

La France est-elle exposée au risque protectionniste ?

Anne-Sophie Alsif, Vincent Charlet et Clément Lesniak
Préface de Louis Gallois

Les Notes de La Fabrique



La
Fabrique
de l'industrie
laboratoire d'idées

La France est-elle exposée au risque protectionniste ?

Anne-Sophie Alsif, Vincent Charlet et Clément Lesniak

Octobre 2019

Remerciements	7
Préface	9
Résumé	11
Introduction	17

Chapitre 1

Sur fond de stabilité mondiale, la Chine réduit sa dépendance aux importations étrangères	23
L'insertion mondiale d'un pays dépend de sa taille	23
Une démondialisation seulement apparente	26

Chapitre 2

Les industriels européens consomment bien plus de valeur ajoutée chinoise que leurs homologues chinois n'importent de valeur ajoutée européenne	31
La valeur ajoutée chinoise dans la demande finale manufacturière française ne cesse de croître	31
La Chine devient de plus en plus autosuffisante, tous partenaires commerciaux confondus	34

Point de vue

Le risque protectionniste dans un monde de chaînes de valeur – VINCENT VICARD	38
--	-----------

Chapitre 3

Les produits des industriels français passent par davantage d'étapes de production étrangères que ceux des producteurs chinois et américains	43
L'indicateur de la « distance à la demande finale »	43
Les produits industriels européens franchissent de plus en plus d'étapes de production à l'étranger	47

Point de vue

Les pays européens doivent accroître leur cohésion afin de faire face à la politique commerciale américaine – JEAN-FRANCOIS BOITTIN	52
--	-----------

Chapitre 4

En France et dans les pays européens, la fabrication reste le principal poste de création de valeur	57
La courbe du sourire, de l'intuition à la généralisation abusive	57
La valeur créée par travailleur est plus élevée en amont et en aval des chaînes de valeur, mais la valeur totale générée est bien plus importante dans les étapes de fabrication	60
L'importance de la production n'est ni propre à l'industrie ni propre à la France	62
Conclusion	67
Bibliographie	71
Annexe	75

Remerciements

Cet ouvrage est issu d'un questionnement du Conseil d'orientation de La Fabrique de l'industrie, se demandant comment la France et ses entreprises seraient touchées dans l'hypothèse d'un regain de protectionnisme dans le monde. Cette étude a bénéficié des analyses des experts de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) travaillant sur les chaînes de valeur mondiales et sur la base de données TiVA. Les analyses reposent également sur les travaux d'économistes du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (Cepii) et de la Direction générale du Trésor du Ministère de l'économie et des finances. Nous remercions chaleureusement ces interlocuteurs de nous avoir consacré du temps et pour la qualité des échanges, essentiels à la réalisation de ce travail.

Préface

Le commerce international joue un rôle économique évidemment essentiel ; mais il occupe également une place centrale dans les relations diplomatiques entre États. L'ouverture des échanges commerciaux a longtemps été assimilée à la mondialisation dite « heureuse » mais aussi à la stabilité politique des pays partenaires. Le Traité de Paris de 1951, par exemple, ne visait pas uniquement à instituer la Communauté européenne du charbon et de l'acier mais bien à développer les échanges entre pays européens pour éviter tout nouveau conflit. Ces échanges ont effectivement augmenté – ils ont même décuplé pour ce qui concerne le charbon – et l'on a pu réduire l'importation de ressources en provenance des États-Unis. *A contrario*, depuis l'arrivée de Donald Trump au pouvoir, l'annonce de mesures protectionnistes et le conflit qui se développe sur ce sujet entre les États-Unis et la Chine, les risques d'une guerre commerciale réapparaissent sur fond d'affrontement géopolitique. Chaque agent économique se demande alors comment il pourrait être touché.

Les annonces du président Trump dépassent le cadre de la politique strictement commerciale et relèvent aussi d'une opposition stratégique. Face aux enjeux de demain et notamment la maîtrise des grandes évolutions technologiques, les grands blocs mondiaux cherchent à la fois à préserver ou acquérir des positions dominantes et à garantir leur autonomie économique et stratégique. Clairement, la Chine et les États-Unis veulent être de moins en moins dépendants du reste du monde, tout en tirant parti de ces nouvelles mutations. La Chine, comme le montre cette Note, poursuit sa conquête des marchés extérieurs mais elle privilégie plus encore son marché intérieur. Elle a identifié les filières stratégiques dont elle veut contrôler les chaînes de valeur et les technologies dont elle veut s'assurer une maîtrise complète.

Dans ce contexte, la Fabrique a souhaité examiner l'exposition de l'économie française au risque protectionniste. Le lecteur y verra que la France est plutôt protégée par son insertion dans le marché européen. Mais l'Europe elle-même ne peut faire l'économie d'une réflexion sur son positionnement face à la situation créée par l'affrontement entre la Chine et les États-Unis sous peine d'en être la victime. Elle doit elle aussi se poser la question de la maîtrise des chaînes de valeur et des technologies en même temps qu'elle doit se faire la promotrice de règles stables et concertées multilatéralement encadrant le commerce international.

Louis Gallois
Coprésident de La Fabrique de l'industrie

Résumé

L'arrivée au pouvoir de Donald Trump sur la base d'un programme souverainiste, les annonces de hausse des droits de douane sur de nombreux produits ou encore la dénonciation des pratiques commerciales chinoises ont remis sur le devant de la scène la question du protectionnisme et de ses conséquences sur le commerce international.

Dans ce contexte, cette Note se propose d'analyser comment la France est exposée au risque protectionniste en examinant l'insertion de nos entreprises industrielles dans les chaînes de valeur mondiales. Pour ce faire, nous utilisons la base de données TiVA de l'OCDE qui comptabilise les échanges internationaux en valeur ajoutée. Le positionnement de la France est comparé non seulement à celui de ses homologues européens tels que l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni mais également à celui de la Chine et des États-Unis. Cette analyse nous apporte différents éléments de réponse.

En premier lieu, l'Union européenne (UE) est plus insérée dans les chaînes de valeur mondiales que les États-Unis mais moins que la Chine. Cette insertion peut être mesurée en comptant, dans les exportations brutes d'un pays, la part représentée par des importations étrangères réexportées. En 2015, la valeur ajoutée importée depuis l'étranger comptait pour 9% des exportations américaines, 17% des exportations chinoises et 12% des exportations extracommunautaires de l'Union européenne (en considérant cette dernière comme un pays à part entière). Bien sûr, cet indicateur est partiellement lié à la taille du pays considéré : plus celui-ci est grand, plus il dispose de ressources propres et moins il dépend de l'extérieur. Pour cette raison, des pays comme la France ou l'Allemagne comptent 21% d'intrants étrangers dans leurs exportations, et apparaissent donc comme plus insérés dans des chaînes mondiales que les États-Unis ou la Chine.

On observe par ailleurs, pour tous les pays étudiés, une diminution sensible du contenu étranger des exportations depuis 2011, ce qui peut alimenter le débat sur le ralentissement de la mondialisation et sur l'effet des mesures protectionnistes récentes à cet égard. En réalité, en Europe comme aux États-Unis, cette désintégration apparente de chaînes de valeur mondiales s'explique presque uniquement par la diminution du prix des matières premières énergétiques. La situation est différente en Chine, où ce phénomène se double au contraire d'une tendance plus ancienne à la régionalisation : ce pays veut de toute

évidence privilégier son marché intérieur et réduire sa dépendance aux importations étrangères, et il y parvient avec une grande efficacité.

Deuxièmement, les marchés européens consomment bien plus de valeur ajoutée produite en Chine que le marché chinois ne consomme de valeur ajoutée européenne, et cet écart se creuse rapidement. En effet, la valeur ajoutée chinoise contenue dans la demande finale manufacturière française n'a cessé d'augmenter entre 2005 et 2015, passant de 2,5% à 6,9%. Cela a d'ailleurs valu à la Chine de passer devant les États-Unis au tournant des années 2010 comme premier fournisseur des industries européennes. Cette hausse n'est en rien propre à un secteur particulier mais est commune à tous les secteurs importateurs européens et à tous les secteurs d'exportation chinois. À l'inverse, les valeurs ajoutées européenne et française contenues dans la demande finale manufacturière chinoise n'ont cessé de décroître sur la même période. Si on excepte le cas de l'Allemagne, récemment passée sous la barre des 2%, elles sont même statistiquement à peine détectables. De façon similaire, la Chine fournit aujourd'hui plus de valeur ajoutée à la demande manufacturière américaine que l'Union européenne.

Si la présence de nombreux biens de consommation chinois sur nos marchés européens est une évidence depuis longtemps, les résultats précédents permettent de dégager deux constats nouveaux. D'une part, cette domination commerciale chinoise se vérifie également pour les matières premières, biens d'équipement, et autres produits intermédiaires entrant dans la constitution des chaînes de valeur industrielles. D'autre part, l'idée popularisée un temps par les études de cas de l'iPhone selon laquelle la valeur ajoutée proprement chinoise n'interviendrait qu'aux étapes *low cost* de montage et d'assemblage a fait long feu. La Chine parvient au contraire à être toujours plus présente sur les marchés extérieurs et de moins en moins dépendante du reste du monde.

Troisièmement, les produits issus des industries française ou allemande passent par davantage d'étapes de production situées à l'étranger que les produits chinois et américains avant d'atteindre leur consommateur final (0,6 étape étrangère en moyenne à partir des producteurs français et allemands, contre 0,2 à partir des producteurs américains et 0,3 à partir de leurs concurrents chinois). Depuis 2005, les industries européennes (Royaume-Uni excepté) ont vu cet indicateur progresser lentement, alors qu'il a vivement diminué en Chine. Le secteur des produits métalliques est une variable explicative importante de ce phénomène : en effet, ces produits de base passent plus souvent que les autres par des étapes de production étrangères avant d'atteindre leurs marchés, mais ce nombre est en repli plus ou moins marqué dans tous les pays depuis 2008-2010. On ne sait dire si les mesures tarifaires sur l'acier et l'aluminium y sont significativement pour quelque chose,

notamment par comparaison avec les effets de la crise qu'a connue le secteur de l'acier en 2008 et aux gigantesques surcapacités entretenues en Chine dans ce secteur. Quoi qu'il en soit, aux États-Unis, cette particularité du secteur de la métallurgie est tellement marquée qu'elle suffit à faire fléchir l'indicateur général d'externalisation de l'ensemble de l'industrie manufacturière, alors qu'elle ne parvient pas à inverser la tendance moyenne en France et en Allemagne. En Chine, c'est encore différent : comme tous les secteurs se réorientent vers leur marché intérieur depuis 2008, le recentrage général n'en est que plus flagrant.

Quatrièmement et enfin, nous déterminons la contribution à la création de valeur des différentes étapes des chaînes de production. Il est en effet couramment affirmé que la création de valeur se ferait de plus en plus en amont de la fabrication (en conception et en R&D notamment) et en aval (marketing, services ajoutés...) mais qu'elle serait de plus en plus ténue lors de la fabrication proprement dite. La célèbre « courbe du sourire » a achevé de graver cette représentation dans nos esprits. Nous montrons que ce profil vaguement « en U » est vérifié si l'on mesure la valeur créée *par travailleur*. Cependant, pour apprécier le poids économique de ces activités à l'échelle d'un territoire, il faut tenir compte des effectifs mobilisés ; et l'image est alors tout autre. En France, comme dans les autres pays européens, la production reste la première source de création de valeur au sein des chaînes de valeur industrielles.

En conclusion, nous rappelons les effets négatifs du protectionnisme sur la croissance mondiale et sur le commerce entre États : ce sont des constats scientifiquement établis de longue date auxquels nos résultats apportent un éclairage intéressant. Avant tout, la Chine occupe dans le tableau mondial un statut tout à fait à part de « citadelle », en dépit de son accession récente à l'OMC. À la fois imprenable et conquérante, elle parvient à prendre pied dans les chaînes de valeur mondiales en tant que fournisseur des marchés extérieurs, tout en augmentant rapidement sa capacité d'autosuffisance. C'est un double exploit, très perceptible dans les données de la décennie écoulée. Pour le dire autrement, si le débat public sur le protectionnisme nous conduit à regarder tantôt en direction des États-Unis tantôt vers la Chine, il faut bien garder en mémoire que les industries de ces deux continents ont eu des comportements commerciaux radicalement opposés ces dix dernières années. L'affirmation de la Chine comme puissance industrielle à part entière est le constat le plus frappant qui émerge de notre tableau statistique.

Dans le reste du monde, et notamment en France et en Europe, une fois écartées les variations de prix des ressources énergétiques, on ne détecte pas à ce jour de ralentissement de la mondialisation ni de l'activité des chaînes de valeur industrielles. Le nombre de mesures protectionnistes tend à augmenter ; le taux moyen des droits de douane tend par

contre à baisser et on peine à trouver aujourd'hui les signes d'un essoufflement qui leur serait imputable. En outre, il faut rappeler que les économies européennes sont fortement intégrées entre elles, dans une zone stable et de libre marché. Les industries françaises et européennes tirent à l'évidence parti de leur insertion mondiale. S'il convient de parler de risque protectionniste et, plus encore, s'il convient de chercher les outils d'une réciprocité commerciale, c'est essentiellement vis-à-vis de la Chine que la question se pose.

INTRODUCTION

Les annonces récentes des superpuissances américaine et chinoise d'accroître leurs barrières tarifaires ont ravivé les craintes d'un regain de protectionnisme pesant sur le commerce mondial. Le protectionnisme est un type d'intervention étatique qui a pour objectif de favoriser les acteurs économiques nationaux au détriment des producteurs étrangers, comme les dirigeants de ces deux pays y sont politiquement engagés. Les mesures protectionnistes peuvent être tarifaires ou non tarifaires. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) distingue ainsi les droits de douane sur les produits importés, qui confèrent un avantage de prix aux biens produits localement par rapport aux biens similaires importés¹, et le vaste ensemble des mesures autres que les droits de douane (quotas, licences d'importation, réglementations sanitaires, interdictions, etc.) qui contraignent plus ou moins directement les échanges internationaux.

Depuis l'arrivée de Donald Trump au pouvoir, l'administration américaine a pris de nombreuses mesures commerciales contre la Chine et l'Union européenne. Elle a notamment augmenté les droits de douane sur l'acier et l'aluminium ainsi que les taxes sur une série de biens manufacturiers. Ces décisions, très commentées, contribuent à l'accroissement du nombre de mesures de protection, perceptible depuis la crise de 2008 et dans la majorité des pays de la planète. Ce diagnostic étendu s'appuie sur le recensement du *Global Trade Alert* (GTA), un think tank indépendant émanant du milieu universitaire américain. Le GTA a comptabilisé à partir du mois de novembre 2008, la totalité des mesures restreignant et facilitant le commerce dans le monde. En soustrayant les mesures libérales aux mesures protectionnistes, il obtient un «nombre net» de mesures protectionnistes. Au niveau international, ce nombre net est positif et n'a cessé de croître entre 2010 et 2018. Le nombre net de mesures protectionnistes est 2,5 fois plus important en 2018 (autour de 40 000) qu'en 2010 (autour de 15 000). Le pays de loin le plus ciblé par les mesures protectionnistes est la Chine, suivie de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et du Canada. Au niveau sectoriel, les produits sidérurgiques, les métaux et l'énergie électrique sont les plus touchés.

Dans cette décennie marquée par les annonces politiques d'un repli protectionniste, voire parfois d'une préférence nationale assumée, les droits de douane jouent un rôle nouveau

1. https://www.wto.org/french/tratop_f/tariffs_f/tariffs_f.htm

et paradoxal. En effet, ils étaient considérés jusque récemment comme « en voie d'extinction », à la fois du fait des avancées du libre-échange et parce que les États préféraient, le cas échéant, s'abriter derrière des mesures non tarifaires. Le paysage a changé : les droits de douane sont de nouveau utilisés par les États – des économies avancées ou non – et demeurent, dans le même temps, en tête des concessions mutuelles dans les nombreux accords de libre-échange signés chaque année (le nombre d'accords commerciaux régionaux est passé de 252 en 2008 à 461 en 2018, selon l'OMC). C'est pourquoi, paradoxalement, la part des mesures tarifaires dans les mesures protectionnistes en cours a bondi de 8 % en 2009 à 16 % en 2018, selon GTA, alors que les droits de douane moyens appliqués dans le monde continuent de baisser : de 14 % en moyenne en 1990 à 4,8 % en 2016, selon Coface.

