

Notre compétitivité à l'export : faut-il y mettre le prix?

Ludovic Sénécaut

Président du Directoire Euler Hermes France

Ludovic Subran

Chef économiste du Groupe Euler Hermes

*Avec la collaboration de Maxime Lemerle et
Virginie Reboul, Euler Hermes*

Baromètre Export 2012

Paris, le 19 novembre 2012

Agenda

- 1 La triple menace sur l'export France**
- 2 Qu'en pensent les entreprises françaises ?
Résultats du Baromètre Export 2012**

Exporter (1) : un enjeu crucial pour la France de demain, mais sans grande dynamique anticipée à court terme

L'export (27% du PIB), seul véritable salut en l'absence de consommation, de dépenses publiques et d'investissement ?

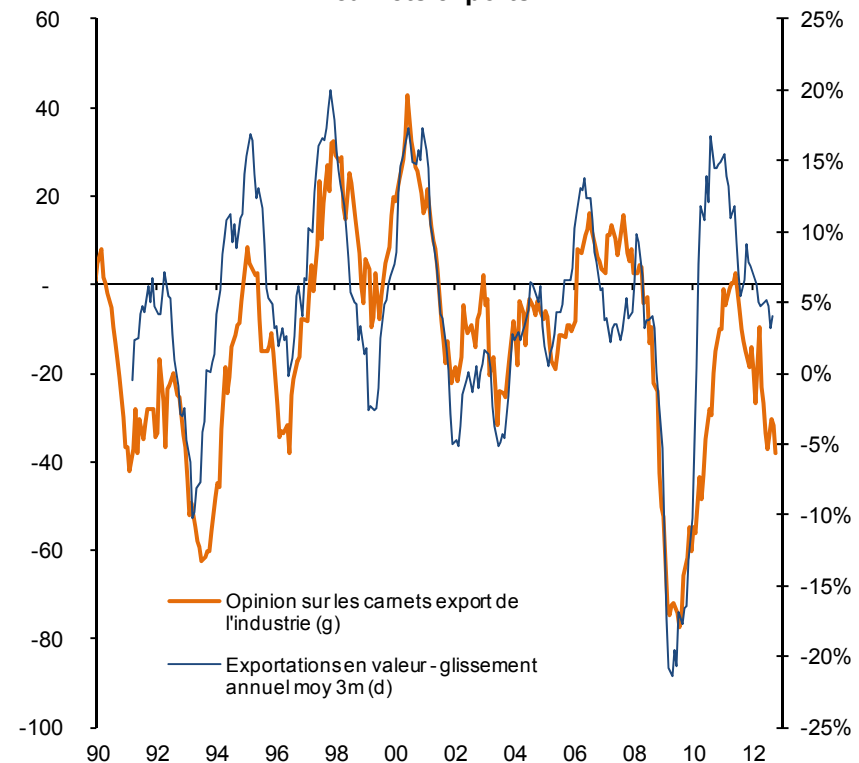
Des carnets export retombés en dessous des points bas de 1996 et 2003 (quand les exportations étaient au point mort)

Prévisions macroéconomiques

France			2010	2011	2012	2013
	<i>poids</i>					
PIB	100%		1,6	1,7	0,1	0,3
Consommation	58%		1,5	0,3	-0,1	0,1
Cons. Publique	25%		1,7	0,2	1,2	0,1
Investissement	19%		1,0	3,5	0,4	-0,5
Construction	5%		-0,3	3,2	0,5	-0,8
Equipement	14%		1,6	3,8	0,3	-0,5
Stocks	*	0%	0,1	0,9	-0,7	0,1
Exportations	27%		9,2	5,5	2,0	2,4
Importations	30%		8,4	5,2	0,3	1,1
Commerce extérieur	*	-2%	0,0	0,0	0,5	0,3
Balance courante	**		-30	-39	-48	-40
<i>Bal. courante (%PIB)</i>			-1,6	-2,0	-2,4	-2,0
Emploi			0,1	0,9	-0,1	-0,2
Taux de chômage			9,7	9,6	10,2	10,4
Salaires			2,3	3,4	1,7	1,7
Inflation			1,5	2,1	1,9	1,6
Solde sect. public	**		-137	-104	-91	-72
<i>Solde sect. public (% PIB)</i>			-7,1	-5,2	-4,5	-3,5
Dettes publiques (%PIB)			82,3	86,0	89,4	91,5
PIB nominal	**		1 936	1 995	2 026	2 065

Source : Euler Hermes

Evolutions des exportations et des carnets exports



Sources : IHS Global Insight, Eurostat, Euler Hermes

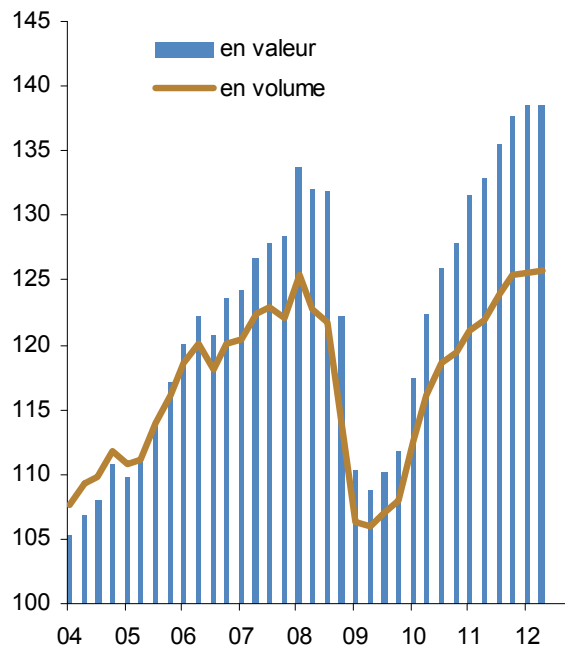
Exporter (2) : sait-on encore comment faire ?

Les exportations ont tout juste retrouvé leur niveau de 2008 : une performance essentielle mais subie ?

Une dynamique inférieure à celles des échanges mondiaux et de ses partenaires majeurs : une part de marché en déclin !

