: l'Agence française pour le développement international des entreprises. Coordinateur du réseau public d'aides à l'export.
 - Le réseau des **CCI** (France et étranger)
 - **OSEO** (garantie, soutien à l'innovation, financement des PME)
 - La **COFACE** (assurance crédit)
 - Le **Pacte PME international** (démarche de renforcement des relations économiques entre les PME françaises et les filiales à l'étranger des grands groupes français)
-

Une forte capacité de résistance aux chocs

- Des actions ont été mises en œuvre pour alléger les contraintes financières
 - **Actions d'OSEO** : garanties de prêts de trésorerie possibles depuis le Plan de soutien au PME lancé en octobre 2008 (plus de 20 000 entreprises aidées) et Contrats de développement participatifs (CDP) pour les PME depuis octobre 2009
 - **Actions du médiateur du crédit**: destinées à faciliter le dialogue entre les PME et les banques. Plus de 20 000 entreprises aidées depuis le début du dispositif.
 - **Le plan de relance** de l'économie comporte également une série de mesures fiscales, visant à améliorer la trésorerie des entreprises dont:
 - le crédit d'impôt recherche
 - amortissement accéléré des investissements
 - le remboursement du crédit de TVA

Une forte capacité de résistance aux chocs

- Des mesures sont venues **soutenir spécifiquement les PME ouvertes à l'international**:
 - Aides en matière d'assurance-crédit: « CAP Export » et « CAP+ Export » (COFACE)
 - Réforme d'UBIFRANCE en 2008 : hausse du budget ; réorientation des actions en direction des PME. Fixation de trois objectifs à horizon 2011 et notamment l'accroissement du nombre d'entreprises accompagnées à l'étranger (objectif atteint en 2009)
 - Extension du champ couvert par le crédit d'impôt export.
-

Plan de la présentation

- Les PME ouvertes à l'international dans la crise globale: un bilan contrasté
 - Les PME ouvertes à l'international dans la reprise: des atouts importants
 - Les atouts structurels de la présence à l'étranger
 - Les opportunités qu'offre la reprise mondiale
 - Les principaux freins
-

Les atouts structurels de l'internationalisation

- Le cap difficile des premières années à l'international
 - Fontagné et Gaulier (2008) : **la part des primo-exportateurs qui parviennent à se maintenir à l'international est très faible** (36% par cohorte en moyenne sur 2000-2005 ; sur données françaises)
 - Eaton (2010) montre que la probabilité de survie à l'exportation augmente avec le temps

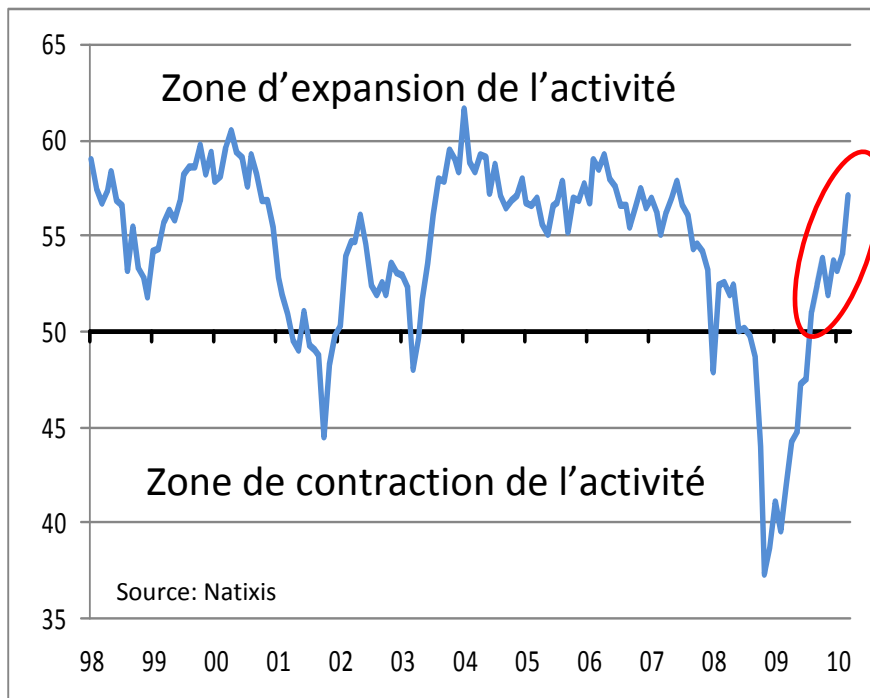
Les atouts structurels de l'internationalisation