La littérature économique confirme, étude après étude, l'importance du commerce international comme facteur de croissance économique et de création d'emploi. *A contrario*, les mesures protectionnistes ont donc des effets néfastes, directs et indirects. Les effets directs sont à la fois les plus intuitifs et les plus étudiés. Une étude du Cepii portant sur 110 pays entre 1989 et 2013 démontre qu'une augmentation d'un point des droits de douane sur les importations d'un pays réduit ces dernières de 1,4 %². S'ajoutent à cela, dans un contexte de mondialisation de la production, des effets de contagion non négligeables. Ainsi, selon une étude Coface, l'augmentation d'un point des barrières tarifaires américaines imposées à un pays donné (par exemple la Chine) résulte en une diminution de 0,46 % des exportations de valeur ajoutée d'un pays partenaire (par exemple la France) vers ce pays ciblé par les tarifs douaniers³.

Pour antiéconomiques qu'elles soient, dans leur immense majorité du moins, les mesures protectionnistes peuvent conférer à leurs promoteurs un crédit politique passager, et même sembler intellectuellement séduisantes, à plus forte raison si elles sont présentées comme de simples « ripostes » à une agression extérieure. Les annonces récentes ont ainsi mis en exergue le rôle ambigu, voire instable, des acteurs dominants, et notamment de la Chine depuis son entrée au sein de l'Organisation mondiale du commerce en 2001. Et, puisque les politiques commerciales chinoise et américaine affectent l'économie de l'Union européenne (mesures anti-dumping, subventions à l'exportation, justice extraterritoriale...),

2. Bénassy-Quéré A., Bussière M., Wibaux P. (2018), « Trade and Currency Weapons », *Working Paper Cepii*, n°2018-08, June.

3. London M., Marcilly J. (2018), « Protectionnisme commercial américain. Quels effets de contagion sur les chaînes des valeurs mondiales ? », *Les publications économiques de Coface*, octobre.

de nombreux experts, think tanks⁴ ou responsables politiques⁵ se sont prononcés à leur tour en faveur d'une action volontariste pour aider les entreprises du Vieux Continent à faire face à la concurrence internationale.

La question de l'ouverture du marché européen et de son exposition au risque protectionniste est souvent posée dans les termes suivants. Notre marché serait-il « trop ouvert », au sens où l'UE pâtirait des mesures protectionnistes prises à l'étranger sans se donner les moyens de protéger ses producteurs ? L'UE doit-elle notamment mettre en œuvre des mesures de réciprocité afin de protéger son marché dans un contexte de compétition mondiale non coopérative ? La politique libérale de l'UE empêche-t-elle l'émergence de grandes entreprises européennes ? Ces questionnements reviennent à de multiples reprises dans le débat public et nous invitent à repenser le paradigme européen. Il est important de distinguer trois sujets : la politique de la concurrence, la politique industrielle et la politique commerciale.

Dans une note de mai 2019⁶, le Conseil d'analyse économique (CAE) rappelle pourquoi la politique de la concurrence communautaire ne mérite pas les reproches qui lui sont périodiquement adressés : elle montre une certaine efficacité à stimuler l'innovation et la concurrence par les prix, elle n'est certainement pas au détriment exclusif des entreprises et projets de fusion européens, elle n'interfère que marginalement avec la question des pratiques non coopératives des superpuissances partenaires.

En parallèle, la conception d'une politique industrielle européenne et le choix d'investissements stratégiques communs sont, on le sait, deux chantiers inachevés. La Chine et les États-Unis priorisent leur marché intérieur et certaines filières par des investissements massifs. L'Union européenne, elle, doit composer avec l'hétérogénéité des situations économiques des États membres, parmi lesquels on ne compte réellement que trois pays industriels (l'Allemagne, l'Italie et la France), avec des intérêts divergents. Peter Altmaier, ministre allemand de l'Économie et de l'Énergie, a présenté le 5 février 2019 une stratégie industrielle pour l'Allemagne à l'horizon 2030. Il a enjoint l'Europe et l'Allemagne de défendre leurs intérêts, en soutenant des filières telles que les batteries électriques ou l'intelligence artificielle, et s'est prononcé en faveur de la constitution de « champions nationaux ». Il a même proposé de relocaliser les chaînes de valeur stratégiques au sein

4. BDI (2019), « Partner and Systemic Competitor: How Do We Deal with China's State-Controlled Economy? », Policy Paper China, January.

5. Altmaier P. (2019), « National Industrial Strategy 2030: Strategic: Strategic Guidelines for a German and European Industrial Policy », Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, February.

6. Jean S., Perrot A., Philippon T. (2019), « Concurrence et commerce, quelles politiques pour l'Europe? », Note du CAE n°51, mai.

de l'Union européenne afin de réduire notre dépendance à l'égard du reste du monde. Cette prise de position, très remarquée mais diversement accueillie par les milieux économiques, peut ouvrir la voie à de nouvelles réflexions communes en Europe.

En attendant, la défense des intérêts industriels et commerciaux extérieurs de l'UE passe avant tout par une réflexion autour de sa politique commerciale, de l'analyse de son exposition réelle au risque protectionniste et des recours possibles aux outils bilatéraux et multilatéraux de prévention et de résolution des conflits. C'est sur ce troisième terrain, celui de la politique commerciale, que se place le diagnostic contenu dans cette Note. Elle analyse, en effet, l'intégration de la France et de l'UE au sein des chaînes de valeur mondiales et la manière dont le paysage mondial a évolué en dix ans à cet égard.

Selon l'OCDE, une chaîne de valeur mondiale (CVM) désigne « l'ensemble des activités menées par les entreprises pour mettre un produit sur le marché, depuis sa conception jusqu'à son utilisation finale. Ces activités vont de la création d'un dessin ou modèle (*design*) au support au client final, en passant par la production, le marketing, la logistique et la distribution. Elles sont soit réalisées par une seule et même entreprise, soit réparties entre plusieurs intervenants. »⁷ Ces dernières décennies, le progrès technique, la libéralisation des échanges ou encore l'effondrement des coûts de transport ont favorisé la fragmentation et l'éclatement géographique de ces chaînes de valeur mondiales : elles représentent donc un outil intéressant pour évaluer notre exposition au risque protectionniste.

Nous menons cette analyse en utilisant la base de données TiVA de l'OCDE, qui compile les échanges internationaux en valeur ajoutée. Le premier chapitre étudie l'insertion des pays au sein des chaînes de valeur et leur variation dans le temps. Le deuxième chapitre détaille les parts de marché réciproques des principaux pays. Le troisième chapitre étudie le nombre d'étapes domestiques et étrangères séparant les producteurs français de leurs consommateurs finaux. Le quatrième chapitre, enfin, examine quelles sont les activités, de l'amont à l'aval des chaînes, les plus créatrices de valeur. Nous verrons, au fil de ces chapitres, qu'on ne dispose pas d'éléments statistiques évidents pour parler d'un risque protectionniste généralisé pour les entreprises françaises et européennes, et que le constat le plus manifeste est, celui de l'irrésistible domination industrielle et commerciale de la Chine.

7. OCDE (2014), « Économies interconnectées. Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales ? », Paris.

CHAPITRE 1

Sur fond de stabilité mondiale, la Chine réduit sa dépendance aux importations étrangères

L'insertion mondiale d'un pays dépend de sa taille

Pour saisir le niveau d'exposition de nos entreprises au risque protectionniste, on mesure dans ce premier chapitre leur niveau d'intégration au sein des chaînes de valeur mondiales.⁸ Pour ce faire, nous utilisons la base de données TiVA de l'OCDE.

La base de données TiVA comptabilise les échanges internationaux en valeur ajoutée, ce qui permet de mieux les appréhender. En effet, imaginons qu'un produit comme un smartphone, conçu aux États-Unis, soit assemblé ailleurs, en Chine par exemple, puis réimporté de Chine vers l'Amérique. Ce produit complexe incorpore en outre une série de composants matériels et immatériels produits dans diverses régions du monde, ainsi que de multiples services de logistique, de maintenance et d'expertise. Selon la comptabilité usuelle du commerce international, en

flux bruts, on enregistre des exportations de la Chine vers les États-Unis d'autant plus importantes que les pièces et services composant le produit sont comptés plusieurs fois : dans les exportations des fournisseurs de la Chine, puis une fois l'assemblage effectué, comme exportations chinoises. Plus les étapes de fabrication se répartissent entre différents pays du monde, plus ce biais comptable consistant à empiler des facturations s'accroît, augmentant artificiellement le volume des échanges internationaux et déformant la contribution réelle des États.

C'est pour corriger ce biais que l'on peut comptabiliser le commerce international en valeur ajoutée. Dans l'exemple précédent, l'achat d'un smartphone par un consommateur américain se traduit par des importations de tous les pays concourant à la fabrication du produit – et par une contribution domestique bien sûr, les importations chinoises étant strictement valorisées à hauteur de la contribution des

8. Rappelons qu'une chaîne de valeur mondiale (CVM) représente l'ensemble des activités marchandes permettant d'amener un produit sur le marché, depuis sa conception jusqu'à son utilisation finale.

opérateurs du pays à la valeur ajoutée finale du produit. L'idée est donc bien de ne pas survaloriser artificiellement le poids international de la Chine et d'autres « pays ateliers » dans le commerce mondial.

Cela étant posé, il reste que l'intégration d'un pays au sein des chaînes de valeur mondiales peut être appréhendée de plusieurs manières. Différents indicateurs existent, qui sont plus ou moins affectés par les nombreux paramètres à prendre en compte, comme la taille du pays, sa spécialisation ou encore la longueur variable des chaînes de valeur selon le niveau de sophistication des produits.

Dans ce chapitre, nous utilisons volontairement un indicateur simple : la part de valeur ajoutée (VA) étrangère contenue dans les exportations brutes d'un pays.

On cherche par là à mesurer son rôle de « maillon » dans une chaîne mondiale, ré-expédiant à l'étranger une partie de ses importations après y avoir apporté sa propre valeur ajoutée. Dans les pages suivantes, un État sera donc décrit comme fortement ou faiblement « intégré aux chaînes de valeur mondiales » si ses exportations brutes contiennent respectivement, une part élevée ou une part faible de valeur ajoutée d'origine étrangère.

En 2015, la part de valeur ajoutée étrangère dans les exportations s'élevait à 9% pour les États-Unis, 17% pour la Chine et 25%⁹ pour la moyenne des pays de l'Union européenne. Si l'on considère l'Union européenne comme un « bloc pays », en ramenant les flux intracommunautaires à des échanges domestiques pour mieux la comparer aux deux superpuissances, la part de

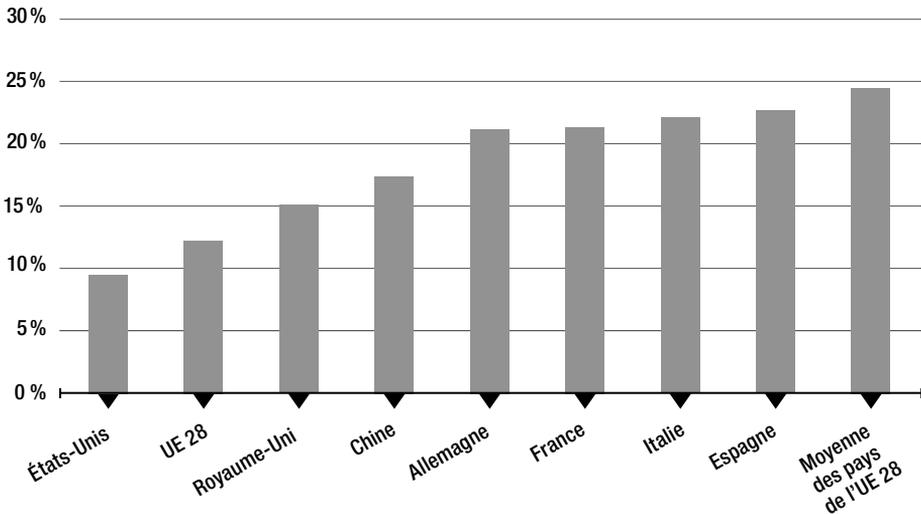
Encadré 1 – ÉDITION 2018 DES INDICATEURS TIVA

La base de données TIVA a été réactualisée en 2018. Elle présente des indicateurs pour 64 pays (dont l'ensemble des pays de l'OCDE, l'UE28 et les pays du G20) et pour 36 secteurs d'activité. Ces indicateurs s'appuient eux-mêmes sur des données issues des tableaux internationaux des entrées sorties (TIES), établis à partir du système de comptabilité nationale (SCN) 2008 et de sources nationales, régionales ou internationales.

Source : <https://www.oecd.org/fr/sti/ind/mesurerlecommerceenvaleurajoutee.htm>

9. Valeur exacte : 24,56% arrondi à 25%.

Figure 1.1 – Part de valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations brutes (en 2015, en %)



Source : TIVA, OCDE

VA étrangère dans ses exportations s'élève à seulement 12%, situant l'Union européenne entre les États-Unis et la Chine.

Sur notre panel de pays, on perçoit bien l'impact, intuitivement évident, de la taille du pays sur son niveau d'intégration dans les chaînes de valeur. En effet, plus un pays est grand, moins il dépend de l'extérieur pour ses approvisionnements et donc plus la part d'intrants étrangers dans ses exportations est faible. On peut également avancer l'hypothèse que la constitution de longue date d'un marché libre au sein de l'UE a intensifié les échanges de valeur ajoutée entre États membres.

Ainsi, l'Allemagne, la France, l'Italie et l'Espagne ont des parts qui oscillent entre 21 et 23%. La taille du pays ne suffit cependant pas à tout expliquer, puisque l'indicateur n'excède pas 15% pour le Royaume-Uni.

Enfin, on peut avancer que cet indicateur dépend également du niveau de maturité du marché intérieur et de celui de l'appareil productif : c'est pourquoi les exportations de la Chine dépendent sensiblement plus d'importateurs étrangers que celles de l'UE ou des États-Unis.

Une démondialisation seulement apparente

Il est frappant de constater que, hormis la Chine, tous les pays étudiés ont connu un pic d'intégration au sein des chaînes de valeur mondiales en 2011, après des décennies d'accélération de la mondialisation et de développement des pays les plus pauvres. Depuis, leur niveau d'intégration tend à baisser. C'est encore plus vrai dans le cas de la Chine, dont la part de VA étrangère contenue dans les exportations diminue continûment depuis 2005, aussi loin que remontent nos données.

Ralentissement de la mondialisation? Montée des régionalismes? Effets perceptibles des premières mesures protectionnistes? Il est important pour notre propos de mieux caractériser et de comprendre ce phénomène.

Entre 2011 et 2015, la part de valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations baisse de 2 points au sein de l'Union européenne, de 3,3 points aux États-Unis et de 4,4 points en Chine. Si l'on remonte à 2005, elle a même diminué de 9 points en Chine, passant de 26,3% à 17,3%. On observe une tendance analogue pour chacun des pays de l'Union européenne.