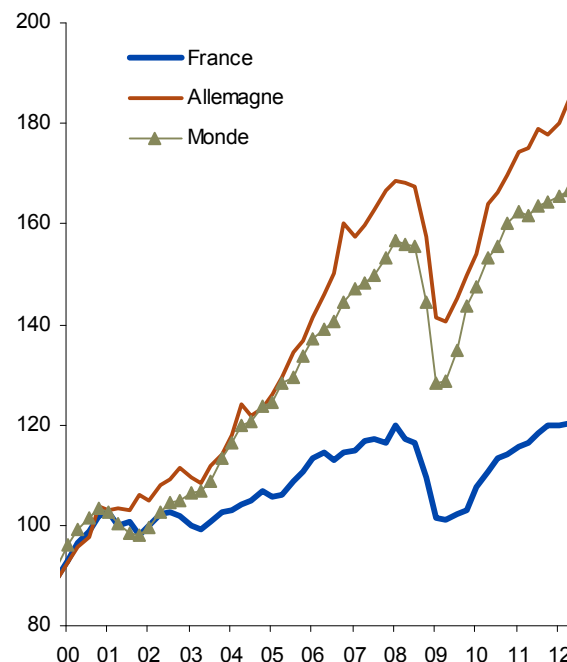
Des soldes extérieurs devenus massivement déficitaires, y compris hors facture énergétique

Exportations de biens et services
(niveaux trimestriels issus des comptes nationaux)



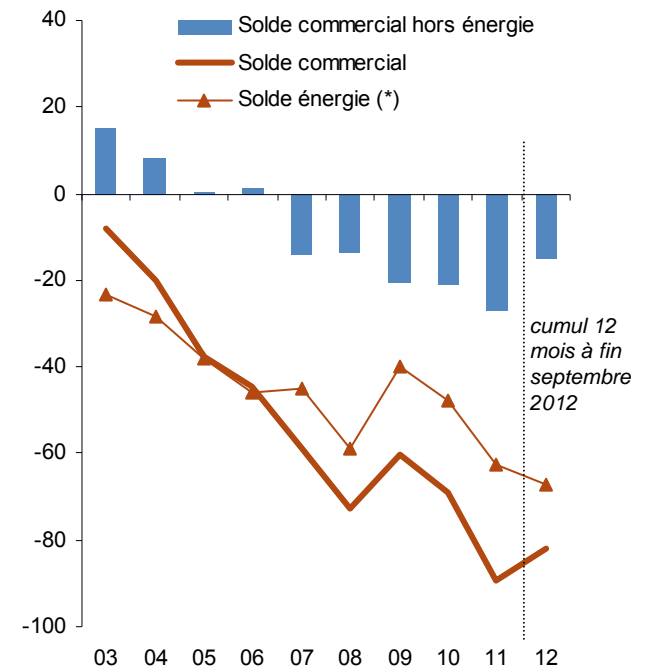
Sources : IHS Global Insight, Euler Hermes

Exportations en volume
(niveaux trimestriels, base 100 en 2000)



Sources : IHS Global Insight, CPB, Euler Hermes

Soldes extérieurs
(hors matériel militaire)



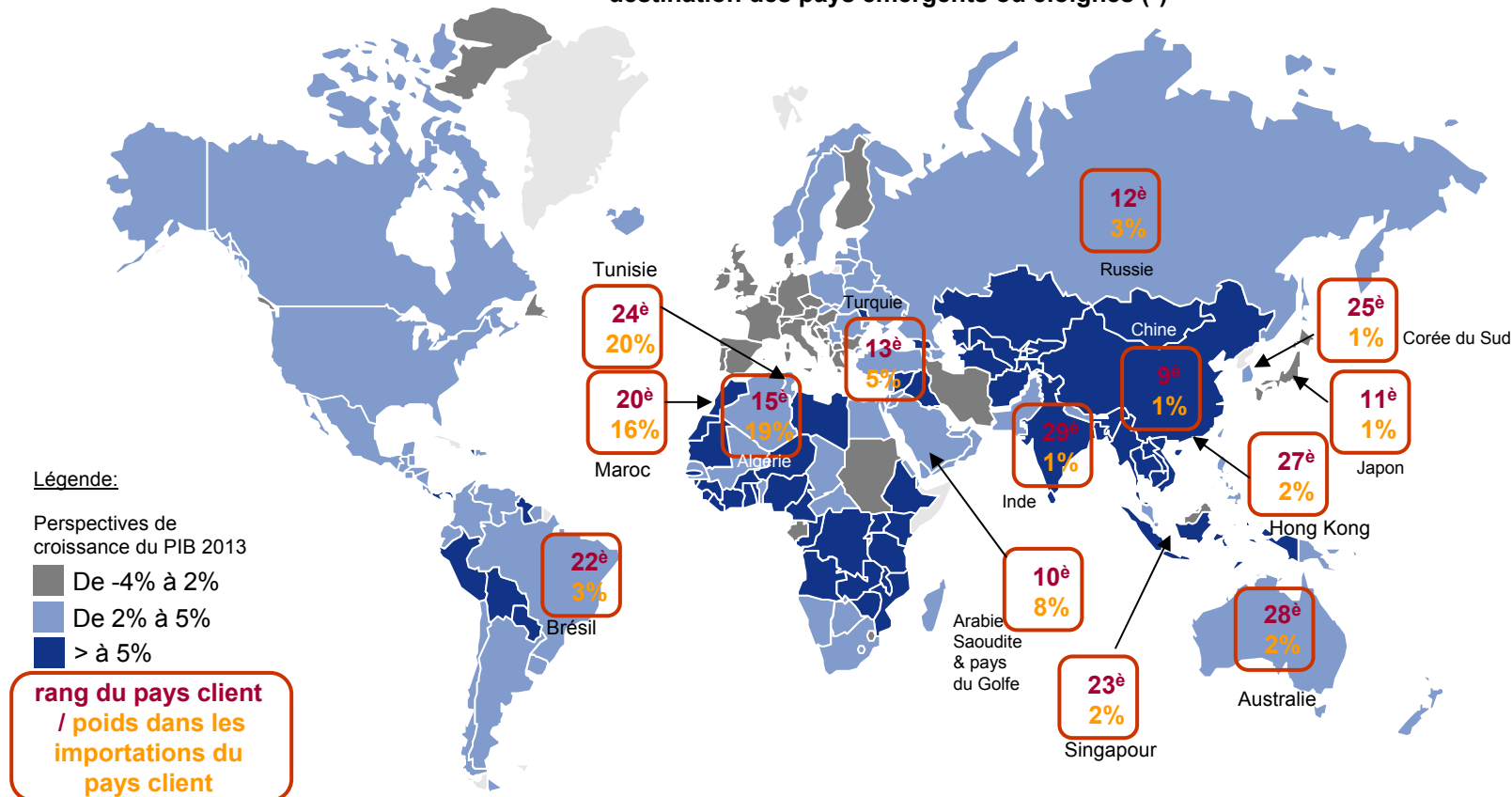
(*) Soldes Hydrocarbures, industries extractives, électricité, déchets (DE) + solde Produits raffinés et coke (C2)

Sources : Douanes, Euler Hermes

Décrochage #1 : la France, 5ème exportateur mondial, trop absente des pays structurellement en croissance...