- La présence à l'étranger présente des atouts structurels pour les PME
 - L'ouverture à l'international offre des possibilités d'acquisition de savoirs faire, de transferts de connaissance et de technologie
 - Un *learning by exporting* ? La présence à l'étranger tend elle à accroître l'efficacité des firmes?
 - Un point de controverse parmi les économistes
 - Des éléments de consensus cependant: lors des années qui suivent l'exportation, les firmes connaissent un surcroît de croissance de leur production et de leurs effectifs (Crozet et al., 2008 ; Bernard et al., 2007)
-

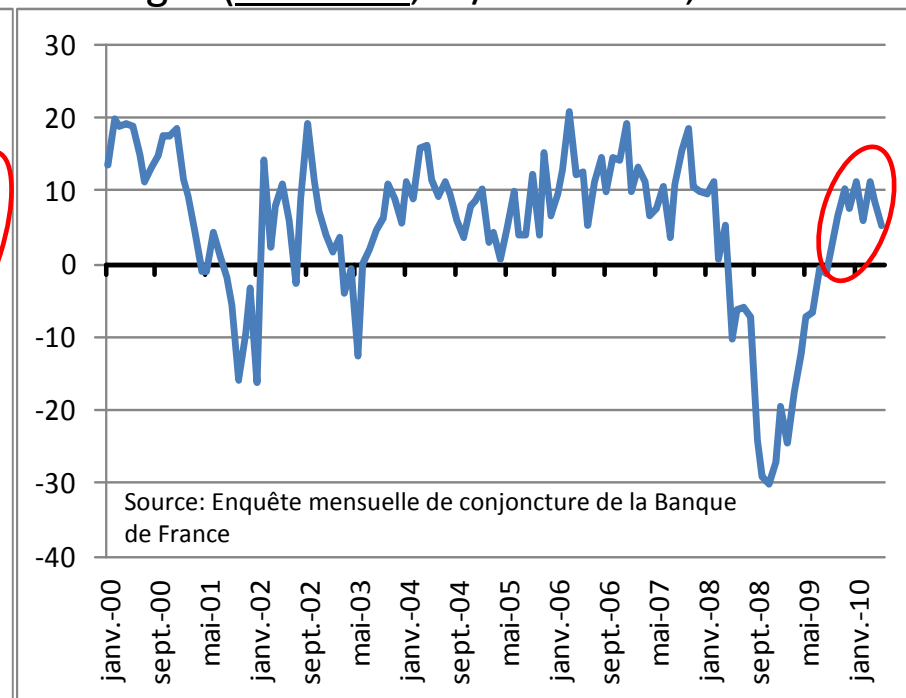
Les opportunités liées à la reprise mondiale

- L'économie mondiale repart

PMI Monde composite (biens et services)