Figure 1.2 – Part de valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations brutes (2005-2015, en %)

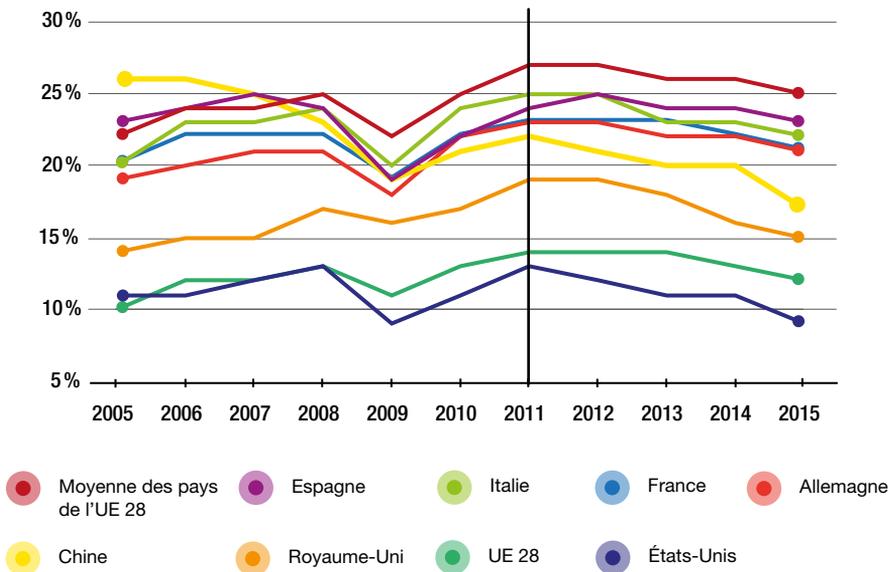
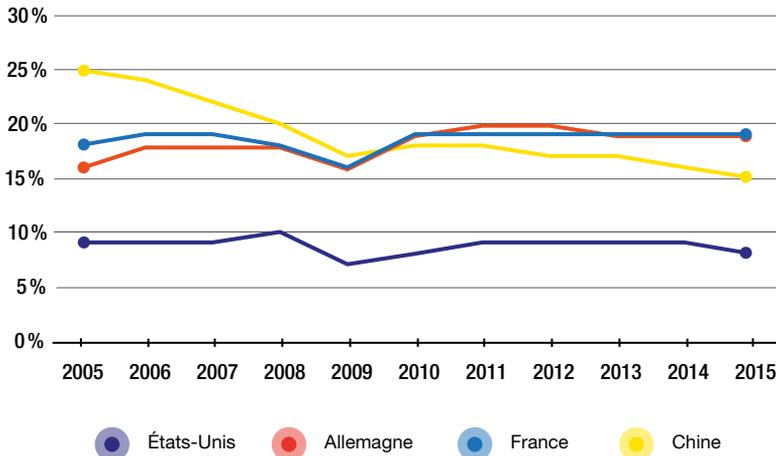


Figure 1.3 – Part de valeur ajoutée étrangère – hors sources d'énergie – contenue dans les exportations brutes (2005-2015, en %)



Source : TVA, OCDE

Note : est exclue, pour chaque pays, la VA importée depuis les secteurs D05-D09 (industries extractives) et D19 (Cokéfaction et raffinage).

La variation des prix des matières premières énergétiques explique en bonne partie le pic puis le relâchement apparent des chaînes de valeur mondiales depuis 2011 dans tous les pays occidentaux. Dans la figure 1.3, nous retirons les secteurs «industries extractives» et «cokéfaction, raffinage» des importations comptabilisées dans la valeur ajoutée étrangère réexportée.

En France et en Allemagne, la part de valeur ajoutée étrangère – hors énergie – contenue dans les exportations redevient stable, passant de 20% en 2011 à 19% en 2015. C'est donc à l'effondrement de la VA en provenance des industries extractives que l'on doit l'essentiel de la diminution

des intrants étrangers dans leurs exportations depuis 2011. Aux États-Unis, la tendance est analogue : la part de valeur ajoutée étrangère – hors énergie – dans les exportations américaines passe de 9% en 2011 à 8% en 2015.

Bien sûr, on ne saurait dire sur la base de ces chiffres si cette baisse des intrants énergétiques est liée davantage à une baisse de leur prix unitaire, à une baisse de l'intensité énergétique de ces économies, à une modification sectorielle de leurs exportations ou à une plus grande autosuffisance énergétique. Il est probable que ces facteurs se cumulent, mais l'exploration approfondie de cette hypothèse sort du cadre de la présente étude.

Figure 1.4 – Variation de la part de valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations brutes chinoises, selon l'origine de la VA importée (en points de pourcentage)

Chine	2005-2011	2011-2015
Total (tous secteurs confondus)	-4,52	-4,42
Dont industries extractives	2,3	-2,76
Industries de fabrication	-3,98	-0,11
Services aux entreprises	-2,59	-1,29

Source : TIVA, OCDE

En Chine, la situation est très différente. La baisse de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations depuis 2011 ne s'y explique pas uniquement par la variation de prix des intrants énergétiques, comme le montre le tableau suivant.

La part de valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations chinoises a baissé de 4,52 points entre 2005 et 2011 puis encore de 4,42 points entre 2011 et 2015. Dans la première période, cette baisse s'est produite en dépit d'une *augmentation* du poids des intrants énergétiques étrangers. C'est au contraire parce que la Chine a réduit sa dépendance aux importations en

provenance des industries de fabrication et des services aux entreprises qu'elle a pu engager ce mouvement d'ensemble. À partir de 2011, la diminution se poursuit, quoique plus ténue, concernant les importations industrielles et servicielles et c'est, comme ailleurs dans le monde, aux importations de produits énergétiques que la Chine doit l'essentiel de son repli général.

En résumé, même si les mouvements de prix sur l'énergie ont également eu un impact en Chine, la réduction des intrants étrangers au sein de ses exportations traduit une cinétique propre.

Une première hypothèse est celle d'une montée en gamme rapide de l'économie chinoise, passant du statut de pays assembleur à celui de pays industriel. On pense notamment au lancement, en juin 2015, du plan «Made in China 2025», visant à faire du pays le leader de l'industrie mondiale d'ici 2049.

Dans une seconde hypothèse, ces chiffres transcrivent également la ferme volonté du gouvernement chinois de réduire

drastiquement la part des intrants étrangers dans les exportations, afin que le pays privilégie son marché intérieur.

“ Il ne s'agirait donc pas de «démondialisation» à l'échelle globale, comme cela a pu être avancé, mais d'un fort développement du régionalisme chinois. ”

CHAPITRE 2

Les industriels européens consomment bien plus de valeur ajoutée chinoise que leurs homologues chinois n'importent de valeur ajoutée européenne

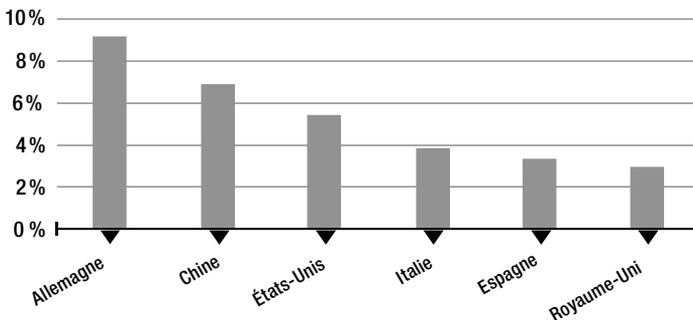
La valeur ajoutée chinoise dans la demande finale manufacturière française ne cesse de croître

Le niveau de risque auquel les économies sont exposées en cas de regain protectionniste dépend de leurs rapports de force sur le marché. Pour mieux le comprendre, nous analysons dans ce chapitre l'origine

de la valeur ajoutée étrangère consommée par la demande finale manufacturière¹⁰ des différents pays.

En France en 2015, 9,2% de la valeur ajoutée étrangère consommée par l'industrie manufacturière vient d'Allemagne, 6,9% de Chine et 5,4% des États-Unis. Les autres partenaires européens de la France arrivent après : Italie, Espagne et Royaume-Uni.

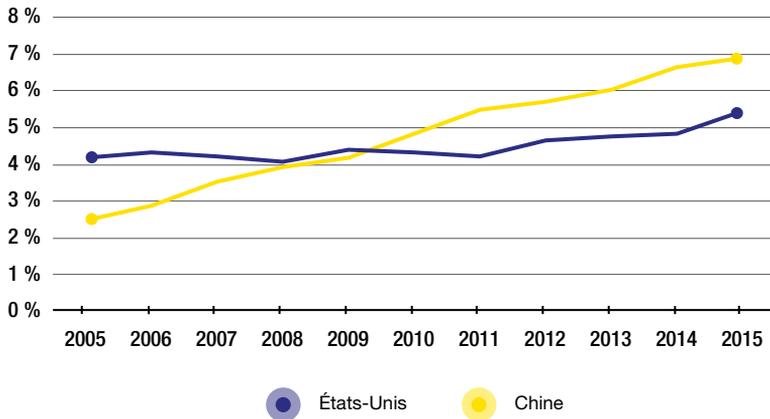
Figure 2.1 – Origine de la valeur ajoutée étrangère dans la demande finale manufacturière en France en 2015 (en %)



Source : TIVA. OCDE

10. Selon l'OCDE, la demande intérieure finale est la somme de la consommation finale, de l'investissement et des dépenses de formation de stock.

Figure 2.2 – Parts des valeurs ajoutées américaine et chinoise dans la demande finale manufacturière française (2005-2015, en %)



Source : TIVA, OCDE

Nous remarquons en outre, sur la figure 2.2, que la part de la valeur ajoutée chinoise dans la demande finale manufacturière française a augmenté continûment et substantiellement : de 2,5% en 2005 à 6,9% en 2015.

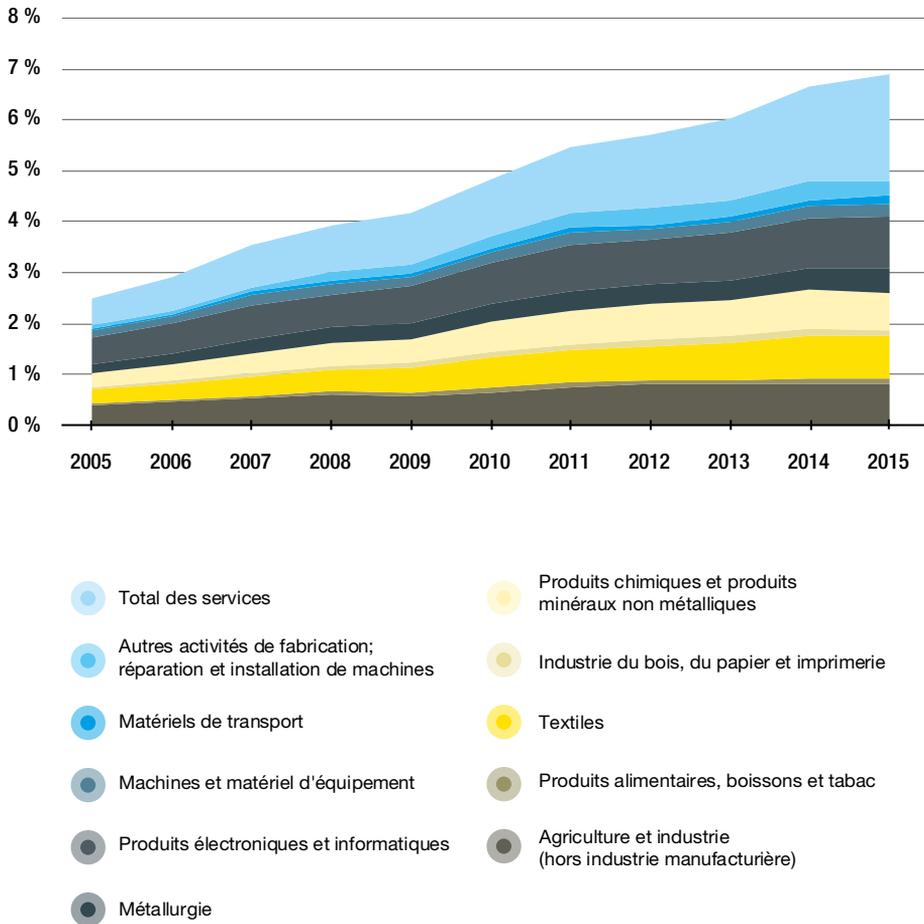
Par comparaison, la part de la valeur ajoutée américaine a également augmenté mais pas dans les mêmes proportions (4,2% à 5,4% sur la même période, si bien que la Chine est passée devant les États-Unis comme pays fournisseur de notre industrie depuis 2009.

Au sein des partenaires de l'Union européenne, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni ont représenté une part très stable des intrants étrangers dans toute la décennie 2005-2015. L'ascension de la

Chine comme fournisseur de l'industrie manufacturière française en est d'autant plus frappante.

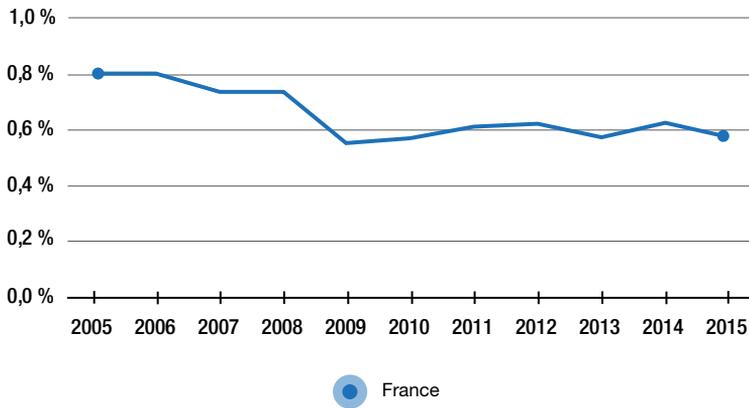
Il faut encore noter que cette hausse des importations chinoises n'est pas imputable à tel ou tel secteur en particulier : loin d'être un artefact statistique, elle s'observe dans tous les secteurs d'importation français et tous les secteurs d'exportation chinois (voir figure 2.3). Les secteurs manufacturiers chinois ayant le plus augmenté leur contribution sont même très diversifiés : textile (+0,57 point entre 2005 et 2015), produits électroniques et informatiques (+0,52 point), industrie chimique et des produits minéraux non métalliques (+0,45 point sur la même période).

Figure 2.3 – Ventilation par industrie source de la part de valeur ajoutée chinoise dans la demande finale manufacturière française (2005-2015, en %)



Source : OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

Figure 2.4 – Part de valeur ajoutée française dans la demande finale manufacturière chinoise (en %)



Source : TIVA, OCDE

De même, les services marchands chinois ont eux aussi vu leur poids s'accroître dans la demande finale manufacturière française (+1,48 point entre 2005 et 2015). Les secteurs tertiaires ayant le plus contribué à cette hausse sont le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration (+0,70 point) et le secteur des activités financières et d'assurance (+0,38 point).

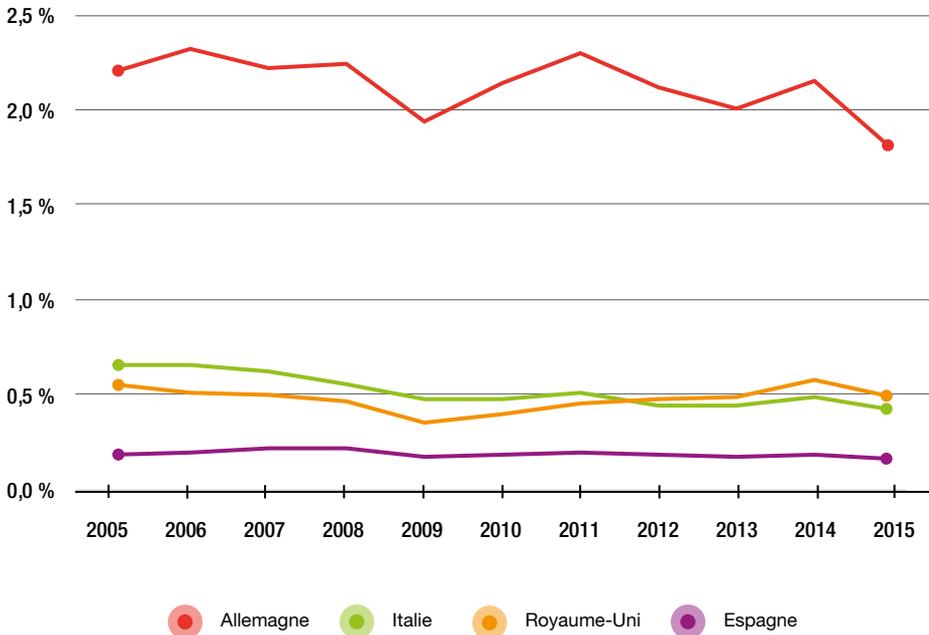
Enfin, tout se passe comme si la montée en puissance de la Chine avait été à son avantage exclusif, puisqu'elle a su exporter davantage tout en ayant de moins en moins besoin d'importer. En effet, la part de la valeur ajoutée française dans la demande finale de l'industrie chinoise est passée de 0,8 % en 2005 à 0,6 % en 2015,

autant dire qu'elle est à peine détectable (cela ne préjuge pas bien sûr de la capacité des entreprises françaises à s'implanter en Chine pour y desservir le marché local).