Des exportations françaises peu diversifiées (50% des exportateurs desservent au mieux deux pays) et à la peine vers les pays émergents (20% des exportations), surtout ceux à plus forte croissance économique

Importance relative des principales exportations françaises à destination des pays émergents ou éloignés (*)



(*) Pays du TOP 30 à l'exportation
Sources : Douanes, FMI, Euler Hermes

Décrochage #2 : ... et concentrée sur l'Europe, en perte de vitesse (austérité) et plus risquée qu'hier (défaillances)

Des perspectives de demande adressée limitées (environ +1% en 2012 et moins de +4% en 2013)

Des risques pays et de contrepartie en hausse

Demande adressée à la France

Pays	Poids dans les exportations (%)	Demande d'importations (évolution en %)		
		2011	2012	2013
Allemagne	17	7,5	2,6	3,8
Italie	8	1,0	-7,7	-1,6
Espagne	7	5,4	1,7	-0,8
Belgique	7	5,7	-1,1	2,3
Royaume-Uni	7	0,5	1,9	0,8
Etats-Unis	5	4,8	3,5	5,2
Pays-Bas	4	3,6	2,3	2,7
Suisse	3	4,2	1,8	3,3
Japon	3	6,3	6,6	3,6
Portugal	1	-5,3	-5,8	0,4
Suède	1	6,3	0,2	3,5
Grèce	1	-8,1	-14,2	-1,5
Autriche	1	6,9	1,0	2,0
Canada	1	7,0	3,7	2,7
Irlande	1	-0,3	3,1	2,7
Danemark	1	5,2	2,5	4,2
Finlande	0,4	5,0	-2,1	1,2
Norvège	0,4	3,6	1,6	5,7

Sources : IHS Global Insight, Euler Hermes

© Copyright Euler Hermes 19/11/2012

Evolution des défaillances d'entreprise

Partenaires à l'exportation	poids (*)	Défaillances			Note Risque Pays Euler Hermes
		2011	2012 f	2013 f	
Indice Global		-4%	4%	3%	
IDEX	81%	6%	15%	9%	
1 Allemagne	17%	-6%	0%	1%	
2 Italie	8%	7%	7%	2%	
3 Espagne	7%	18%	30%	22%	
4 Belgique	7%	7%	7%	5%	
5 Royaume-Uni	7%	6%	-1%	-3%	
6 Etats-Unis	5%	-15%	-10%	-8%	
7 Pays-Bas	4%	-1%	25%	-5%	
8 Suisse	3%	6%	1%	0%	
9 Chine	3%	-18%	-5%	2%	
10 Russie	2%	-20%	5%	-4%	
11 Turquie	2%	na	na	na	
12 Pologne	2%	7%	15%	2%	
13 Japon	2%	-4%	-3%	2%	
14 Suède	1%	-4%	10%	0%	
15 Algérie	1%	na	na	na	
16 Singapour	1%	-20%	20%	3%	
17 Hong Kong	1%	-24%	-1%	3%	
18 Maroc	1%	na	na	na	
19 Portugal	1%	19%	48%	-2%	
20 Corée du Sud	1%	-13%	-3%	-1%	

Légende:
Niveau de risque:

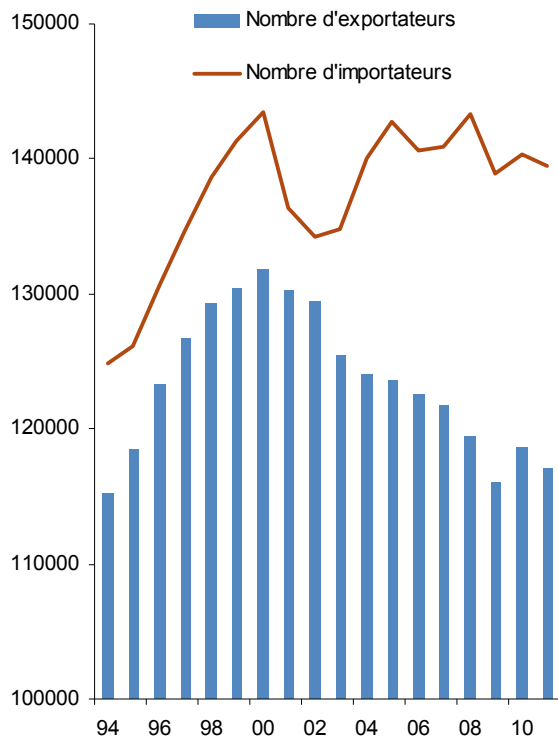
(*) dans le total des exportations de la France

Sources : Douanes, prévisions Euler Hermes

Décrochage #3 : Une relève qui n'arrive pas...

Depuis 2000, une perte nette de 14700 exportateurs (-11% en 11 ans)