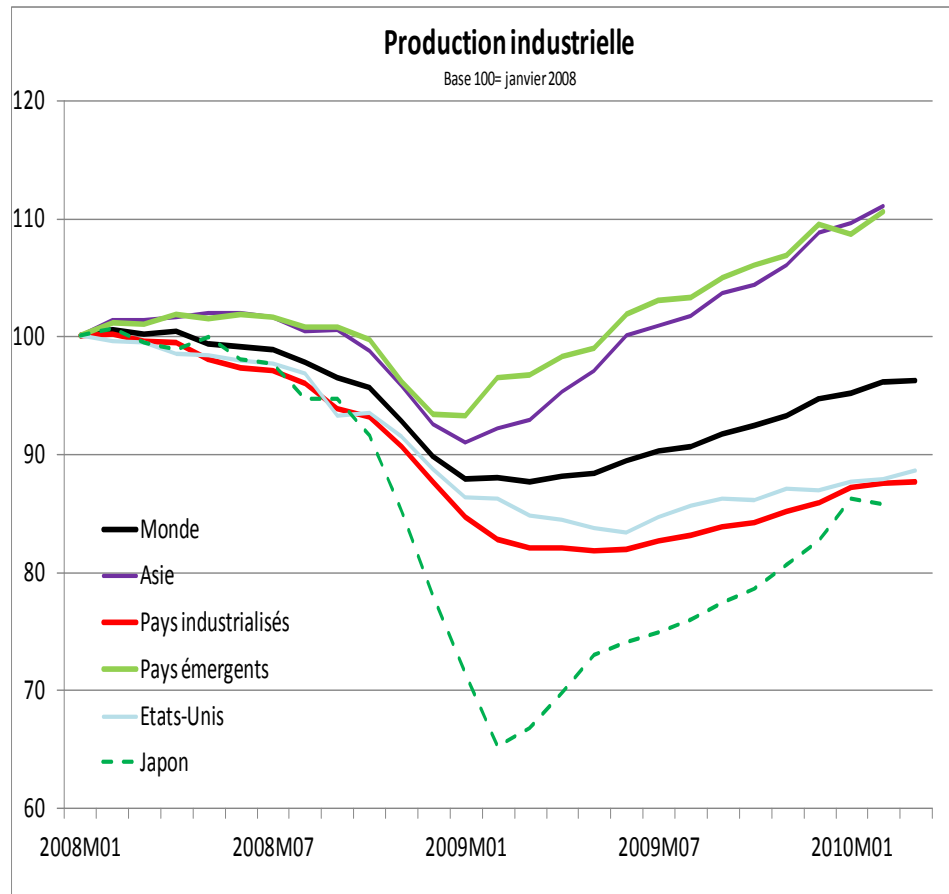


France: évolutions des commandes reçues de l'étranger (Industrie; m/m-1 en % ; données CVS)