La Chine devient de plus en plus autosuffisante, tous partenaires commerciaux confondus

Le déséquilibre décrit plus haut dans l'évolution des relations commerciales avec la Chine n'est en rien spécifique au cas français, bien au contraire. La part domestique dans la valeur ajoutée chinoise est passée de 69,6 % à 78,1 % entre 2005 et 2015. Le pays est donc de moins en moins dépendant de l'extérieur.

Figure 2.5 – Part de la valeur ajoutée des principaux partenaires européens de la France dans la demande finale manufacturière chinoise (2005-2015, en %)

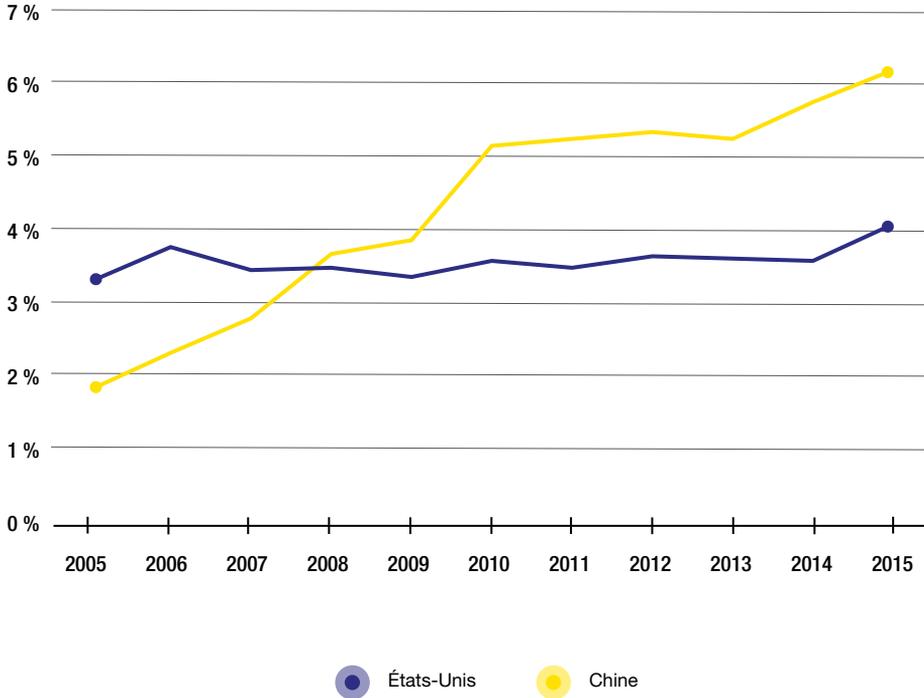


Source : TIVA, OCDE

Même l'Allemagne, dont on sait l'industrie fortement exportatrice y compris en direction du marché chinois, occupe une part à la fois faible et déclinante de la demande finale manufacturière dans ce pays.

À l'inverse, la part de la valeur ajoutée chinoise a progressé dans la demande finale de l'industrie en Allemagne, passant de 1,8 % en 2005 à 6,2 % en 2015, surpassant une fois encore les importations en provenance des États-Unis.

Figure 2.6 – Parts des valeurs ajoutées américaine et chinoise dans la demande finale manufacturière allemande (2005-2015, en %)



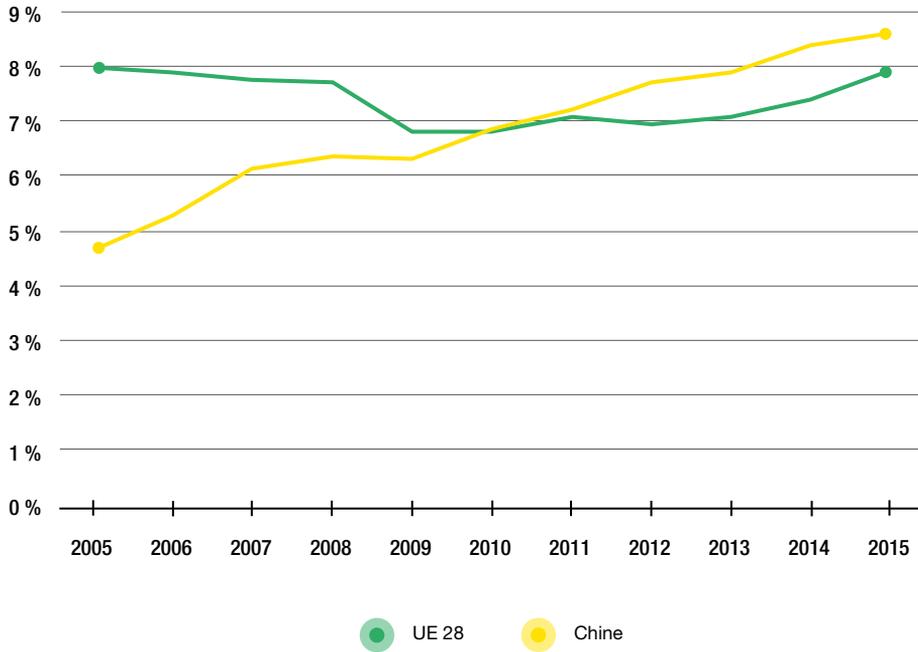
Source : TIVA, OCDE

On comprend encore mieux la singularité chinoise en observant la situation des États-Unis, que l'on décrit volontiers comme l'autre foyer du protectionnisme contemporain. En pratique, les tendances observées ne sont absolument pas comparables. Dans la demande finale de l'industrie américaine, la part de la valeur ajoutée européenne est

passée de 8% à 7,9% entre 2005 et 2015, après un creux à 6,9% en milieu de période, pendant que la part de la valeur ajoutée chinoise est passée de 4,6% à 8,4%.

La Chine a ainsi dépassé l'Union européenne à partir de 2012 dans la demande finale manufacturière américaine.

Figure 2.7 – Part des valeurs ajoutées européenne et chinoise dans la demande finale manufacturière américaine (2005-2015, en %)



Source : TIVA, OCDE

POINT DE VUE

Vincent Vicard¹¹ – Le risque protectionniste dans un monde de chaînes de valeur

Le développement des chaînes de valeur mondiales a profondément modifié le paysage commercial international. Si l'analyse des effets du protectionnisme s'en trouve indéniablement complexifiée, les grands enjeux commerciaux pour l'Union européenne et la France n'en sont pas nécessairement modifiés pour autant.

L'émergence de chaînes de valeur mondiales (CVM) génère de nouveaux liens d'interdépendance entre pays, redessinant leur géographie mais également leur forme avec l'importance croissante des échanges de services, d'une part, et celle des revenus liés aux investissements directs étrangers des multinationales, d'autre part. Les services représentent aujourd'hui une part prépondérante de la valeur ajoutée exportée par les pays riches (et en particulier la France), que ces services soient exportés directement ou indirectement par leur incorporation dans les échanges de biens manufacturés à différents stades de la production. Certaines activités de services sont en effet parties prenantes du processus de production manufacturière, aussi bien en amont (R&D, conception, financement) qu'en aval (logistique, marketing, distribution) des activités de production. Le rôle des entreprises multinationales dans la mise en place et le management des CVM apparaît primordial, notamment dans les services incorporés..

La frontière entre ces différentes activités, dont certaines ont une forte composante immatérielle, est ténue, de même que la mesure des revenus qui y sont associés sur chaque territoire en est rendue plus difficile. L'exemple des déséquilibres courants entre les États-Unis et l'UE est assez parlant de ce point de vue. S'il ne fait aucun doute que l'UE a un excédent commercial vis-à-vis des États-Unis dans les échanges de biens, l'ajout des échanges de services et des revenus d'investissement direct étrangers (IDE) liés à l'activité des multinationales américaines en Europe et européennes aux États-Unis, fait

11. Vincent Vicard est économiste au Cepii, en charge du programme scientifique « Analyse du commerce international ».

passer l'excédent de 129 Mds d'euros à un solde quasi équilibré (2 Mds d'euros) en 2017. Par ailleurs, les déséquilibres dans les échanges de services et de revenus d'IDE ne sont pas les mêmes selon que l'on considère les statistiques du BEA (Bureau of Economic Analysis) américain ou d'Eurostat côté européen. Ces asymétries soulignent la difficulté à mesurer des flux immatériels dont les circuits réels et comptables peuvent diverger¹². Interdépendants, ces flux d'échanges entre pays sont affectés différemment par les divers instruments de protection commerciale.

La complexification des liens entre pays rend indéniablement moins lisibles les effets des mesures de protection commerciale. Les échanges de nature multiple font qu'il est difficile de déterminer les lieux de consommation finale des produits, tandis que l'interdépendance entre les échanges de biens, de services et d'IDE au sein des CVM multiplie les marges d'ajustement des entreprises multinationales en cas de choc protectionniste.

Par ailleurs, le fait que les entreprises intégrées dans des chaînes de production soient à la fois exportatrices et importatrices brouille la frontière entre gagnants et perdants à la protection commerciale. Avec l'incorporation croissante d'intrants importés dans les exportations, la compétitivité des entreprises exportatrices passe dorénavant par leur capacité à importer des biens et services intermédiaires, et par conséquent leur accès aux productions étrangères.

La vision traditionnelle de producteurs nationaux bénéficiant du protectionnisme commercial au détriment des consommateurs s'en trouve ainsi modifiée, puisqu'une large partie des entreprises exportatrices se trouve pénalisée par l'augmentation du coût des biens intermédiaires importés.

De même que la fragmentation par tâches des processus de production – rendue possible par la baisse des coûts de coordination – rend moins évidente l'identification des gagnants et des perdants à l'ouverture aux échanges, les impacts locaux du protectionnisme (par territoire ou par type d'emploi ou de qualification) sont plus difficiles à prévoir. Cette difficulté à identifier perdants et gagnants pose la question des mesures d'accompagnement des acteurs touchés, tant par les mesures protectionnistes que celles de libéralisation, et du maintien d'un soutien collectif à une économie ouverte.

12. Voir Rafael Cezar , Florian Le Gallo, (2019) «L'Union européenne est-elle vraiment excédentaire vis-à-vis des États-Unis?», *Bloc-notes Éco*, Banque de France. <https://bloenotesdeleco.banque-france.fr/billet-de-blog/lunion-europeenne-est-elle-vraiment-excedentaire-vis-vis-des-etats-unis>

Pour autant, les caractéristiques de ces chaînes de valeur mondiales changent-elles fondamentalement notre analyse des grands risques protectionnistes auxquels la France et l'UE font face aujourd'hui ? Les modèles quantitatifs de commerce international montrent que la fragmentation des processus de production et les échanges de biens intermédiaires, qu'ils soient produits localement ou à l'étranger, amplifient les gains à l'échange, et donc les coûts à l'imposition de droits de douane.

Se pose alors la question de la géographie des chaînes de valeur : avant d'être mondiales, ces chaînes sont régionales, notamment en Europe où la disparition des frontières douanières et les règles du marché unique favorisent la fragmentation des processus de production et les échanges de biens et de services à différents stades de production entre pays membres. L'intensité du commerce en valeur par rapport au commerce en valeur ajoutée est ainsi plus importante entre pays européens qu'avec le reste du monde. La géographie du commerce reste déterminée par la géographie physique dans une économie mondialisée, de sorte que l'échelon régional reste fondamental dans un monde de chaînes de valeur.

L'exposition d'une économie à un choc protectionniste dépend de son degré d'ouverture et de l'importance du partenaire imposant ces mesures dans les échanges du pays. Le développement de chaînes de production européennes rend ainsi les pays de l'UE plus dépendants les uns des autres. L'exemple du Brexit, et l'asymétrie des pertes attendues pour le Royaume-Uni par rapport aux 27 membres restants, vient cependant rappeler l'importance de la taille des économies dans leur exposition aux chocs protectionnistes : les pertes estimées, significatives pour le Royaume-Uni, restent limitées pour les pays restants de l'UE en moyenne, qui continuent à bénéficier de leur participation au marché unique. L'UE, grand marché structurellement moins ouvert aux échanges internationaux du fait de sa taille que chacune des économies la composant, reste ainsi moins exposée aux risques protectionnistes que les pays membres pris individuellement.

Si la résurgence du risque politique aura sûrement un impact sur l'expansion des CVM dans le temps long, les menaces protectionnistes américaines ou les enjeux du capitalisme d'État chinois, quant aux subventions indirectes ou aux transferts de technologie, restent plus directement liés à des problématiques d'accès au marché, de remise en cause du cadre multilatéral du commerce international ou de concurrence faussée pour les producteurs européens qu'à l'exposition aux chocs étrangers de leurs chaînes de valeur.

CHAPITRE 3

Les produits des industriels français passent par davantage d'étapes de production étrangères que ceux des producteurs chinois et américains

L'indicateur de la « distance à la demande finale »

Poursuivant notre examen de l'exposition au risque protectionniste des industries françaises, nous recensons dans ce chapitre le nombre d'étapes de production restant à parcourir par les produits issus de leurs usines avant d'atteindre leur consommateur final. L'hypothèse formulée est la suivante: dans le cadre d'une chaîne de valeur, plus un produit aura à franchir un nombre important d'étapes de production situées à l'étranger avant d'atteindre son ultime marché, plus l'entreprise qui le met

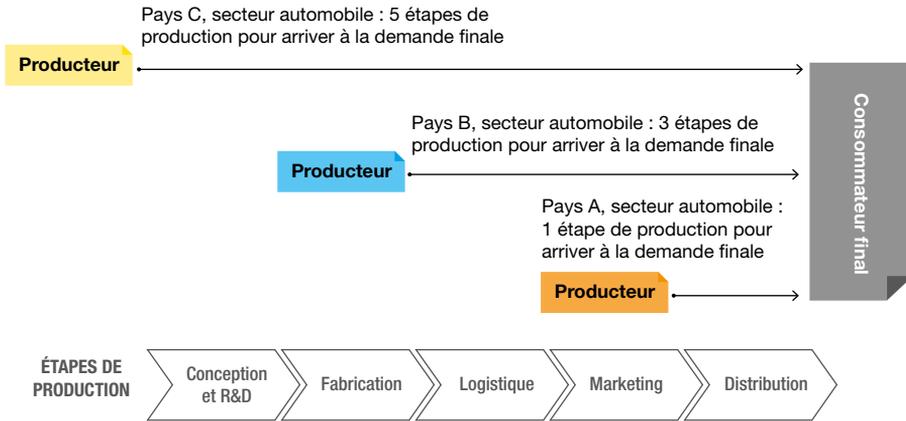
en vente aura à pâtir de mesures protectionnistes à l'échelle mondiale.

Pour ce faire, nous utilisons l'indicateur de la distance à la demande finale¹³. Cet indicateur calcule, pour un secteur *s* donné, par combien d'autres secteurs un bien transite avant de parvenir au consommateur final. Est ensuite établie, pour chaque État, une moyenne pondérée des distances mesurées par secteur. La base de données de l'OCDE contenant ces indicateurs s'appuie sur un le même panel de 64 pays¹⁴ que la base de données TiVA, représentant plus de 85% du PIB mondial.

