Compétitivité et Solde Commercial

Une perspective micro-économique

Carl Gaigné

INRAE, SMART & FR TEPP-CNRS

https://sites.google.com/site/carlgaigne/

Académie d'Agricuture de France,

Paris, 14 Octobre 2026

Plan

1. Compétitivité internationale : Concept à manier avec précaution
    a. De quoi parle-t-on ?
    b. Approche Macro vs Micro
    c. Que nous enseigne le solde commercial ?

2. Une première analyse *microéconomique* du solde commercial agroalimentaire (2000–2025)
    a. Une partition en 4 types d'entreprise
    b. Profil des firmes du Top 50
    c. Décomposition de la variation du solde

Plan

1. Compétitivité internationale : Concept à manier avec précaution
   a. De quoi parle-t-on ?
   b. Approche Macro vs Micro
   c. Que nous enseigne le solde commercial ?

2. Une première analyse *microéconomique* du solde commercial agroalimentaire (2000–2025)

Compétitivité internationale

Compétitivité : capacité à vendre *durablement* ses produits face aux concurrents étrangers, sur le marché *domestique* comme à l'*étranger*.

• **Attention** : Quand une entreprise/industrie cesse de produire/exporter
  – Pour les salariés/investisseurs/fournisseurs: une (très) mauvaise nouvelle
  – Pour la Nation : dépend de l'évolution de la prod. ou export. des entreprises/industries plus "efficaces" (productivité, externalités, souveraineté)
    ▶ si stable : mauvaise nouvelle → Politique industrielle
    ▶ si hausse : pas une mauvaise nouvelle → Politique d'accompagnement pour les perdants

• **Question associée** : Les ressources se réallouent-elles vers les entreprises/industries les plus "efficaces" du pays?
  – La dotation de facteur primaire (travail et terre) à l'échelle d'une nation est fixe
  – Gaigné et Sanch-Maritan (2026): abs. de réallocation des ressources vers des entreprises/industries plus productives en France suite au choc chinois

⇒ Politique industrielle et R&D (CIR devrait peut être davantage ciblé)

Les ressorts de la compétitivité

Gaigné, Latouche et Turolla (2020) ; Bouamra-Mechemache, Gaigné et Turolla (2026)

Compétitivité-prix

- **Coûts de production** : travail, matières premières, énergie, productivité
- **Taux de marge** : concurrence, pouvoir de négociation, différenciation
- **Environnement fiscal**
- **Coûts de distribution** vers l'étranger : réseau, normes publiques et privées
  souvent négligés dans les analyses

Compétitivité hors-prix

- **Qualité *perçue*** par le consommateur étranger, distincte de la qualité reconnue en France (ex. fromage)
- **Attributs non vérifiables** : sanitaire, origine, mode de production ⇒ réputation, certification, labels
- **Confiance** de l'acheteur étranger (*à confiance égale envers Fr et All, export Fr vers le R-U* ***+30 %***)
  souvent négligés dans les analyses

L'embargo russe, un révélateur

- L'embargo russe :
  - Un choc de demande (Russe pour certains produits EU)

$\Rightarrow$ Peu touchée directement, la France perd sur les marchés européens.

- Variation des exportations intra-UE des produits bannis générée par l'embargo entre le début de l'embargo Russe et décembre 2015

Pays	**Variation Intra-EU Export**
France	-325 M€
Allemagne	$+400$ M€

Cheptea et Gaigné (2020)

- Forte capacité des filières allemandes à réorienter leurs débouchés commerciaux

Plan

1. Compétitivité internationale : Concept à manier avec précaution
    a. De quoi parle-t-on ?
    b. Approche Macro vs Micro
    c. Que nous enseigne le solde commercial ?

2. Une première analyse *microéconomique* du solde commercial agroalimentaire (2000–2025)

Approche Macro vs Micro

Approche macroéconomique

- Unité d'analyse : le couple **pays–produit** (viande, lait, vin…)
- Atout : comparaisons internationales entre filières
- Écarts expliqués par l'**environnement socio-économique**: marché du travail, charges sociales, fiscalité, subventions
- Implicitement, l'État est l'acteur-clé

Approche microéconomique

- **Ce sont les entreprises qui exportent**, pas les pays
- Atout : comparaisons entre entreprises d'un même secteur/pays
- Écarts expliqués par les **stratégies industriellles**: qualité des produits, investissement, intégration verticale
- L'entreprise est l'acteur-clé

Une minorité d'entreprises tire profit des marchés étrangers

- **65 %** des exportations sont réalisées par **13 %** des exportateurs (*6 % des firmes IAA exportent plus de 3 années consécutives*)
- **73 %** des importations sont réalisées par **17 %** des importateurs
- Les firmes qui importent et exportent : **17 %** des firmes, mais **85 %** des échanges (X & M).