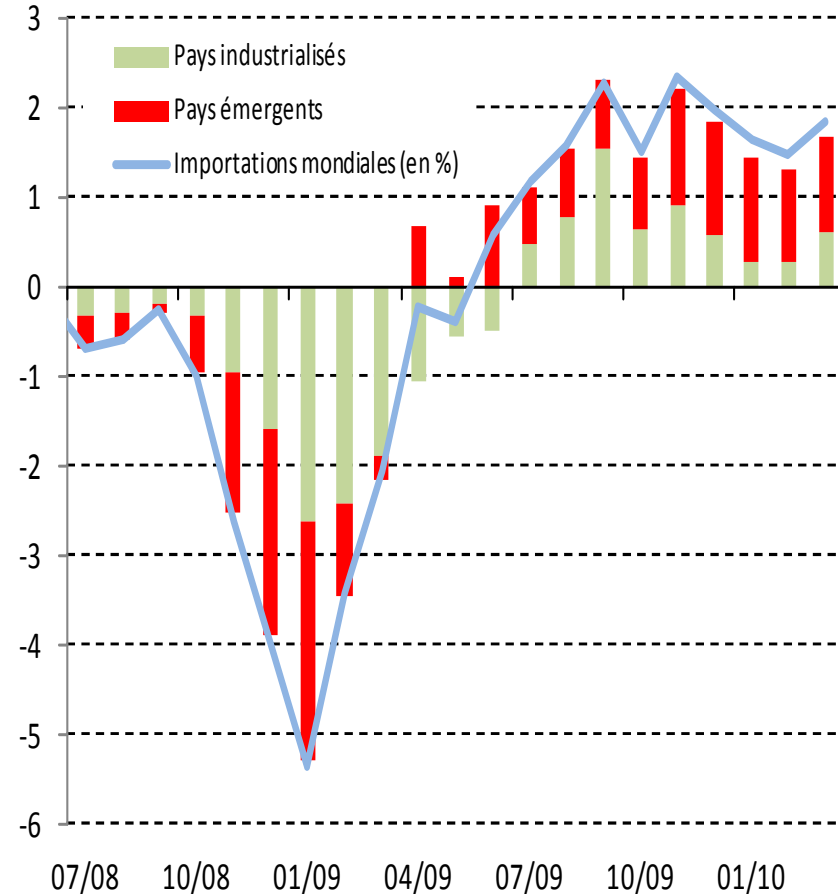


Les opportunités liées à la reprise mondiale

La reprise est particulièrement vigoureuse chez les émergents



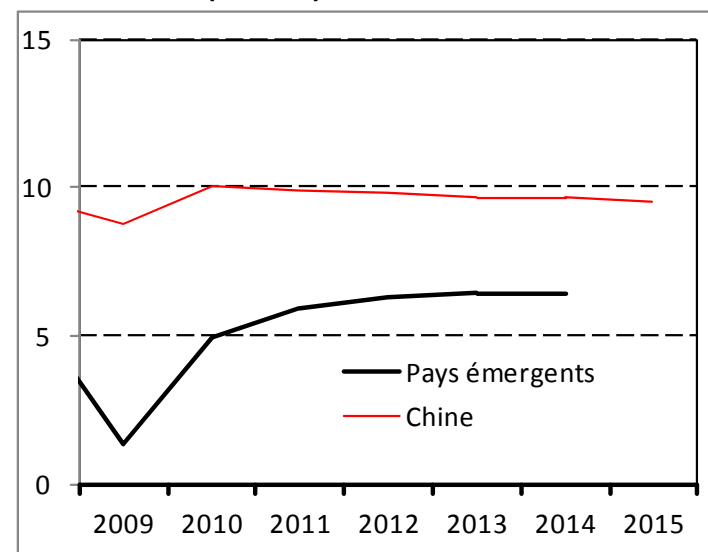
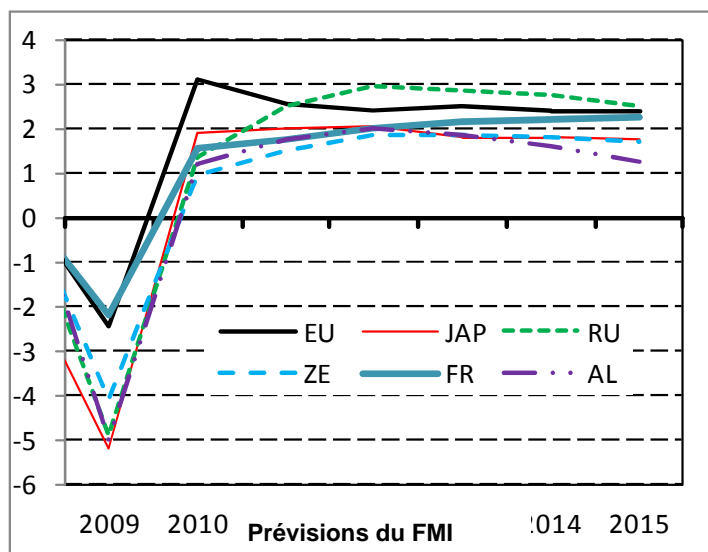
Contribution à la croissance des importations mondiales (En pts; données mensuelles)



Les opportunités liées à la reprise mondiale

- Des perspectives économiques inégales selon les régions du monde: avantage aux émergents, notamment asiatiques

Variation annuelle du PIB en volume (En %)



Les opportunités liées à la reprise mondiale

- 3 bémols

- **Premier bémol:** dans la forte reprise des pays émergents :

- Une partie est technique et correspond à un rattrapage succédant à une forte baisse
 - Une partie est inaccessible aux producteurs étrangers.