13. Antràs P., Chor D., Fally T., Hillberry R. (2012), « Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows », *American Economic Review: Papers & Proceedings* 2012, 102(3): 412-416

14. Les 28 États membres de l'Union européenne y sont représentés, ainsi que les pays d'Amérique du Nord (États-Unis, Canada, Mexique). La base de données compte également les pays du G20 et un ensemble d'autres pays ayant des liens avec l'UE et la Chine dans les chaînes de valeur. C'est notamment le cas de la Turquie, de la Tunisie et du Maroc pour l'UE; du Viêt Nam, du Cambodge et de la Thaïlande pour la Chine. L'ensemble des pays de l'OCDE y sont présents, ainsi que d'autres États, notamment d'Amérique du Sud comme l'Argentine, le Brésil ou le Pérou. Enfin, d'autres économies non-négligeables y sont représentées. C'est notamment le cas de la Russie, de l'Arabie saoudite ou encore de l'Inde.

Figure 3.1 – Schéma explicatif de l'indicateur de la distance à la demande finale



Source : La Fabrique de l'industrie

Il faut garder en mémoire que toutes les chaînes de valeur n'ont pas naturellement la même longueur, autrement dit le même niveau de fragmentation.

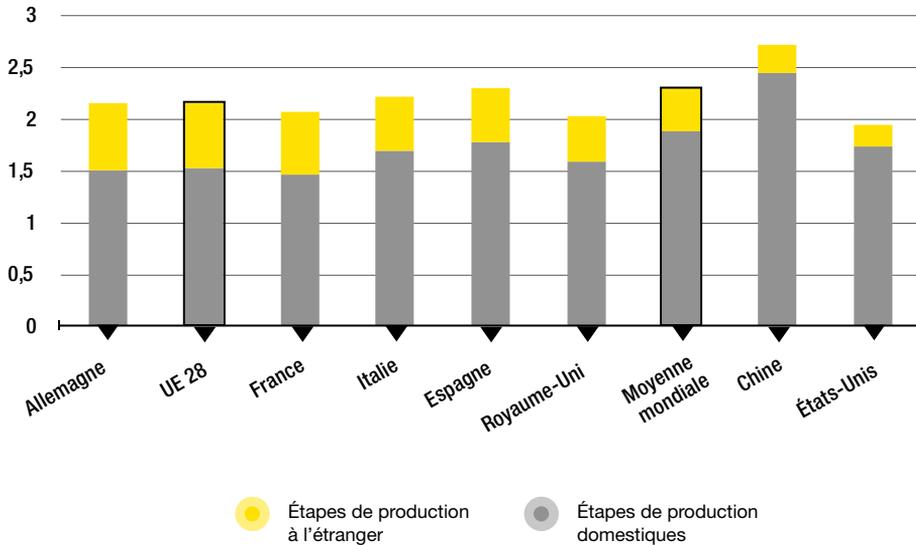
Cet indicateur présente donc un biais, dans le sens où une chaîne de production très fragmentée dans un pays donné, c'est-à-dire présentant un nombre d'étapes de production élevé, aura logiquement un score plus élevé qu'une chaîne de production plus intégrée.

Quoi qu'il en soit, l'intérêt de cet indicateur est qu'il se décompose en deux sous-indicateurs : la distance domestique à la

demande finale, d'une part, qui représente le nombre d'étapes de production domestiques par lesquelles a transité le bien, et la distance étrangère à la demande finale, d'autre part, qui compte les étapes situées à l'étranger.

Comme le montre la figure 3.2, les produits manufacturés français franchissent davantage d'étapes de production à l'étranger que les produits américains et chinois. Plus généralement, l'indicateur de la distance étrangère à la demande finale est plus important pour les producteurs européens que pour ceux du reste du monde : 0,41 étape de production à l'étranger en moyenne pour

Figure 3.2 – Distance à la demande finale de l'industrie manufacturière (2016)



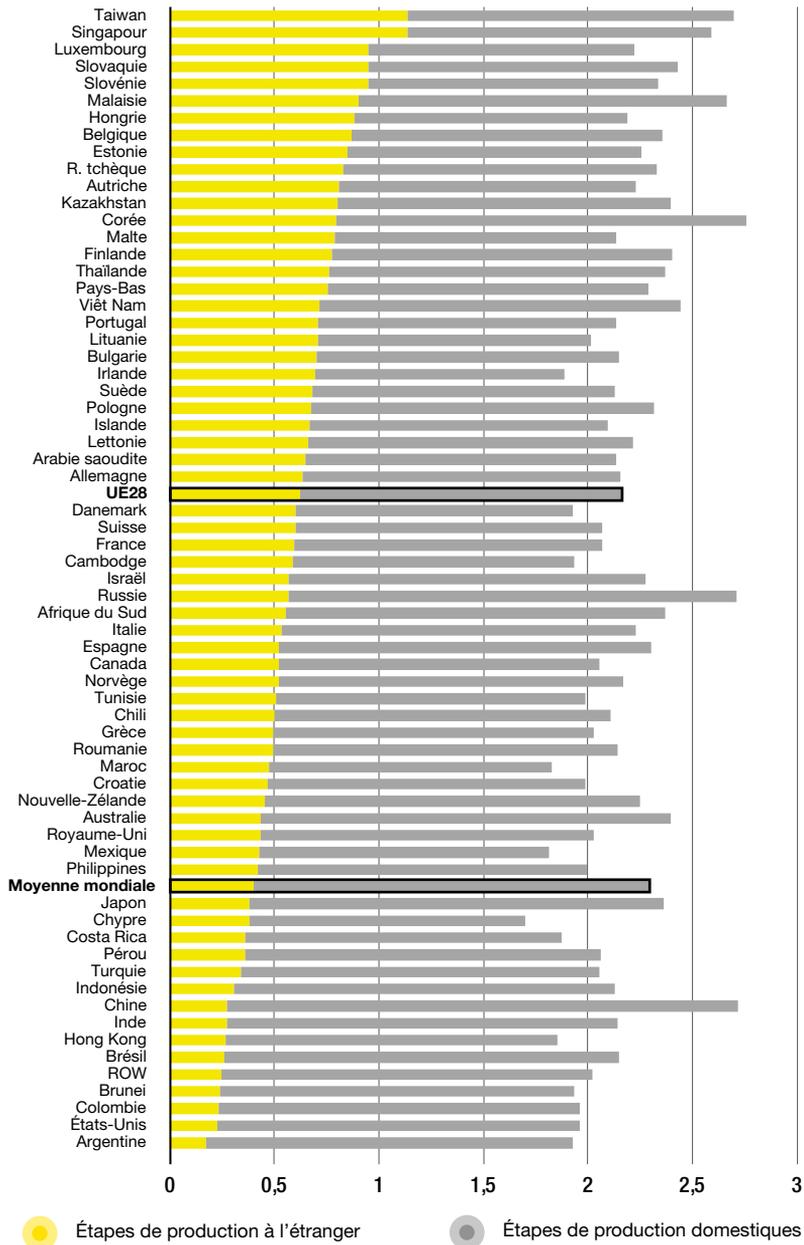
Source : OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

Note : Cette moyenne a été pondérée à la valeur ajoutée créée en 2016 par les industries manufacturières de chaque pays. La même méthode a été effectuée pour établir une moyenne pondérée des États membres de l'Union Européenne.

notre panel de 64 pays, contre 0,63 en Allemagne, 0,6 en France, 0,54 en Italie et 0,52 en Espagne. Les industries manufacturières européennes dans leur totalité affichent un score supérieur à la moyenne mondiale (hormis Chypre).

À l'inverse, les produits manufacturés chinois et américains passent par très peu d'étapes de production étrangères: 0,3 et 0,2 respectivement.

Figure 3.3 – Distance à la demande finale dans l'industrie manufacturière (2016)

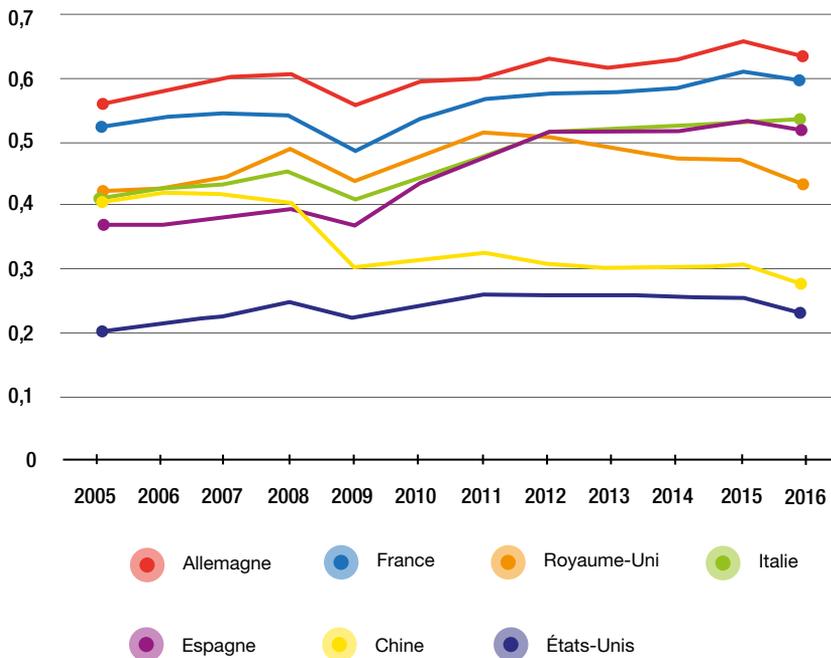


Les produits industriels européens comptent de plus en plus d'étapes de production à l'étranger

Pour l'industrie française comme pour les industries de nos principaux voisins, l'indice de distance étrangère à la demande

finale a crû régulièrement entre 2005 et 2015, traduisant une insertion progressive dans les chaînes de valeur mondiales. *A contrario*, il a décliné sensiblement pour les producteurs chinois. Le score des États-Unis est, quant à lui, relativement stable.

Figure 3.4 – Évolution de la distance étrangère à la demande finale dans l'industrie manufacturière (2005-2016)

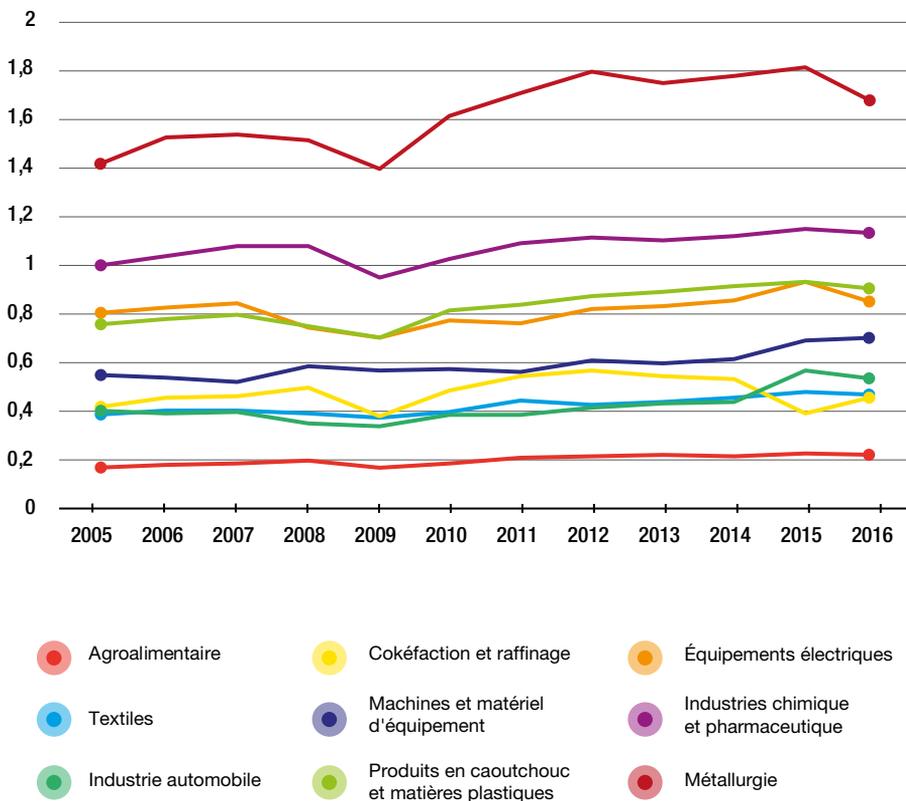


Source : OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

Afin de comprendre l'origine de ces variations, nous analysons dans les figures suivantes la distance à la demande finale pour les principaux secteurs. On remarque qu'en France, la hausse du nombre d'étapes de production étrangères est commune à l'ensemble des secteurs manufacturiers. On note également que les

produits issus de la métallurgie présentent un score nettement plus élevé (passant de 1,41 en 2005 à 1,82 en 2015) que ceux des autres secteurs, que ces produits soient élaborés (automobile) ou non (industrie agroalimentaire). Ce score de la métallurgie a pourtant eu tendance à fléchir en toute fin de période.

Figure 3.5 – Distance étrangère à la demande finale, par secteur, de l'industrie manufacturière française (2005-2016)

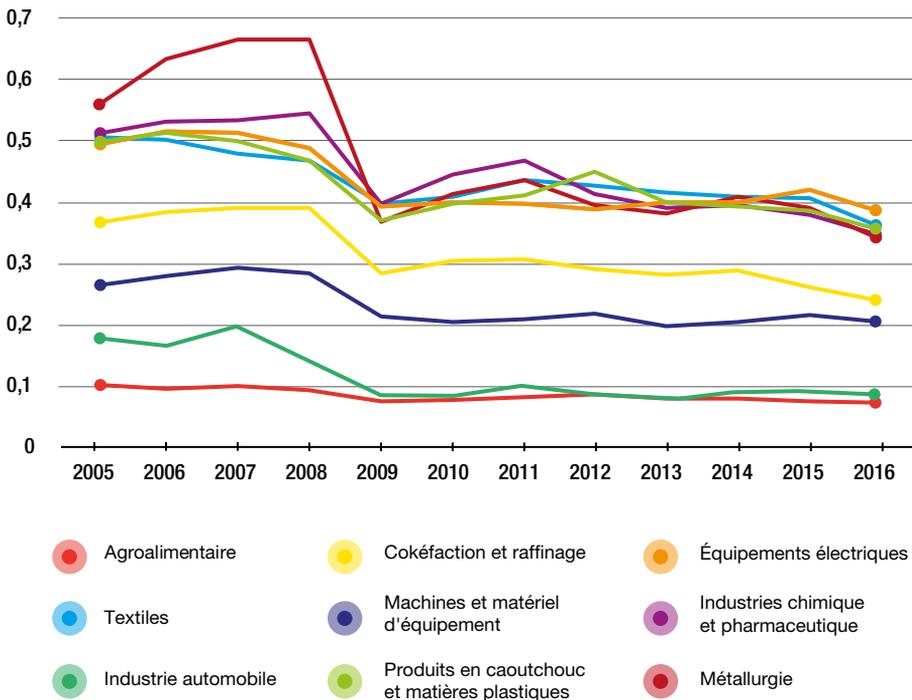


Source : OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'Industrie.

De manière analogue en Allemagne, l'indice de distance étrangère à la demande finale augmente dans tous les secteurs de l'industrie manufacturière. Et, là encore, les produits issus de la métallurgie sont ceux qui affichent le score le plus élevé, mais qui va en diminuant après 2011 (le graphique n'est pas représenté).