Evolution des opérateurs du commerce extérieur de la France

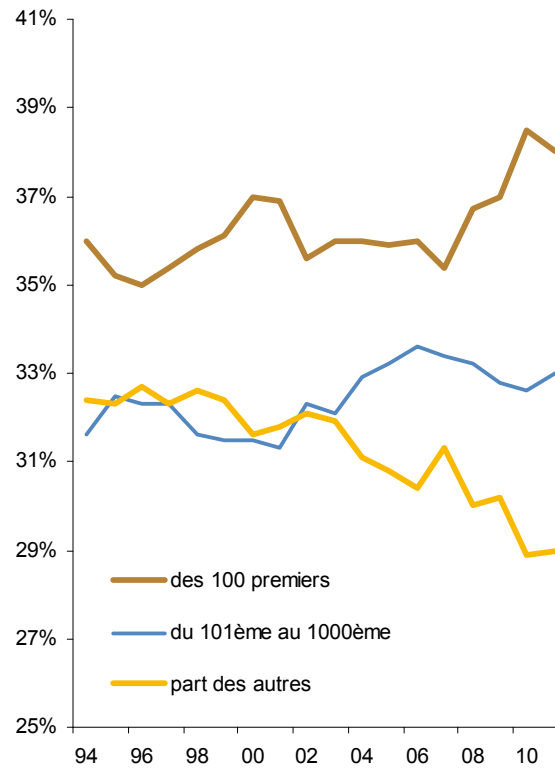


Sources : Douanes, Euler Hermes

© Copyright Euler Hermes 19/11/2012

Seul 1% des exportateurs réalise 70% des exportations

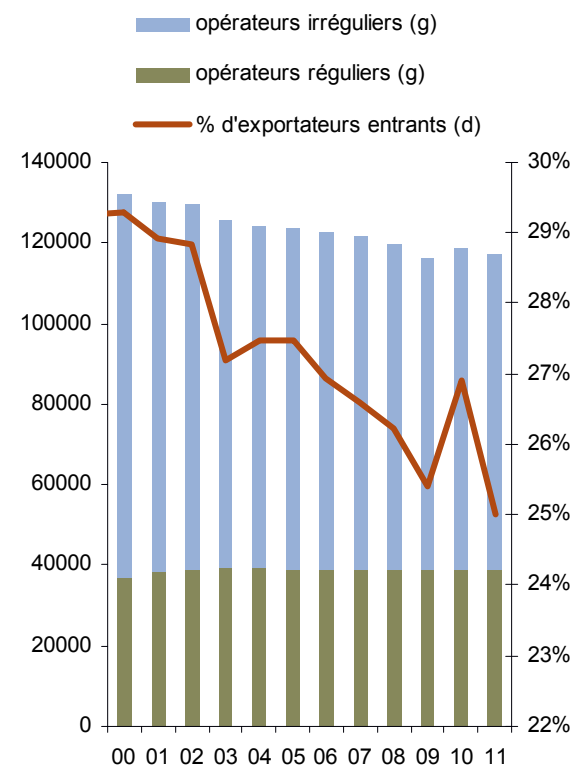
Part des opérateurs dans le total des exportations



Sources : Douanes, Euler Hermes

Des primo-exportateurs en recul

Ancienneté des exportateurs (*)



(*) Un opérateur régulier a exporté sur les 5 dernières consécutives

Sources : Douanes, Euler Hermes

Décrochage #4 : ... et des champions mis à l'épreuve

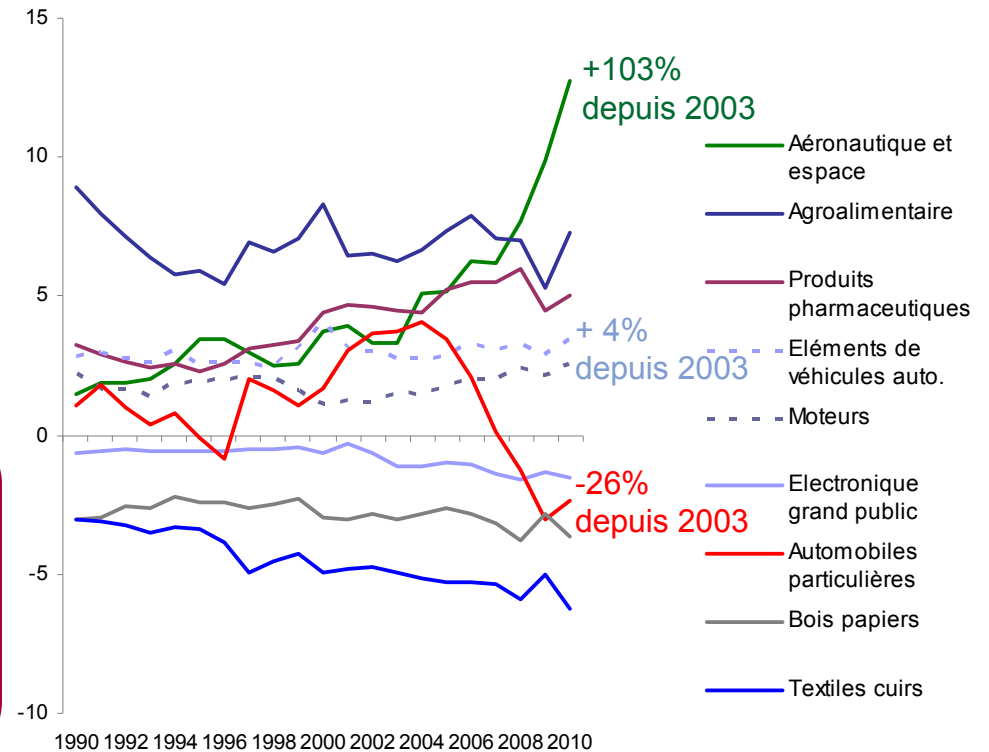
La mondialisation rabat les cartes des forces et faiblesses de la France, de ses avantages et désavantages comparatifs.

L'internationalisation de la production est une source de fragilisation, à l'image des exportations d'automobile

Exportations par produit (*)
(en millions d'euros, cumul 12 mois à fin septembre 2012 vs 2003, variation en %)

			Evol. / 2003
Ensemble CAF-FAB hors matériel militaire		Part de marché	32%
T O P	Hydrocarbures naturels	0,6%	677%
	Déchets industriels et ménagers	1,2%	206%
	Articles de joaillerie et bijouterie, instruments de musique	0,8%	189%
	Produits pétroliers raffinés et coke	3,1%	171%
	Cuir, bagages et chaussures	1,6%	110%
	Produit de la construction aéronautique et spatiale	11,3%	103%
	Métaux non ferreux	2,0%	91%
	Machines agricoles et forestières	0,6%	87%
	Équipements électromédicaux de diagnostic et de traitement	0,5%	77%
	Instruments à usage médical, optique et dentaire	1,1%	69%
F L O P	Navires et bateaux	0,4%	-43%
	Produits électroniques grand public	0,3%	-43%
	Ordinateurs et équipements périphériques	0,8%	-43%
	Produits de l'industrie textile	0,9%	-35%
	Produits de la construction automobile	6,0%	-26%
	Meubles	0,4%	-15%
	Appareils ménagers	0,4%	-10%
	Électricité	0,6%	-8%
	Verre et articles en verre	0,6%	-7%
	Produits de l'édition, logiciels	0,4%	-5%