→ charge fixe import/export (*taille critique*) + coûts avant les bénéfices (*incertains*)

Plan

1. Compétitivité internationale : Concept à manier avec précaution
    a. De quoi parle-t-on ?
    b. Approche Macro vs Micro
    c. Que nous enseigne le solde commercial ?

2. Une première analyse *microéconomique* du solde commercial agroalimentaire (2000–2025)

Que révèle le solde commercial sur la compétitivité ?

Le solde commercial d'un secteur est un indicateur incomplet de la compétitivité

- **Importer des inputs moins chers ou de meilleure qualité renforce la compétitivité à l'exportation et sur les marchés domestiques.**
  - Baisse des tarifs douaniers des biens agricoles ⇒ hausse des export. des IAA (Chevassus et al., 2013).
  - Les entreprises qui exportent sont aussi celles qui importent.

  ⇒ Baisse des importations pourrait s'accompagner d'une baisse de production/exportation

- **Exporter vs. produire à l'étranger.**
  - Les grands groupes agroalimentaires français (ex: produits laitiers) produisent largement à l'étranger pour servir les marchés étrangers.
    - → **Moins d'exportations depuis la France peut refléter davantage d'investissements des multinationales françaises à l'étranger.**
    - → Observe-t-on un rapatriement des profits ? Examiner les revenus primaires tirés des investissements à l'étranger des multinationales françaises du secteur agroalimentaire.
  - Des groupes agroalimentaires étrangers s'implantent en France.
    - → **Plus d'importation mais aussi davantage d'emplois en France**

Plan

1. Compétitivité internationale : Concept à manier avec précaution
   a. De quoi parle-t-on ?
   b. Approche Macro vs Micro
   c. Que nous enseigne le solde commercial ?

2. Une première analyse *microéconomique* du solde commercial agroalimentaire (2000–2025)
   a. Une partition en 4 types d'entreprise
   b. Profil des firmes du Top 50
   c. Décomposition de la variation du solde

Contribution de 4 types d'entreprise

$$\text{Solde} = X_{\text{exclu. export.}} - M_{\text{exclu. export.}} + S_{\text{Exp \& Imp, solde}>0} + S_{\text{Exp \& Imp, solde}<0}$$

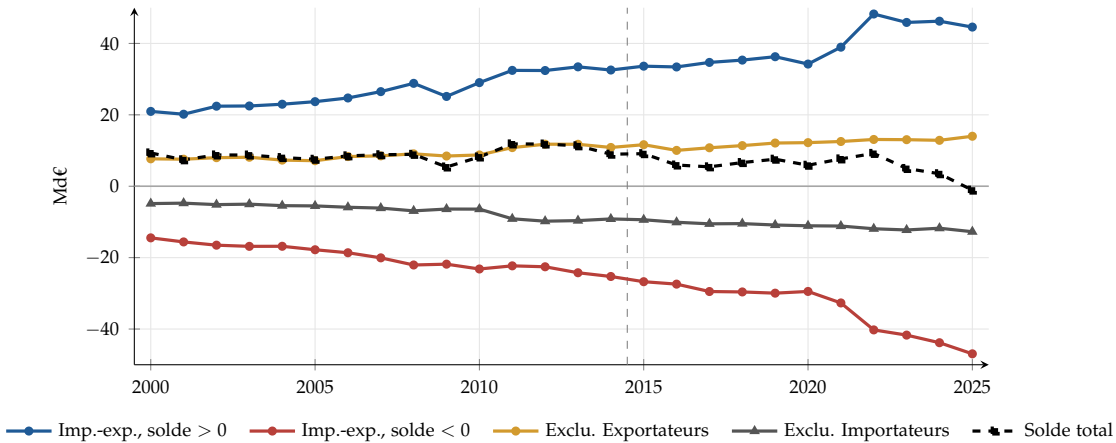
Type de firme (2025)	Exportations	Importations	Solde	Moyenne par firme
Exclusivement Exportateurs	14,0 (16 %)	–	+14,0	0,6 M€ export.
Exclusivement Importateurs	–	12,7 (15 %)	−12,7	0,7 M€ import.
Exp & Imp. avec solde > 0	56,1 (65 %)	11,5 (13 %)	+44,6	14,1 / 2,9 M€
Exp & Imp. avec solde < 0	16,1 (19 %)	63,0 (72 %)	−46,9	3,4 / 13,2 M€
Total	**86,2**	**87,3**	**−1,1**	

Montants en Md€ courants ; entre parenthèses, part dans le total national. Chapitres 1 à 24

→ Exportateurs et importateurs exclusifs (petites firmes) se compensent presque : +1,3 Md€ net.