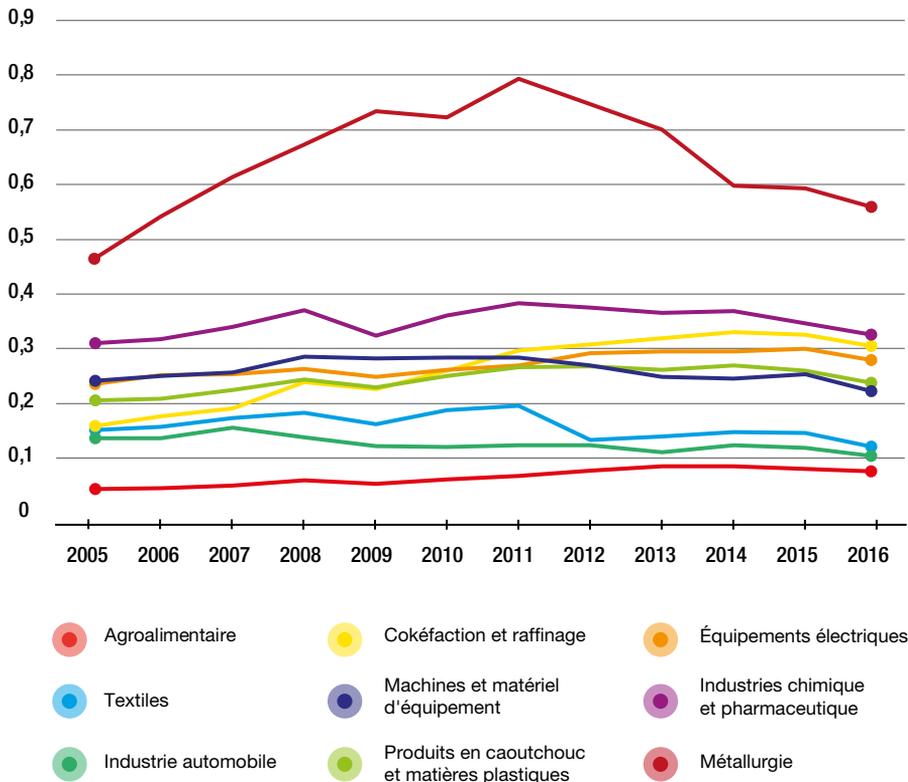
En Chine, la diminution de la distance étrangère à la demande finale est, là encore, commune à l'ensemble des secteurs de l'industrie manufacturière. Les produits issus de la métallurgie ont enregistré une telle diminution de leur score à partir de 2008 (ils sont passés de 0,55 à 0,34 entre 2005 et 2016) qu'ils ne se distinguent même plus des autres secteurs de tête, comme c'est encore le cas en France et en Allemagne.

Figure 3.6 – Distance étrangère à la demande finale, par secteur, de l'industrie manufacturière chinoise (2005-2016)



Source : OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

Figure 3.7 – Distance étrangère à la demande finale, par secteur, de l'industrie manufacturière américaine (2005-2016)



Source : OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

Aux États-Unis, le tableau est encore différent. Entre 2005 et 2011, l'expansion rapide du nombre d'étapes étrangères pour les produits issus du secteur de la métallurgie – quand les autres secteurs croissaient plus lentement – a tiré l'indicateur moyen à la

hausse. Mais, sur la période 2011-2014, la chute rapide enregistrée dans la métallurgie a réussi à contrer l'effet des autres secteurs (l'indicateur moyen reste stable, oscillant autour de 0,26), avant que pratiquement tous n'amorcent un repli à partir de 2014.

Parvenus au terme de ce chapitre, retenons que les États européens ont poursuivi ces dix dernières années leur insertion économique dans des chaînes de valeur régionales et mondiales, dans tous les secteurs. Dans le même temps, les États-Unis ont amorcé à partir de 2011 un léger mouvement de repli, tandis que la Chine a confirmé, ici encore, sa nette préférence pour son marché intérieur. On ne manquera pas de remarquer que l'indicateur choisi dans ce chapitre, celui de la distance à la demande finale, est sensiblement influencé par la dynamique des échanges de

produits métalliques. Dès lors, on aimerait comprendre si les trajectoires observées s'expliquent du fait de la crise qui a frappé la sidérurgie en 2008, des surcapacités chinoises lourdement entretenues dans ce secteur, ou bien encore des mesures tarifaires ciblant l'acier ces dernières années. Cela mériterait un examen complémentaire. En tout état de cause, dans le cas des pays européens comme dans celui de la Chine, les variations enregistrées pour ce secteur ne faussent pas la mesure globale, tous secteurs confondus, de la distance étrangère à la demande finale.

POINT DE VUE

Jean-Francois Boittin¹⁵ – Les pays européens doivent accroître leur cohésion afin de faire face à la politique commerciale américaine

La présente Note est une contribution opportune et importante au débat, en particulier parce qu'elle fournit une analyse factuelle et raisonnée des exportations françaises comparées à celles de nos concurrents et partenaires européens, de la Chine et des États-Unis. Elle souligne aussi avec raison les limites de la « courbe du sourire » et l'importance de préserver et de faire croître autant que faire se peut les activités de fabrication industrielle locales, pour des raisons économiques, sans parler de la dimension environnementale, sociale, et politique.

L'étude met aussi bien en valeur la différence entre les pays européens et les États-Unis ou la Chine, beaucoup plus autocentrés. Pour les États-Unis, jusqu'à la période récente, c'était moins un choix politique que la conséquence de la taille du pays et de son économie, relativement fermée : les statistiques de la Banque mondiale indiquent un rapport du commerce extérieur – importations et exportations – au PIB de 26,6 %, le plus bas de tous les pays du G7¹⁶. Pour la Chine, la participation moindre à la globalisation n'est pas seulement le résultat d'un choix politique, mais aussi la conséquence de sa compétitivité relative : si elle n'est plus « l'atelier du monde » dans tous les secteurs à cause de la hausse des salaires, elle reste fortement concurrentielle et, paradoxalement, les mesures américaines risquent de conforter le gouvernement chinois dans ses intentions de développer sa base de production dans les secteurs de pointe et les filières stratégiques. Le cas de Huawei est à cet égard exemplaire. En privant les nouveaux modèles de smartphones des logiciels de Google, Washington ne peut qu'inciter Pékin à investir davantage dans le plan Chine 2025, qui concentre les critiques américaines – comme si les performances dans la haute technologie pouvaient se décréter. Par ailleurs, il est important de noter

15. Jean-Francois Boittin est Policy Adviser au Cepii. Ancien diplomate et conseiller économique à l'Ambassade de France à Washington D.C. et Berlin, il a conduit la délégation française qui a négocié l'Uruguay Round.

16. Les chiffres pour les autres pays du G7 sont respectivement : 86,9 pour l'Allemagne, 64,1 pour le Canada, 62,9 pour la France, 62,4 pour le Royaume-Uni, 59,5 pour l'Italie et 31,2 pour le Japon (statistiques de 2017). Le ratio est de 39,8 % pour la Chine.

que si la Chine a encouragé ou toléré l'usurpation de la propriété intellectuelle – comme les États-Unis au XIX^e siècle, son surplus commercial n'est plus en 2018 que de 0,4% (contre 7% pour l'Allemagne).

La Chine représente certes un défi pour nos entreprises qui dépendent de leur développement sur les marchés mondiaux, mais il serait maladroit d'ignorer le danger que représente aujourd'hui pour elles la politique américaine. Depuis 2018, les mesures protectionnistes de l'administration américaine se multiplient, à l'initiative d'un Président qui a depuis toujours, et bien avant qu'il n'entre en politique, proclamé ses convictions en la matière. Au-delà de l'arsenal «classique» des instruments américains de défense commerciale (antidumping et antisubventions, mesures de sauvegarde), qui se multiplient, le recours à l'argument de la sécurité nationale est particulièrement dangereux. En effet, il n'est pratiquement jamais censuré par les tribunaux américains, traditionnellement respectueux des prérogatives de l'exécutif en la matière, et n'a pas fait l'objet pour l'instant de disciplines de la part de la branche législative, à qui la Constitution donne pourtant toute compétence pour réguler le commerce extérieur américain. Le parti Républicain a oublié ses convictions libre-échangistes (les Représentants étant terrorisés à l'idée d'avoir à affronter un candidat soutenu par le Président lors d'une élection primaire) et les Démocrates subissent la pression de syndicats qui partagent la philosophie protectionniste du Président. Il serait d'ailleurs aventureux d'imaginer que les droits de douane américains de 25% sur l'acier, par exemple, retrouveraient leur niveau antérieur avec une nouvelle administration. Pour mémoire, le droit de 25% imposé sur les véhicules SUV par le Président Johnson, à l'occasion de la «guerre du poulet» avec l'Allemagne et la France, est aujourd'hui sacralisé.

La menace du protectionnisme américain est donc réelle et il ne faut pas la sous-estimer. Les entreprises en subiront les conséquences à trois niveaux possibles : hausse de droits de douane sur leurs ventes aux États-Unis, impact sur la conjoncture économique mondiale de l'affrontement entre la Chine et les États-Unis, et délitement progressif du cadre multilatéral des échanges.

Un affrontement entre les États-Unis et l'Union européenne est d'autant moins exclu que le Président ne manque pas une occasion de dire que l'Europe, dans ses rapports commerciaux avec les États-Unis, est «aussi mauvaise, voire pire» que la Chine. Des mesures américaines contre les exportations françaises sont inévitables dans le contentieux Airbus, dès que l'arbitrage de l'OMC sur le dommage subi par Boeing sera rendu dans les jours ou les semaines qui viennent, d'autant plus que Washington pourra dans ce cas afficher son droit d'agir en conformité avec le droit international. D'autres mesures pourraient aussi viser la

France par suite de l'imposition fiscale des acteurs du numérique, car la trêve conclue à Biarritz lors du G7 peut n'être que de courte durée. Enfin, des mesures éventuelles contre les exportations d'automobiles européennes et les contre-mesures que prendra Bruxelles sont susceptibles de déclencher une guerre commerciale de dimension imprévisible.

Le conflit avec la Chine et la tentation d'un «découplage» entre les deux puissances mondiales pourraient ne pas être défavorables à nos entreprises, qui bénéficieraient de la disparition progressive de la concurrence américaine sur ce marché. D'ores et déjà, les analystes relèvent que si les pays tiers se voyaient imposer en Chine un droit moyen de 8% début 2018, les exportations américaines sont aujourd'hui frappées de droits de 20,7%, et celles des autres pays tiers d'un droit réduit de 6,7%. Mais cet avantage relatif, qui varie selon les secteurs (la Chine a jusqu'à maintenant évité de s'en prendre au secteur aéronautique), risque d'être annulé par l'impact du conflit bilatéral sur l'économie chinoise et plus généralement la conjoncture mondiale.

Dernier danger, et qui n'est pas le moindre : l'effacement progressif du cadre multilatéral des échanges, structuré autour de l'OMC. Le blocage d'ici la fin de l'année du système de règlement des différends de l'institution genevoise en est le symbole le plus fort : il fait suite au refus américain de nommer les membres de l'organe d'appel, accusé de violer la souveraineté de Washington et le droit imprescriptible des États-Unis à utiliser selon leur bon plaisir leurs instruments de défense commerciale. On pourrait facilement argumenter que, si la Chine n'est rentrée qu'à demi dans le système, les États-Unis en sont aujourd'hui sortis, dans la pratique sinon nominalement. L'utilisation systématique de l'argument de la sécurité nationale pour justifier des mesures restrictives vise à soustraire le pays à ses engagements et au droit international.

Lors du lancement des négociations qui ont débouché sur la création de l'OMC, à Punta del Este, le commissaire européen Willy de Clercq allait répétant qu'il ne fallait pas laisser s'instaurer la «loi de la jungle». C'est précisément cette loi, ou cette absence de loi que privilégie aujourd'hui l'administration américaine, sûre d'être le plus gros fauve.

L'Union européenne est la plus grande puissance commerciale mondiale. La Commission, il faut l'en féliciter, fait front et rend coup pour coup dans les conflits avec Washington. Mais l'Europe est d'abord une création de droit, mal équipée pour vivre dans le seul rapport de force. Le défi que représente le virage pris par les États-Unis met en cause ses intérêts vitaux, et nécessite le renforcement de la cohésion entre les États membres.

CHAPITRE 4

En France et dans les pays européens, la fabrication reste le principal poste de création de valeur

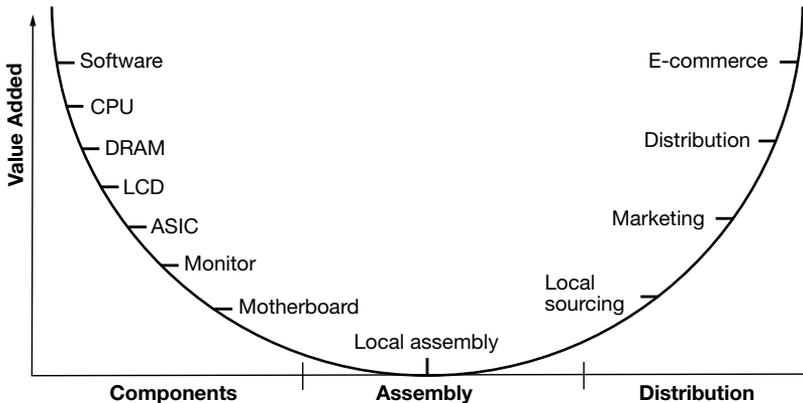
La courbe du sourire, de l'intuition à la généralisation abusive

Le quatrième et dernier chapitre de cette Note entend porter le regard à l'intérieur des chaînes de valeur et rappeler où et par qui la valeur est créée, aux différentes étapes qui les composent. En effet, on entend couramment que la fabrication de biens dégagerait trop peu de valeur ajoutée et n'aurait donc plus d'intérêt économique, pour les entreprises comme pour les territoires. Selon certains, au nom de l'économie de la connaissance, les entreprises devraient se spécialiser dans les étapes de conception et de R&D. Selon d'autres, au nom cette fois de l'économie de la fonctionnalité, les entreprises devraient surtout accompagner leurs produits de services ingénieux pour marquer leur différence d'avec la concurrence.

Dans les deux cas, il s'agit de trouver une parade à la concurrence par les prix des nouveaux pays industriels, et en premier lieu de la Chine : autrement dit de monter en gamme et d'asseoir sa compétitivité extérieure sur des paramètres hors prix. Fort logiquement, on lit les mêmes analyses lorsqu'il s'agit de se prémunir contre les effets prix des barrières tarifaires. C'est ainsi que, dans une note d'octobre 2017, la DG Trésor écrit : « Pour développer des activités à forte valeur ajoutée figurant en amont des chaînes de valeur (activités de conception, de R&D, etc.), la France devrait favoriser davantage l'innovation. Cela lui permettrait également d'être moins vulnérable aux chocs d'offre potentiels de pays positionnés plus en amont des CVM. »¹⁷

Toile de fond commune à toutes ces représentations, la « courbe du sourire » ou *smiling curve*, a été présentée au début des années 1990 par le fondateur d'Acer,

17. Berthaud F. (2017), « Le commerce de la France en valeur ajoutée », Trésor Éco n° 207, octobre.

Figure 4.1 – La courbe du sourire de Stan Shih

Source : Acer Foundation

Stan Shih, à ses collaborateurs après qu'il eut rappelé le transfert en Asie des activités d'assemblage dans plusieurs secteurs manufacturiers, en raison du faible coût de la main-d'œuvre locale. Pour rester compétitif, le secteur des technologies de l'information était désormais confronté au même enjeu. Voulant les convaincre d'abandonner le métier de l'assemblage, qui dégageait trop peu de valeur, Stan Shih esquissa une courbe en forme de U qui permit à ses collaborateurs de comprendre immédiatement le changement de paradigme proposé. Et ils nommèrent cette figure « courbe du sourire ».

La figure 4.1 présente, sur un axe des abscisses, une chaîne de valeur décomposée en trois étapes principales : la production de composants, l'assemblage et la

distribution des produits. L'axe des ordonnées représente la valeur ajoutée créée à chaque étape. En amont de la chaîne, à gauche de la figure, la concurrence est considérée comme mondiale, reposant sur le niveau de technologie des composants et sur l'art de les fabriquer tout en réalisant des économies d'échelle. En aval, sur le côté droit de la courbe, la concurrence est décrite comme régionale, reposant sur la marque, le marketing et la logistique. Au milieu, l'assemblage correspond à l'étape où la valeur créée est la plus faible.

D'autres études portant sur des produits électroniques ont contribué à populariser cette thèse selon laquelle la valeur était surtout créée en amont et en aval de la chaîne de valeur : sur les produits Compaq¹⁸, sur

18. Dedrick J., Kraemer K.L. (1999), « Compaq Computer: Information Technology in a Company in Transition », CRITO Working Paper, Center for Research on Information Technology and Organizations, University of California, Irvine.

l'iPod et le notebook PC¹⁹ ou encore sur le Nokia N95²⁰.