Avantages comparatifs de différents secteurs en France



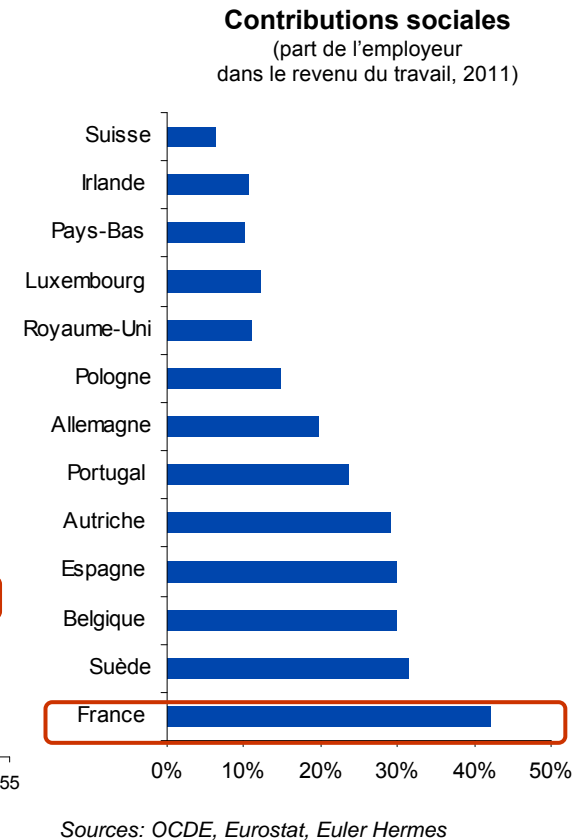
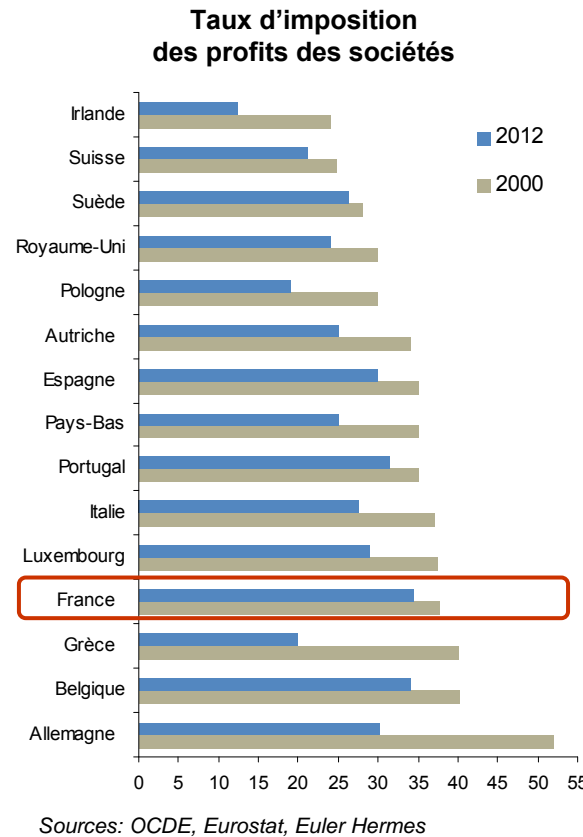
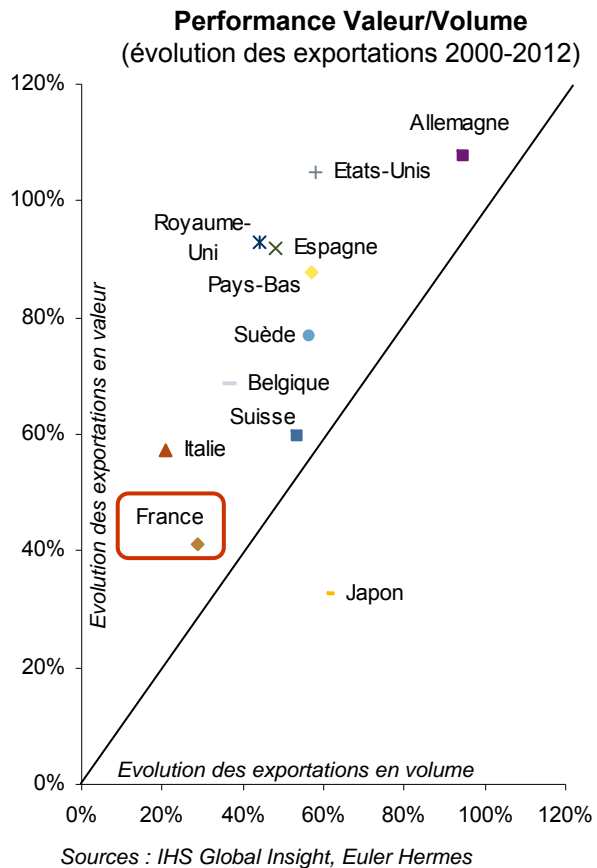
(*) secteurs représentant plus de 0,5% du total des exportations soit en 2003 soit en 2012
Sources : Douanes, Euler Hermes

Sources : Chelem, Euler Hermes

Décrochage #5 : Des questions de fond qui persistent

Une question de positionnement de gamme

Fiscalité, coût du travail : avantage le reste du monde



Conclusion : comment concilier le modèle français et la nécessaire compétitivité ? Relancer, oui mais comment ?

Une profusion de rapports entre urgence, intense activisme et calendriers (gouvernement, agences de notation)

Rapport Gallois (5/11)

Pacte pour la compétitivité avec 22 propositions dont

- réduire les cotisations patronales et salariales de 30 milliards d'euros
- stabiliser 5 dispositifs (crédit d'impôt recherche, dispositif Dutreil...)
- Privilégier l'épargne en action et dans les PME
- Un small business act pour les PME
- Doublé le nombre de contrat en alternance
- Exploiter le gaz de schiste
- Sanctuarisation du budget de la recherche
- Des priorités techniques et industrielles
- Aligner le crédit et les garanties export sur le « meilleur niveau constaté dans les pays avancés et créer un prêteur direct public (comme en Allemagne).