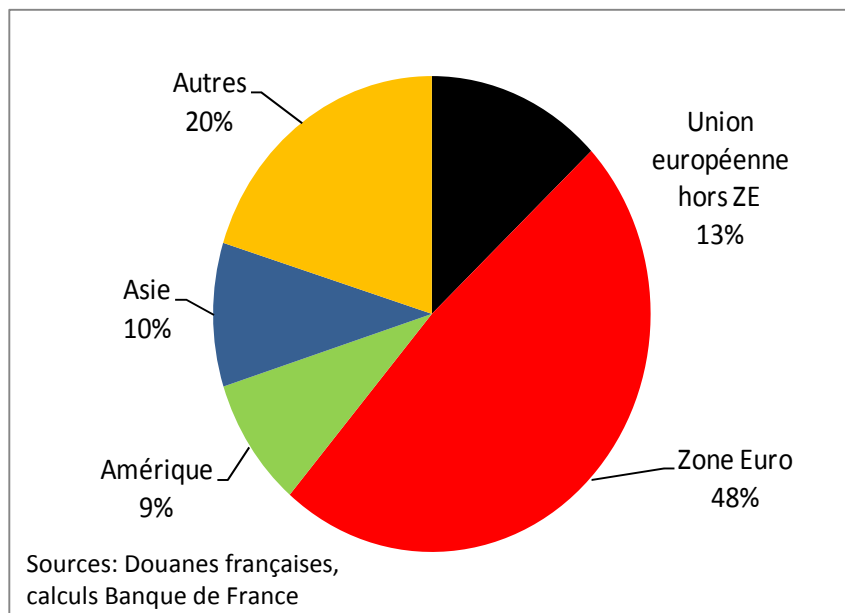
Exemple: la Chine et son plan de relance qui comporte des dispositions protectionnistes en matière d'accès des entreprises étrangères aux marchés publics (Source: *Les Échos* du 28 mai et 18 juin 2009).

Les opportunités liées à la reprise mondiale

■ 3 bémols

- **Deuxième bémol:** la structure des échanges internationaux de la France est majoritairement orientée vers les pays industrialisés:

Structure géographique des exportations françaises de biens



4. Répartition géographique des IDE en capital social

Pourcentage des flux en valeur

	IDE entrants		IDE sortants	
	2000-2004	2005-2008	2000-2004	2005-2008
Pays riches				
• Union européenne	79,9	85,9	57,4	63,0
• autres OCDE	17,6	10,1	31,3	27,7
Pays émergents				
• Union européenne	0,2	0,4	4,3	1,7
• autres	2,2	3,6	7,0	7,7
Monde	100	100	100	100

Source: Bricongne et Gaulier (2010)

Les opportunités liées à la reprise mondiale

- 3 bémols

- **Troisième bémol**: plus le marché est difficile d'accès, plus la sélection est forte au sein des candidats à l'exportation

Crozet et al. (2008) montrent que la « prime d'exportation » en matière de productivité, d'emploi, de salaires et de taux de marge est plus forte pour les firmes qui exportent au-delà de l'Union européenne

- **la capacité à innover sera un vecteur important de la performance**

Conclusions

- La crise a été globale et a violemment affecté les échanges mondiaux.
- De ce fait, la crise a durement touché les PME ouvertes à l'international. Celles-ci néanmoins, en raison de leur plus forte solidité intrinsèque, ont montré de bonnes capacités de résistance. Le soutien des pouvoirs publics a aussi joué un rôle important.
- L'enjeu majeur à l'heure actuelle est de tirer parti de la reprise mondiale, tirée par les marchés émergents. Face à ce défi, les PME internationalisées ont des atouts importants
- Dans un environnement très concurrentiel leur performance dépendra particulièrement de leur capacité à innover