Partant de ces quelques études de cas de produits, propres à un secteur d'activité bien précis, la vulgate économique a progressivement généralisé l'idée que la production (et non plus seulement l'assemblage) créait peu de valeur et qu'elle était pour cette raison aisément susceptible d'être délocalisée. L'extrapolation sans fondement scientifique sérieux de ce raisonnement aux

entreprises puis aux économies entières est à l'origine de certains mythes, parfois plus coûteux qu'inspirés, sur les mérites des stratégies *fabless*, le basculement du monde moderne dans l'économie de la connaissance ou encore la révolution de l'économie de la fonctionnalité...

Regardons maintenant où est créée la valeur, non plus dans le processus de fabrication d'un produit électronique mais à l'échelle d'un pays de l'Union européenne.

Encadré 2 – QU'EST-CE QUE LA VALEUR ?

La valeur ajoutée est le résultat de la soustraction entre le coût de production d'un bien ou d'un service et les consommations intermédiaires nécessaires à sa fabrication. Par définition, la VA ignore donc deux étapes de création de la valeur finale, qui sont pourtant utiles à notre raisonnement ici : les consommations intermédiaires en amont et les marges de commerce de transport en aval. Puisque nous prenons volontairement en compte ces deux étapes supplémentaires, nous raisonnons ici sur le prix d'acquisition des biens et services.

L'OCDE répartit, au sein de chaque branche d'activité, la création de valeur selon différentes étapes de production appelées business functions. Ces huit business functions, qui ne sont pas toutes strictement les unes en aval des autres, correspondent à des grandes catégories de métier et d'occupation des ménages interrogés par enquête, entre lesquelles l'OCDE retrace la distribution des salaires : construction et maintenance des bâtiments et sécurité ; management ; technologies de l'information ; conception et R & D ; fabrication ; logistique ; marketing ; distribution.

19. Linden G., Kraemer K. L., Dedrick J. (2009), "Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod", *Communications of the ACM*, 52(3), 140-144. <https://doi.org/10.1145/1467247.1467280>

20. Ali-Yrkkö J., Rouvinen P., Ylä-Anttila P. (2011), « Le modèle nordique et les défis associés aux chaînes de valeur mondiales », in Sydor A. (2011), « Les chaînes de valeur mondiales : impacts et implications. Les recherches en politique commerciale », Affaires étrangères et Commerce international Canada.

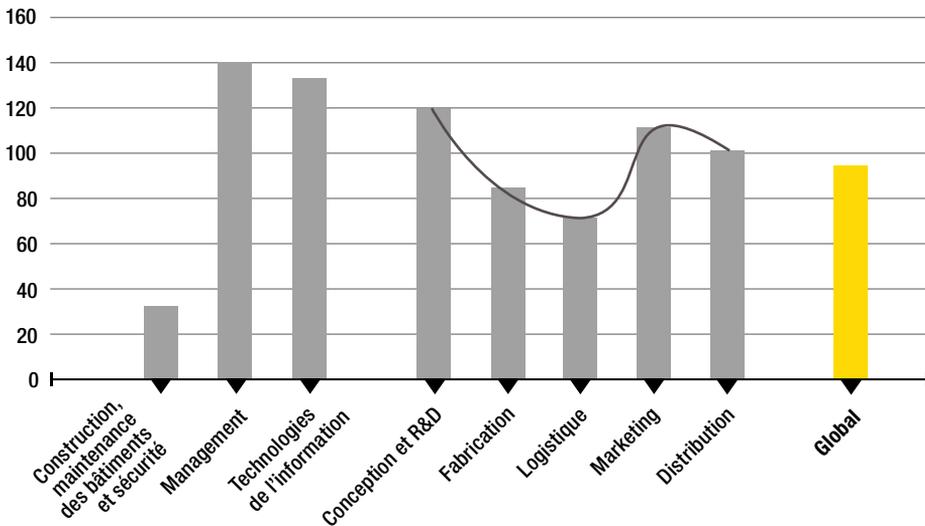
La valeur créée par travailleur est plus élevée en amont et en aval des chaînes de valeur, mais la valeur totale générée est bien plus importante dans les étapes de fabrication

Partons du cas de la France. Si l'on prend en compte la valeur créée par travailleur (figure 4.2), cette distribution saute aux

yeux comme une évidence : la valeur créée par travailleur en amont (R&D) et en aval (marketing et distribution) des chaînes de valeur est plus élevée que dans les étapes intermédiaires de fabrication et de logistique. On retrouve donc, approximativement bien sûr, le profil de distribution pérennisé par la courbe du sourire.

Toutefois, si on multiplie ces valeurs par les effectifs de salariés concernés, autrement dit si l'on décompte la valeur totale

Figure 4.2 – Valeur créée par travailleur et par *business function*, dans l'industrie manufacturière française (2014, en milliers de dollars)



Source : WIOD, OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

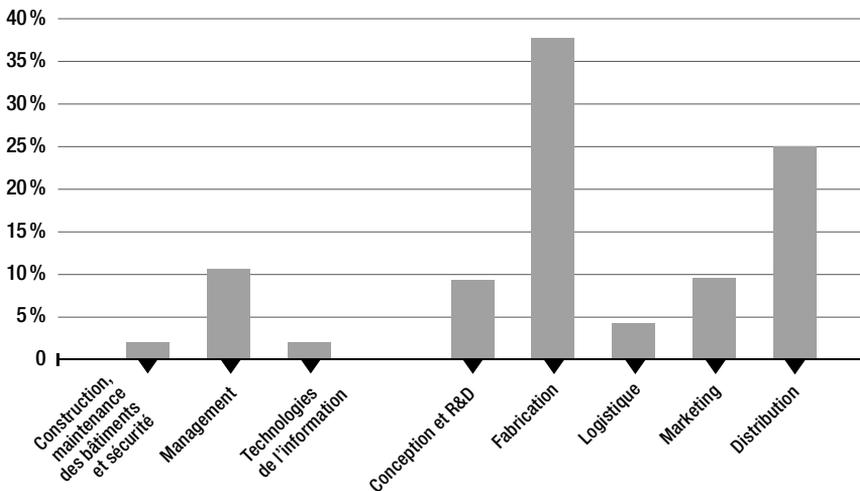
créée sur le sol français (figure 4.3), alors l'étape de production devient totalement prépondérante, puisqu'elle génère à elle seule un tiers de la valeur totale. L'étape finale de distribution (25%) représente également une part importante de la valeur.

A contrario, les étapes du marketing et de la R&D, les deux champs nobles par excellence de la *smiling curve* de Shih, tout comme ceux du management et des TIC d'ailleurs, qui correspondent

approximativement aux métiers les plus recherchés aujourd'hui, ne représentent qu'une part assez faible de la création de valeur par l'industrie sur le sol national.

Autrement dit, si le schéma de la courbe du sourire peut être une source d'inspiration pour aider une entreprise à se positionner dans son secteur, il ne rend absolument pas compte des contributions respectives des activités à la prospérité de la France aujourd'hui.

Figure 4.3 – Valeur totale créée en France dans l'industrie manufacturière, par *business function* (2014, en % du total)



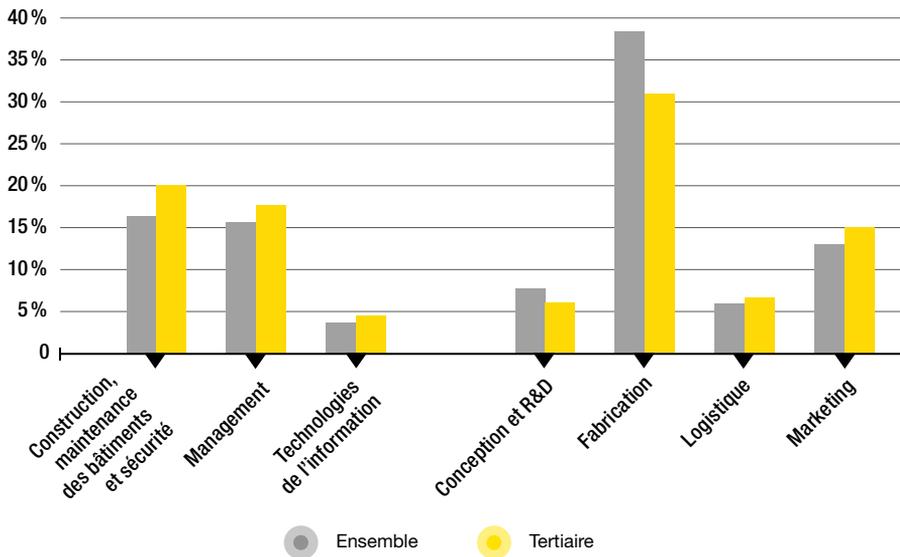
Source : WIOD, OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

L'importance de la production n'est ni propre à l'industrie ni propre à la France

On pourrait croire l'énoncé précédent tautologique, puisqu'il concerne uniquement les chaînes de valeur manufacturières. Il n'en est rien. Comme le montre la figure 4.4, les services marchands ont quasiment

le même profil de distribution des salaires que l'industrie tout au long de ces *business functions*. Même si des difficultés méthodologiques²¹ nous empêchent de présenter ici le calcul de la valeur générée, il ne fait guère de doute qu'elle présente un profil voisin de celui mis en évidence pour les chaînes de valeur manufacturières, et certainement pas une courbe en forme de U.

Figure 4.4 – Distribution des compensations salariales selon les *business functions*, hors marges de commerce et de distribution (2014, en % du total)



Source : WIOD, OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

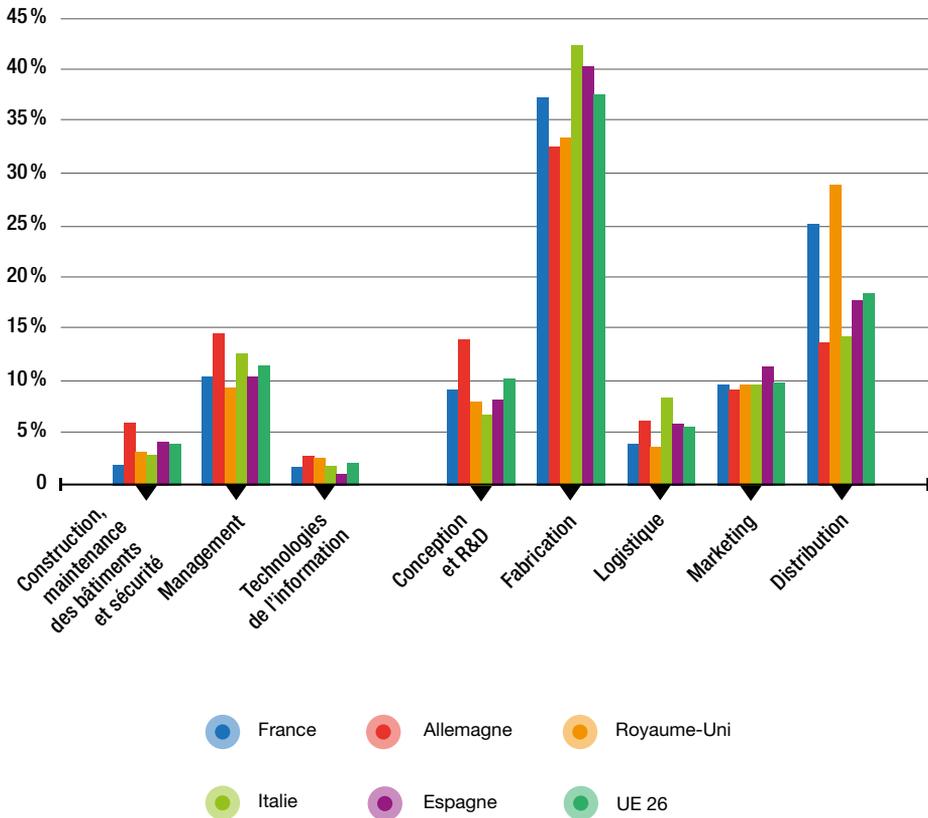
21. Dans la mesure où la méthodologie précédemment utilisée a été établie pour le secteur manufacturier, sa transposition au secteur des services présente un écueil : les consommations intermédiaires en amont sont réparties de manière différente entre les étapes de production. Appliquer la même répartition que celle de l'industrie manufacturière pour le secteur des services pourrait créer un biais.

On pourrait estimer hâtivement que notre économie française a pris du retard dans sa mue vers l'économie de la connaissance (ou de la fonctionnalité) et que le poids des étapes de fabrication dans la création de valeur en France en est la preuve statistique. De nouveau, ce serait une erreur de jugement, comme le montrent les figures 4.5 et 4.6.

Au premier ordre, la distribution de la valeur créée, qu'elle soit unitaire ou totale, présente les mêmes profils dans tous les grands pays européens. Certes, l'Allemagne parvient à dégager un peu plus de

valeur dans les métiers de la R&D que la France. L'on voit également que, si le travailleur allemand dégage en moyenne plus de valeur que le travailleur français, c'est surtout en amont de la production qu'il creuse cet écart, dans les métiers des TIC et la R&D notamment. Mais ces quelques variations ne suffisent absolument pas à contredire les résultats précédents : la seule manière d'esquisser une « courbe du sourire » dans quelque pays que ce soit est de considérer la valeur créée par travailleur. À l'échelle des pays, les métiers de la fabrication conservent partout un poids essentiel.

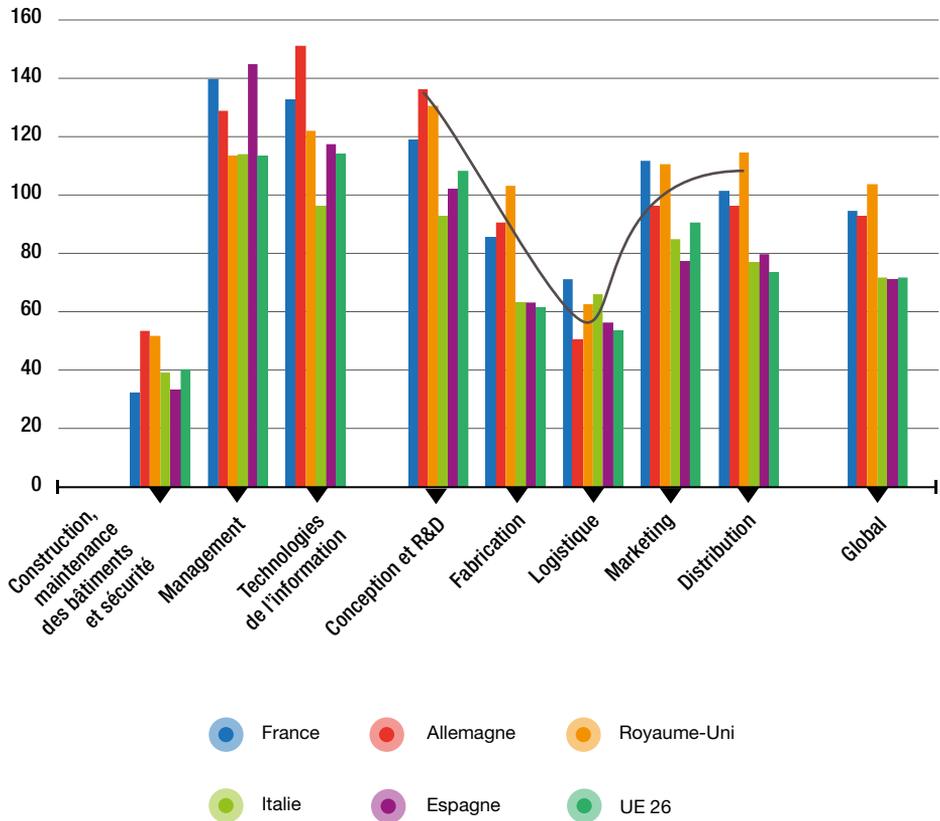
Figure 4.5 – Valeur créée par *business function* dans l'industrie manufacturière (2014, en % du total)



Source : WIOD, OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

Note : UE 26 au lieu de UE 28 car les données sont manquantes pour la Croatie et la Grèce.