Pacte National pour la croissance, la compétitivité et l'emploi (6/11)

35 décisions dont : 20 Mds d'euros de crédit impôts, baisse des cotisations sur salaires (de 1 à 2,5 Smic), évolution de la TVA au 1^{er} janvier 2014, fiscalité écologique en 2016 de 3Mds d'euros, 5 dispositifs fiscaux (dont crédit d'impôt recherche) fonds de 500M d'euros pour les PME en difficultés, nombre d'apprentis élevé à 500 000, démarches administratives simplifiées pour les entreprises, baisse supplémentaire des dépenses publiques de 10Mds d'euros

Objectifs autour de 8 grands thèmes dont la compétitivité, la montée en gamme, le financement et la profitabilité des entreprises, et l'appui à l'export (développement du VIE, soutien de 1000 ETI/PME et réforme du crédit-export)

Commission européenne (30/5)

Bilan approfondi sur la prévention des déséquilibres. Préconisations sur le coût de la main d'œuvre (salaires et fiscalité), sur la R&D (pole de compétitivité) et le capital humain (formation, apprentissage, flexisécurité)

Institut de l'entreprise (24/09)

La France face à la mondialisation: se protéger ou se projeter ?

Institut de l'entreprise (24/10)

Diagnostic et propositions pour un « choc de compétitivité », avec des mesures à CT (sur le financement de la protection sociale) et à LT (avec un « Agenda 2020 » sur le coût du travail, les secteurs protégés, l'énergie et l'innovation)

CGPME (31/10)

20 propositions de soutien à l'export, principalement autour de l'information des entreprises, de la fiscalité (crédit-impôt, rémunération des collaborateurs export), de capital humain (VIE), du statut de l'entreprise exportatrice et les relations grands donneurs d'ordre/sous traitants.

FMI (5/11)

Article IV qui attire l'attention sur 3 chantiers prioritaires : réduire la dette publique, transférer les charges salariales vers la TVA (accroître la concurrence dans les services) et refondre la fiscalité de l'épargne

Agenda

- 1 La triple menace sur l'export France
- 2 **Qu'en pensent les entreprises françaises ?
Résultats du Baromètre Export 2012**

*Le 6 novembre 2012, le
Gouvernement annonce une série de
35 mesures selon 8 grandes
orientations, incluant un crédit d'impôt
de 20 milliards d'euros.*

→ Objectifs ? Paramétrage ? Coût-
efficacité ? Quid des besoins réels des
entreprises ?

L'enquête terrain d'Euler Hermes ou comment prendre le pouls de l'export français au moment où il est le plus discuté

Caractéristiques :

- Troisième vague du baromètre (2008 et 2010) permettant une comparaison et une analyse des évolutions
- 938 entreprises interrogées de mai à octobre 2012 par les 23 délégations régionales réparties sur l'ensemble du territoire
- Echantillon représentatif des exportateurs français

Thèmes étudiés :

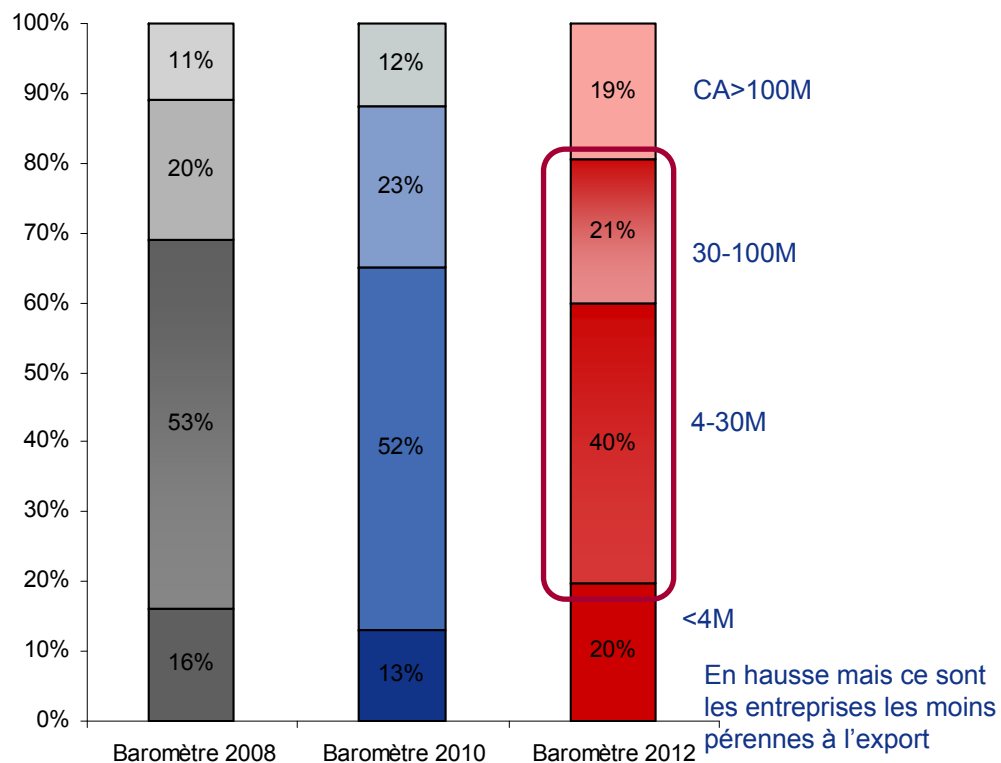
- Complément d'information sur la perception des freins à l'export et le profil des entreprises exportatrices françaises
- Données rétrospectives et prospectives

Message #1 : l'urgence PME se confirme en 2012

Les PME qui représentaient 75% des entreprises exportatrices, ne représentent plus que 61% en 2012

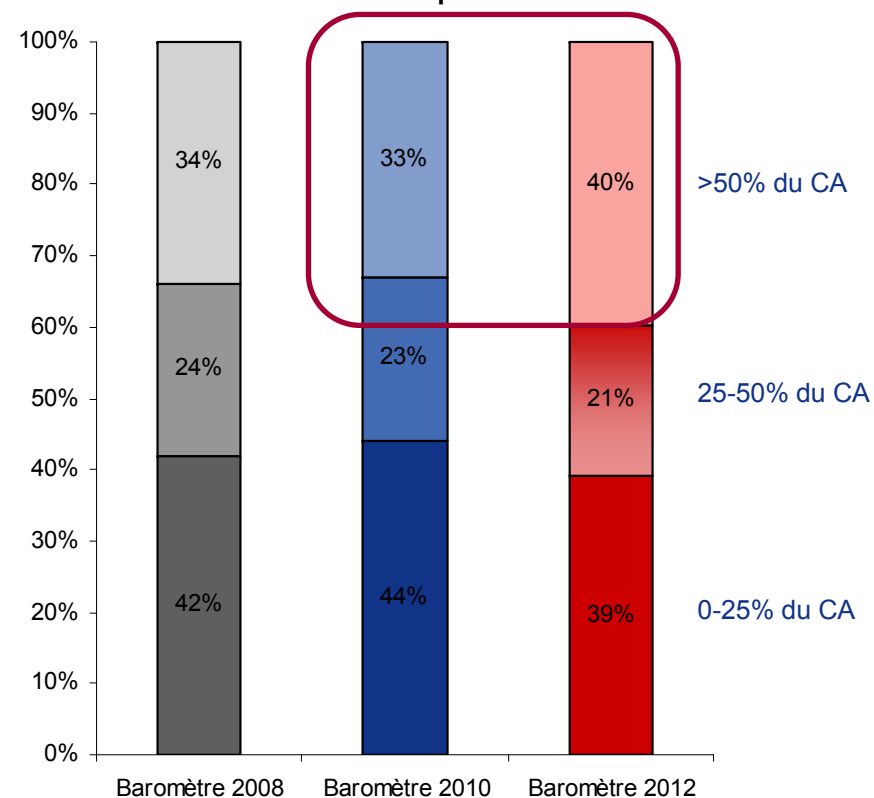
L'assise export en hausse (pour ceux qui y sont) :