→ Les importateurs-exportateurs : **17 % des firmes**, mais **84 % des exportations** et **85 % des importations**, avec **un solde net négatif -2,3 Md€ net**.

La dégradation du solde est principalement due aux grandes entreprises



Profil des firmes du Top 50 de chaque catégorie

- Exclusivement Exportateur :
  - 6 % des exportations totales
  - essentiellement des négociants en céréales et en animaux vivants.
- Exclusivement Importateur :
  - 5 % des importations totales
  - essentiellement distribution de tabac et des filiales commerciales de multinationales
- Exportateur & Importateur avec solde positif
  - 25 % des exportations totales
  - essentiellement firmes des industries de la boisson et produits laitiers.
- Exportateur & Importateur avec solde négatif
  - 25 % des importations totales
  - essentiellement la **Grande Distribution** et les **Grossistes**.
  - **Le déficit de la GD est multiplié par 5,3 entre 2000 et 2025, de -1 à -5,3 Mds €.**
  - Le déficit des grossistes est multiplié par 4,9 entre 2000 et 2025, de -0,6 à -3,0 Mds €

Décomposition de la variation du solde commercial : marges extensive vs. intensive

Pour chaque type de firme g, le solde s'écrit

$$S_g = N_g \, \bar{s}_g \qquad \text{nombre de firmes} \times \text{solde moyen}$$

La variation du solde commercial peut être décomposé de la manière suivante :

$$\Delta S_g \;=\; \underbrace{\bar{s}_{g0} \, \Delta N_g}_{\text{marge extensive}} \;+\; \underbrace{N_{g0} \, \Delta \bar{s}_g}_{\text{marge intensive}} \;+\; \underbrace{\Delta N_g \, \Delta \bar{s}_g}_{\text{covariance}}$$

- Le solde national est la somme sur les quatre types : $\Delta S = \sum_g \Delta S_g$.

Résultats 2015–2025

Type de firme	Extensive	Intensive	Covariance	Δ solde
Exportateurs seuls	+4,4	−1,5	−0,6	+2,4
Importateurs seuls	−5,3	+1,3	+0,7	−3,4
Imp.-exp., solde > 0	+17,6	**−4,4**	−2,3	+11,0
Imp.-exp., solde < 0	−10,2	**−7,2**	−2,8	−20,2
Total	**+6,5**	**−11,8**	**−4,9**	**−10,2**

Effets en Md€, pondérations de 2015. Marge extensive totale : nombre total de firmes +4,2 ; composition par type +2,4.

- La **marge intensive** explique la dégradation (surtout GD et grossistes).
- Candidats à l'explication:
  - Croissance des grands acteurs de la distribution : plus grande capacité de mettre en concurrence producteurs français et étrangers (*économies d'échelle dans les importations*) ?
  - Hausse, depuis 2020, de la demande de MDD (> marques nationales) et de la RHF: plus intensives en produits importés (*effet de composition de la demande*) ?
  - Loi Egalim et délocalisation la négociation de certains achats à l'étranger pour le marché français ?

Conclusions

- Competitivité
  - Baisse d'activité de certaines firmes/indus. non compensée par les entreprises plus efficaces (*abs. de reallocation au sein de la France* → politique industrielle et R&D).
  - Le **solde commercial** est un indicateur imparfait : importer des inputs renforce la compétitivité, et la production à l'étranger se substitue aux exportations.
  - Faiblesse des firmes IAA: taille critique (structure industrielle) et stratégie "qualité", investissement et R&D, Couts d'accès aux marchés étrangers relativement élevés
- Regard "*micro*" sur le solde commercial
  - Le commerce agricole et alimentaire est concentré sur les **firmes importatrices-exportatrices** (17 % des firmes, 85 % des flux).
  - La dégradation du solde est portée par un petit nombre d'acteurs : **distribution** et **filiales commerciales** de multinationales.
- A approfondir
  - capacité à substituer entre des marchés de destination (*faible*) / entre des pays fournisseurs (*de plus en plus élevée*)
  - Role de la GD, des modes de consommation, et loi Egalim dans le solde commercial et l'économie française