Figure 4.6 – Valeur créée par travailleur et par *business function* dans l'industrie manufacturière (2014, en milliers de dollars)



Source : WIOD, OCDE. Calculs et traitements : La Fabrique de l'industrie.

Note : UE 26 au lieu de UE 28 car les données sont manquantes pour la Croatie et la Grèce.

Conclusion

Afin d'apprécier le niveau d'exposition de la France au risque protectionniste, nous avons observé, sous quatre angles différents, son insertion dans les chaînes de valeur mondiales, par comparaison avec celle des autres grandes puissances économiques.

Nous avons constaté que la France et ses principaux voisins (Royaume-Uni excepté) étaient bien insérés dans les CVM, et ce de manière stable si l'on fait abstraction des fluctuations des prix des ressources énergétiques. Les États-Unis suivent eux aussi une trajectoire stable, même si leur niveau d'intégration dans les CVM est plus faible, compte tenu de la taille de leur territoire. La Chine, enfin, monte fortement en puissance en tant que puissance industrielle, et dépend donc moins des importations étrangères pour alimenter ses propres exportations.

Cette plus grande autosuffisance pourrait donner à première vue l'impression que la Chine se retire des chaînes de valeur mondiales. Il n'en est rien. La valeur ajoutée chinoise entrant dans la consommation finale des industries européenne et américaine a crû régulièrement tout au long de la décennie 2005-2015, pour atteindre le statut de fournisseur de tout premier plan sur ces deux continents. Cette compétitivité chinoise produit les mêmes effets sur son sol domestique : de plus en plus autosuffisante, elle importe de moins en moins de VA européenne ou américaine pour couvrir sa demande finale industrielle. Chine exceptée, la France et les autres économies avancées de l'OCDE entretiennent des relations et des rapports de force assez stables sur la même période.

On trouve confirmation de cette singularité chinoise en dénombrant le nombre de fois en moyenne où un produit franchit une frontière internationale depuis sa sortie des ateliers d'un pays donné jusqu'au moment où il atteint son consommateur final. Cet indice d'externalisation est plus élevé pour les pays européens et progresse, alors qu'il est plutôt stable aux États-Unis et qu'il recule significativement en Chine. On a vu combien le secteur de la sidérurgie jouait un rôle déterminant dans ces variations statistiques.

Enfin, dans le chapitre 4, nous avons rappelé le poids essentiel des étapes de fabrication dans les chaînes de valeur ayant cours en France ou en Allemagne. À l'échelle d'un pays, les activités « amont et aval » telles que la R&D, la conception, les services associés à la

fabrication, etc., ne sont pas des substituts miracles, capables de créer tant de richesse que la perte de compétitivité- prix des étapes manufacturières ne serait plus un problème.

En définitive, si les effets pervers du protectionnisme sur la croissance sont solidement établis, cette Note fournit un apport complémentaire. La Chine joue, dans ce tableau mondial, un rôle à part. Tout à la fois conquérante et difficile à pénétrer, elle s'insère dans les chaînes de valeur mondiales comme fournisseur des marchés extérieurs, en devenant, dans le même temps, de plus en plus autosuffisante.

Le débat public sur le protectionnisme semble mettre à parité les comportements des États-Unis et de la Chine. Ce n'est en réalité pas le cas. Cette Note montre combien les deux superpuissances se sont, jusqu'à aujourd'hui, comportées très différemment.

En France et en Europe, on n'enregistre pas pour l'instant de ralentissement de la mondialisation. Même si le nombre de mesures protectionnistes augmente ces dernières années, le taux moyen des droits de douane poursuit sa diminution ; et l'on ne remarque pas aujourd'hui de signe tangible de leurs effets, au niveau macroéconomique. Les économies européennes sont très intégrées dans un marché libre et stable ; elles tirent à l'évidence parti de leur insertion mondiale, qui est d'abord continentale.

Néanmoins, les pays européens, considérés séparément, sont relativement plus exposés au risque protectionniste que de grands pays comme la Chine et les États-Unis. Dès lors se pose la question de la stratégie européenne face à ses concurrents internationaux. La France ne pourra pas faire face seule aux superpuissances, notamment à la Chine. La question de l'accès au marché chinois reste entière et doit être posée au niveau européen. Les États membres sont appelés à définir des objectifs industriels et commerciaux communs. Cela pourrait passer, lors de la constitution de la prochaine Commission européenne, par une articulation plus étroite entre politique de compétitivité, politique commerciale et politique de concurrence, au besoin sous le pilotage d'un vice-président de la Commission coordonnant les trois commissaires responsables de chacune de ces politiques.

Bibliographie

- Bellora C., Jean S. et Santoni G. (2018), « Un chiffrage de l'impact des mesures de protection commerciale de Donald Trump », La lettre du Cepii, n°388, Mai 2018.
- Beltramello A., De Backer K. et Moussiégt L. (2012), « The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs) », Documents de travail sur la science, la technologie et l'industrie, n°2012/02, Éditions OCDE.
- Berthaud F. (2017), « Le commerce de la France en valeur ajoutée », Trésor Éco n°207, octobre.
- Brandt L. et Thun E. (2011), « Going Mobile in China: Shifting Value Chains and Upgrading In the Mobile Telecom Sector », International Journal of Technological Learning, Innovation and Development, vol. 4, pp. 148-180.
- Dean J.M., Fung K.C. et Wang Z. (2011), « Measuring Vertical Specialization: The Case of China », Review of International Economics, vol. 19 (4), pp. 609-625.
- Evenett S.J. (2014), « The Global Trade Disorder », The 14th GTA Report, CEPR.
- Grossman G. et Rossi-Hanberg E. (2006), « The rise of offshoring: it's not wine for cloth anymore » in The New Economic Geography: Effect and Policy Implications, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Jean S. (2015), « Le ralentissement du commerce mondial annonce un changement de tendance », La lettre du Cepii, n°356, septembre.
- Criscuolo C., Timmis J. et Johnstone N., (2015), «The relationship between GVCs and Productivity», Global Forum on productivity, OCDE.
- Johnson, R.C et G. Noguera (2012), « Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added », Journal of International Economics vol. 86, n°2, pp. 224-236.

Miroudot S. (2016), « La place de la France dans les CVM ». COSAPEE, France Stratégie, 25 mai 2016.

OCDE (2017), « France, note statistique sur les échanges et l'investissement ».

OCDE (2017), « Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017. Compétences et chaînes de valeur mondiales. Comment se situe la France ? ».

OMC (2014), « Rapport sur le commerce mondial 2014. Commerce et développement : tendances récentes et rôle de l'OMC ».

OMC et IDE-JETRO (2011), « La structure des échanges et les chaînes de valeur mondiales en Asie de l'Est : Du commerce des marchandises au commerce des tâches. », Genève.

Pilat D., Yamano N. et Yashiro N. (2012), « Moving up the Value Chain: China's Experience and Future Prospects », dans OCDE (2012) *China in Focus: Lessons and Challenges*, Paris.

Quah D. (2011), « The Global Economy's Shifting Centre of Gravity », *Global Policy*, vol. 2 (1), pp. 3-9.

Ruta M. et Saito M. (2014), « Les chaînes de valeur » in *Finance & Développement*, FMI, mars.

Timmer M.P., Erumban A.A., Los B., Stehrer R. et De Vries G. (2012), « New Measures of European Competitiveness: A Global Value Chain Perspective », *World Input-Output Database, Working Paper*, n°9.

Vadcar C., « Les CVM, paradigme du commerce international », *Friedland Papers*, Lettre de prospective n°49, mars 2015.

Annexe

Présentation de la classification des étapes de production

Afin de comprendre où est créée la valeur, nous avons eu recours à une méthodologie de classification des étapes de production utilisée par l'OCDE.

L'institution répartit, au sein de chaque branche d'activité, la création de valeur selon sept étapes de production appelées *business functions*. Le concept de *business function* a été introduit par Michael E. Porter ²² en 1988. À l'origine, Porter décomposait les activités d'une entreprise en deux groupes : les activités primaires, regroupant la production et la vente, et les activités supports, correspondant notamment au management, à la gestion des ressources humaines et à l'approvisionnement.

À ces sept *business functions*, nous ajoutons celle de la distribution correspondant aux marges de commerce et de transport. Les *business functions* correspondent à des grandes catégories de métier et d'occupation des ménages interrogés par enquête, entre lesquelles l'OCDE retrace la distribution des salaires. Dès lors, la chaîne de production se décompose à travers les étapes suivantes : la conception et R&D, la fabrication, la logistique, le marketing, la distribution.

Concernant les étapes de production de la construction, maintenance des bâtiments et sécurité, du management et des technologies de l'information, nous les mettons à part car elles interviennent tout au long du processus de production.

22. Porter M. (1988), « On Competition », Harvard Business School Press, Boston MA.

Business fonction		Définition	Exemples de professions (ISCO 2008)	Correspondance avec les intitulés de la partie 4
1	Autres fonctions	Activités liées à la maintenance et à la sécurité des bâtiments ainsi qu'à d'autres activités n'appartenant pas à des fonctions spécifiques de l'entreprise.	Agents d'entretien, hôteliers, officiers des forces armées.	Construction, maintenance des bâtiments et sécurité
2	Gestion et administration	Activités associées à l'administration de l'entreprise, comprenant la gestion juridique, financière, comptable et des ressources humaines	Directeurs généraux, assistants de direction, comptables, juristes.	Management
3	Services informatiques et logiciels	Activités associées au traitement des données, au développement des logiciels et à la fourniture de services TIC.	Développeurs de logiciels et d'applications, administrateurs de base de données, techniciens en TIC.	Technologies de l'information
4	R&D, ingénierie et services techniques connexes et assistance à la R&D	Fonction de support correspondant aux activités liées au développement expérimental, à la recherche, à la conception, à l'ingénierie et aux services de conseil concernant les tests, l'analyse et la certification technique.	Mathématiciens et statisticiens, architectes urbanistes, géomètres et concepteurs, ingénieurs et professions associées.	Conception et R&D
5	Fonction principale/coeur de métier	Fonction principale de l'entreprise. Généralement, la production de biens ou de services destinés au marché ou à des tiers.	Opérateurs, assembleurs.	Fabrication
6	Transport et logistique	Fonction de support comprenant des activités liées à l'approvisionnement, au transport, à l'entreposage.	Conducteurs de poids lourds, affréteurs, agent de transit.	Logistique
7	Marketing, ventes et services après-vente	Fonction de support comprenant l'analyse de marché, la publicité, la vente, ainsi que les activités liées à la préparation, la maintenance et les services à la clientèle.	Responsables des ventes, caissiers, réparateurs de machines, chargés d'assistance SAV.	Marketing

Les membres du conseil d'orientation de La Fabrique

La Fabrique s'est entourée d'un conseil d'orientation, garant de la qualité de ses productions et de l'équilibre des points de vue exprimés. Les membres du conseil y participent à titre personnel et n'engagent pas les entreprises ou institutions auxquelles ils appartiennent. Leur participation n'implique pas adhésion à l'ensemble des messages, résultats ou conclusions portés par La Fabrique de l'industrie.

Composition au 1^{er} septembre 2019

Paul ALLIBERT, directeur général de l'Institut de l'entreprise

Jean ARNOULD, ancien président de l'UIMM Moselle, ancien PDG de la société Thyssenkrupp Presta France

Gabriel ARTERO, président de la Fédération de la métallurgie CFE-CGC

Vincent AUSSILLOUX, chef du département économie-finances de France Stratégie

Olivier BABEAU, président fondateur de l'Institut Sapiens

Laurent BATAILLE, PDG de Poclairn Hydraulics Industrie

Michel BERRY, fondateur et directeur de l'École de Paris du management

Laurent BIGORGNE, directeur de l'Institut Montaigne

Serge BRU, représentant de la CFTC au bureau du Conseil national de l'industrie

Pierre-André de CHALENDAR, PDG du groupe Saint-Gobain, co-président de La Fabrique de l'industrie

Joël DECAILLON, ancien secrétaire général adjoint de la confédération européenne des syndicats et vice-président de LASAIRE

Stéphane DISTINGUIN, fondateur et président de Fabernovel, président du pôle de compétitivité Cap Digital

Elizabeth DUCOTTET, PDG de Thuasne

Xavier DUPORTET, cofondateur et CEO de Eligo Biosciences

Pierre DUQUESNE, délégué interministériel à la Méditerranée au Ministère des affaires étrangères

Philippe ESCANDE, éditorialiste économique au quotidien Le Monde

Olivier FAVEREAU, professeur en sciences économiques à l'université Paris X

Denis FERRAND, DG de Rexecode

Philippe FREMEAUX, éditorialiste à Alternatives Économiques

Jean-Luc GAFFARD, directeur du département de recherche sur l'innovation et la concurrence à l'OFCE

Louis GALLOIS, président du conseil de surveillance du Groupe PSA, co-président de La Fabrique de l'industrie

Pascal GATEAUD, rédacteur en chef de l'Usine Nouvelle

Pierre-Noël GIRAUD, professeur d'économie à l'université de Paris-Dauphine et à Mines-ParisTech

Frédéric GONAND, professeur associé de sciences économiques à l'université Paris-Dauphine

Eric KELLER, secrétaire fédéral de la fédération FO Métaux

Elisabeth KLEIN, directrice générale de CFT Industrie

Dorothee KOHLER, directeur général de KOHLER C&C

Gilles KOLÉDA, directeur scientifique d'Érasme-Seuréco

Marie-Josée KOTLICKI, secrétaire générale de l'UGICT-CGT

Eric LABAYE, président de l'école Polytechnique

Jean-Yves LAMBERT, président de Elbi France

Emmanuel LECHYPRE, éditorialiste à BFM TV et BFM Business

Fanny LÉTIER, co-fondatrice de GENE Capital Entrepreneur

Olivier LLUANSI, associé chez Ernst & Young

Bertrand MARTINOT, directeur général adjoint des Services de la Région Ile de France

Antonio MOLINA, président du groupe Mäder

Christian PEUGEOT, président du Comité des Constructeurs Français d'Automobiles

Florence POIVEY, présidente de la commission éducation, formation, insertion du Medef

Philippe PORTIER, secrétaire national de la CFDT

Grégoire POSTEL-VINAY, directeur de la stratégie, Direction générale des entreprises, ministère de l'Économie

Didier POURQUERY, directeur de la rédaction de The Conversation

Joseph PUZO, président d'AXON'CABLE SAS et du pôle de compétitivité Matériaux

Xavier RAGOT, président de l'OFCE

Denis RANQUE, président du conseil d'administration d'Airbus Group

Frédéric SAINT-GEOURS, président du conseil de surveillance de la SNCF

Ulrike STEINHORST, présidente de Nuria Conseil

Pierre VELTZ, ancien PDG de l'établissement public de Paris-saclay

Jean-Marc VITTORI, éditorialiste au quotidien Les Echos

La France est-elle exposée au risque protectionniste ?

Les mesures prises par l'administration Trump ont fait resurgir la crainte d'une « guerre commerciale » entre grands blocs mondiaux, alors que le commerce international joue un rôle essentiel dans la croissance économique et la création d'emplois. Dès lors, États et entreprises s'interrogent sur les risques associés à une montée du protectionnisme. Quels en seraient les impacts et comment pourrait-on y faire face ? À quel point les entreprises françaises sont-elles exposées au risque protectionniste ?

Cette Note élaborée par La Fabrique de l'industrie examine de manière précise comment les entreprises françaises et européennes sont insérées dans les chaînes de valeur mondiales et comment ces dernières se sont modifiées durant les dix dernières années. À cet égard, elle permet de comprendre les forces et faiblesses de la stratégie européenne face à la concurrence internationale et à la montée des tensions commerciales.

Cette Note s'adresse aux dirigeants d'entreprises, décideurs publics, chercheurs et étudiants s'intéressant aux problématiques du commerce international et à l'évolution des chaînes de valeur mondiales.

22 €



www.la-fabrique.fr



Presses des Mines