CA des entreprises qui exportent



Source : Euler Hermes

Evolution de la répartition par part du CA à l'export



Source : Euler Hermes

Message #2 : les intentions au grand export s'affirment, sans compenser l'effet brouillard sur 2013

Les routes à l'export 2013 seront davantage tournées vers des destinations plus lointaines



Du changement :

- La Chine grimpe; la Russie rentre dans le Top10
- Russie, Maroc et Algérie montent ; Brésil dans le peloton, Italie absente



De la stabilité :

- Top 6 des principaux débouchés identique
- Même Top 3 prospectif pour 2013 que 2010



Effet repli ?

Les entreprises déclarant 3 pays à l'export passent de 72% en 2012 à seulement 42% en 2013. En 2013, 20% des entreprises ne déclarent qu'un seul pays à l'export contre 9% en 2012.

Message #2 (suite) : autrement dit 2013 marquera un repli en Europe du sud, lequel sera difficile à compenser

Les exportations vers l'Europe du sud doublement pénalisées par les perspectives défavorables (demande déprimée et intentions en recul)

Baromètre 2012	
Pays d'exportations en 2011	Flop 2013
1 Allemagne	Espagne
2 Belgique	Italie
3 Espagne	Grèce
4 Italie	
5 Royaume-Uni	
6 Etats-Unis	
7 Chine	
8 Algérie	
9 Maroc	
10 Russie	

Source : Euler Hermes

De bonnes raisons :

Des pays avec un PIB toujours en **récession en 2013** :

-1,2 % pour l'Espagne
-0.7 % pour l'Italie

Des entreprises en difficultés, avec des **défaillances en hausse en 2013** :

+ 22% en Espagne
+2% en Italie (après +7% en 2011 et 2012)

Mais des enjeux importants :

A elles deux, l'Espagne et l'Italie représentent:

- **1 exportation sur 4** au sein de l'UE

- **64 678 exportateurs**

- **30 % des entreprises françaises sont concernées** par au moins une de ces deux destinations

- **10% de l'export total en France** (65 Mds d'euros)

Message #3 : le risque d'impayé, frein n°1 à l'export

Au delà des coûts, les freins persistent mais ne se ressemblent pas

	Baromètre 2008	Baromètre 2010	Baromètre 2012	
1	Risque d'impayé	Taux de change	Risque d'impayé	1 entreprise sur 2 craint l'incapacité de ses clients à honorer leurs engagements
2	Manque de collaborateur	Risque d'impayé	Instabilité environnement politique	1 entreprise sur 3 perçoit l'instabilité de l'environnement politique
3	Taux de change	Manque de collaborateur	Manque d'information	1 entreprise sur 3 manque d'information pour exporter
4	Manque d'information	Manque de financement	Manque de collaborateur	1 entreprise sur 3 déclare avoir besoin d'une équipe spécialisée

Note:
1 entreprise sur 2 juge les coûts à l'export trop élevés

Coûts de transport, Coûts logistique, Coûts de douane

Autres freins cités

Manque de financement : 1 sur 4
Taux de change : 1 sur 4
Problème de débouchés : 1 sur 5

Message #4 : le manque d'information, une vraie faiblesse

Les informations sur la législation en vigueur dans le pays débouché, et sur la solvabilité des clients potentiels sont nécessaires

Pourcentage d'entreprises déclarant cette information comme manquante

« Quels types d'informations vous manquent le plus à l'export? »	Informations économiques	Informations politiques	Informations réglementaires	Informations solvabilité clients potentiels	Informations sur la concurrence
	35 %	30 %	53 %	54 %	42 %

Manque d'information

- Plus d'1 entreprise sur 2 assure manquer d'informations réglementaires (barrière de la langue, droit des affaires, barrières commerciales) et d'information sur la solvabilité des clients potentiels
- 1 entreprise sur 3 considère avoir accès aux informations politiques et économiques
- 3 entreprises sur 5 déclarent que les informations sur la concurrence sont suffisamment diffusées

Message #5 : l'Etat est présent, mais les entreprises en attendent plus et mieux

Une demande croissante d'aide publique

Question : «le manque d'aide publique est-il un frein à l'export ? »

Manque d'aide Publique	
Baromètre 2008	5%
Baromètre 2010	14%
Barometre 2012	20%

Question : «les aides publiques à l'export sont-elles trop complexes ? »

Aides trop complexes	
Baromètre 2008	2%
Baromètre 2010	16%
Barometre 2012	22%

•Le manque d'aide publique était un frein pour 1 entreprise sur 20 en 2008, il l'est pour 1 entreprise sur 5 aujourd'hui

Les dispositifs de l'Etat restent sous utilisés et méconnus

Question : « Avez-vous déjà bénéficié des aides publiques à l'export ? »

	Fréquence	Pourcentage	
Oui	215	23%	3 entreprises sur 4 n'ont jamais bénéficié d'aide publique à l'export
Non	710	76%	

Question : « Dans votre région, avez-vous déjà utilisé le guichet unique à l'export ? »

	Fréquence	Pourcentage
Oui	26	3%
Non	441	47%
Je n'en ai pas entendu parler	434	46%

•1 entreprise sur 2 n'a jamais entendu parler du guichet unique à l'export et parmi celles qui le connaissent, 3 % seulement l'ont utilisé

Conclusion

Le paquet compétitivité a été lancé, c'est bien...

Des débuts de réponses aux préoccupations des entreprises interrogées lors de la troisième édition du Baromètre Export

Risque d'impayé

Décision n°15 sur la refonte du crédit export

**Instabilité
environnement politique**

Conditions de succès : (i) adresser la gamme d'asymétrie d'information dans son ensemble; (ii) élever le niveau d'agressivité du soutien France (au-delà de la refonte du réseau) et (iii) élargir les canaux de distribution des dispositifs de soutien existants

Aide Publique

Manque d'information

D14 : accompagnement personnalisé (+ refonte d'UbiFrance)

Conditions de succès : (i) miser au-delà des 1000 ETI ciblées; (ii) assurer un vrai guichet unique et *rapidement* en action et (iii) accroître la visibilité et la communication de l'Etat sur ses dispositifs

**Manque de
collaborateur**

D16 : VIE

D25 : mobilité internationale des étudiants et apprentis

Conditions de succès : (i) effort pour attirer des spécialistes exports (rémunération, exonération); (ii) accroître la formation professionnelle sur l'export

... mais peut mieux faire

Au regard des fondamentaux de l'économie française : beaucoup de bonnes intentions mais des modalités à préciser

Paquet 1: attention au coût-efficacité

D1 : Crédit impôt

Trop de progressivité (absence de choc), seuil à 2,5 Smic (exil des hauts potentiels)

D3 : Plan d'action délais de paiements

Quid des délais à l'export ?

D8 à D10 : Montée en Gamme et stimulation

D31 : Poursuivre et engager réformes de structures

D32 : Accompagner des PME innovantes

2% des achats publics d'ici 2020

Paquet 2 : bonnes intentions, mais peu de détail chiffré

D11 à D13 : Accompagnement des PME innovantes

D17 à D19 : Attractivité

D20 à 29 : Stabilité fiscale et simplifications administrative

D33 : Rénover la justice commerciale

Paquet 3 : mesures connexes, mais indirectes

D20 à 25 : Formation (service public de l'orientation, plateforme d'appui aux mutations)

D30 : Redresser les finances publiques

D2 à 7 : Financement des entreprises / BPI

Les mesures oubliées ou en attente

- Quid des partenariats public/privé , des effets d'entraînement de filières ?

- Ciblage/conditionnalités au delà du soutien aux entreprises innovantes

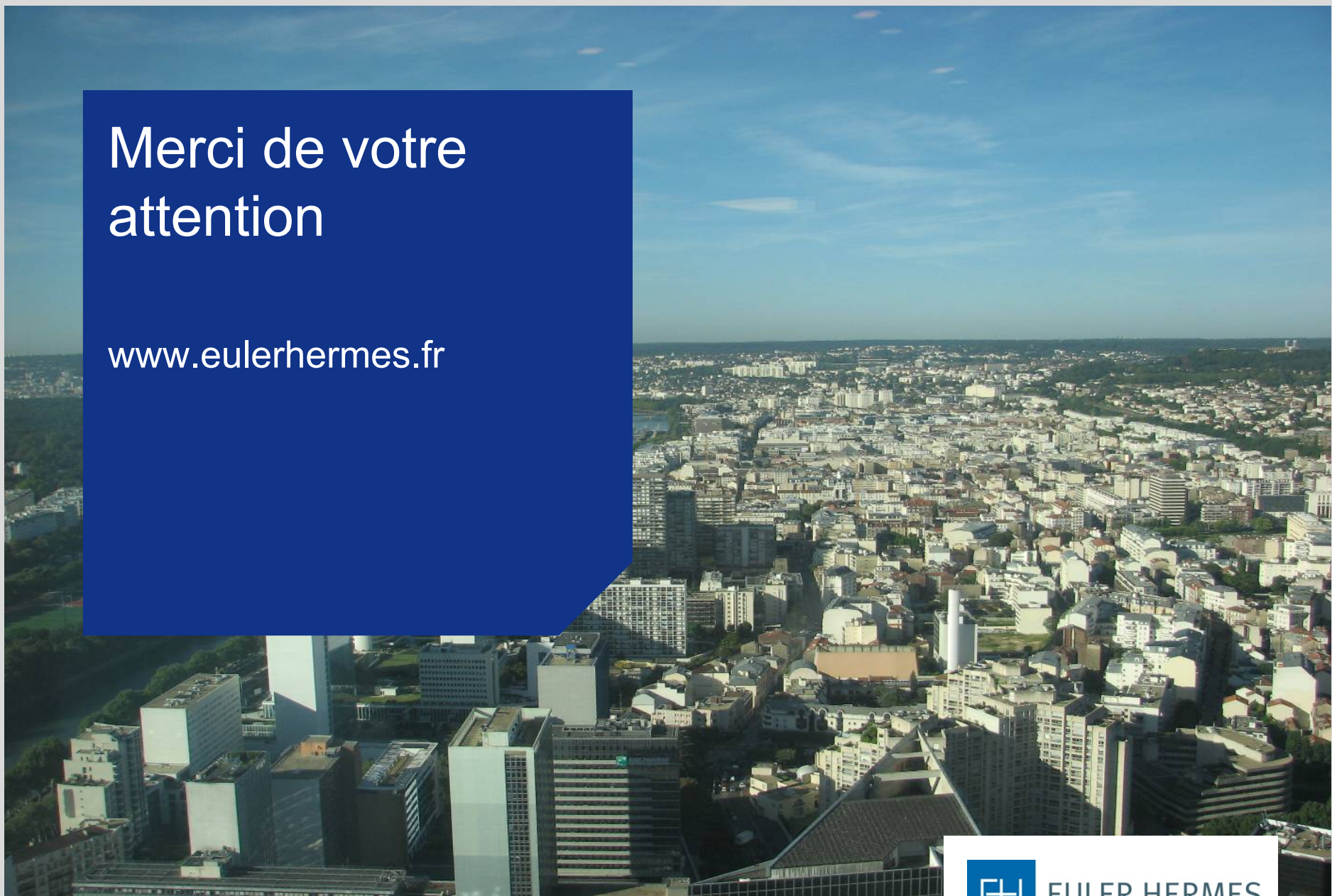
- Accompagnement plus spécifique sur certains pays/secteurs porteurs

Une politique industrielle et commerciale pour la France ?

→ **Au final : un paquet incitatif qui peut se révéler efficace, mais plus axé sur le domestique que sur l'export !**

Merci de votre
attention

www.eulerhermes.fr



A company of Allianz 

 **EULER HERMES**
Our knowledge serving your success