

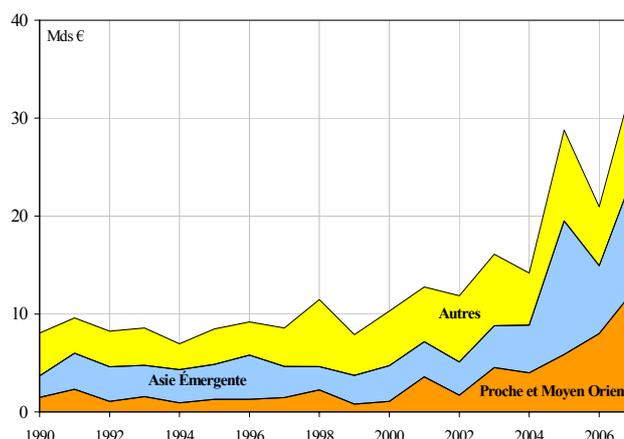
Les «Grands Contrats» signés par les entreprises françaises dans les pays émergents

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et de la Politique économique et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi.

- Une transaction est considérée comme un «grand» contrat à partir du moment où la part française dépasse 3M€. Les «Grands Contrats» civils signés par les entreprises françaises dans les pays émergents sont recensés chaque trimestre par le réseau international du Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi. Ces grands contrats se répercutent directement sur nos exportations, notamment sur leur ventilation sectorielle et géographique. Leur montant global, relativement stable dans les années 1990, a nettement accéléré à partir de 2000 : en 2007, ils ont atteint 35 Mds€ (soit plus du tiers du montant des exportations à destination des pays émergents). On note en outre qu'ils sont de plus en plus concentrés sur quelques très gros montants.
- Le poids de l'aéronautique (environ 40%) s'est renforcé ces dernières années. Hors aéronautique, les contrats de construction et d'exploitation d'équipements énergétiques ont pris de l'ampleur, en lien avec l'impératif de diversification énergétique (nucléaire) pour les pays non producteurs de pétrole et avec les besoins d'équipement pour les pays producteurs.
- Les grands contrats ont vocation à générer des exportations de biens d'équipement. Le délai entre la signature du contrat et les livraisons effectives est variable : 1-2 ans, en moyenne, hors aéronautique, plusieurs années dans l'aéronautique. Grands contrats et exportations de biens d'équipement tirent vers le haut nos ventes vers ces pays et contribuent donc à la réorientation bienvenue de nos exportations vers les zones les plus dynamiques du monde.
- L'Asie émergente a longtemps occupé la place de première zone cliente des entreprises françaises. Les pays du Golfe sont nettement montés en puissance sur les années récentes et font jeu égal avec l'Asie émergente depuis deux ans.
- Le rattrapage des pays émergents, leurs besoins en équipement et, plus généralement, la montée en puissance des questions énergétiques et environnementales constituent autant d'éléments laissant présager des potentialités importantes dans les années à venir.

Sources : DGTPE, Missions Économiques.

Évolution des «Grands Contrats» français par zones émergentes



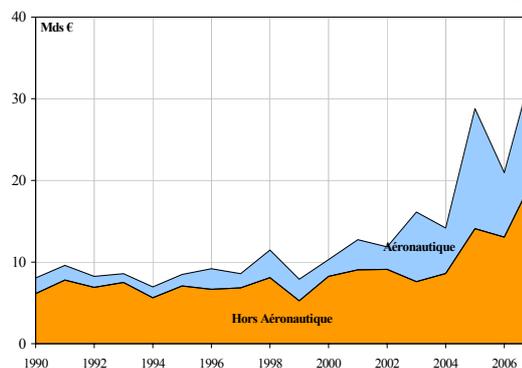
Le réseau des *Missions Économiques* du Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi recense les «Grands Contrats» civils signés par les entreprises françaises dans les pays émergents. Les montants recensés correspondent, dans la mesure du possible, à la part du montant total du contrat qui donnera lieu à des exportations depuis la France, c'est-à-dire la «part française» du contrat. Toutefois, par défaut, la part globale revenant aux entreprises françaises est parfois retenue (voir les encadrés 1 et 2).

Le montant global de ces grands contrats dans les pays émergents était relativement stable dans les années 1990, à un peu moins de 10 Mds€. Ils ont nettement accéléré à partir de l'année 2000 (cf. graphique 1), avec une croissance annuelle d'environ 25% à partir de cette date. Avec 34,5 Mds€ de contrats signés¹, l'année 2007 constitue un record. À titre indicatif, l'ordre de grandeur des exportations françaises de biens en 2007 était de 400 Mds€, et de 95 Mds€ sur un champ limité aux pays émergents.

L'envol du montant des grands contrats concerne aussi bien l'aéronautique que les autres secteurs civils. Toutefois, depuis 2005, les contrats aéronautiques ont pris de l'ampleur et couvrent environ 40% des contrats recensés chaque année, contre 15 à 30% auparavant.

L'étude présentée ici donne les principaux résultats en matière de grands contrats signés par les entreprises françaises dans les pays émergents. Il peut être intéressant de suivre ces contrats de manière agrégée afin de voir dans quelle mesure cette information délivre un signal sur nos exportations. L'étude met en évidence le fait que les grands contrats constituent un véritable tremplin pour les activités des entreprises françaises dans les pays émergents et participent à la réorientation de nos exportations vers ces zones géographiques porteuses.

Graphique 1 : grands contrats conclus dans les pays émergents



Source : DGTPE, Missions Économiques.

Encadré 1 : L'enquête «Grands Contrats»

L'enquête sur les grands contrats est une enquête statistique originale qui a été mise en place à la Direction des Relations Économiques Extérieures (DREE) en 1979. Le réseau international du Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi (les Missions Économiques placées auprès des Ambassades de France à l'étranger) est chargé de collecter à un rythme trimestriel l'information relative aux grands contrats d'équipements civils. Les Missions sont interrogées sur l'ensemble des secteurs civils d'activité.

Les montants des grands contrats recensés correspondent à la part «française» de ces contrats, c'est-à-dire la part donnant lieu à des exportations à partir de la France. Lorsque cette part est inconnue, le montant global revenant à l'entreprise française est retenu. Une transaction est considérée comme un « grand » contrat à partir du moment où la part française dépasse 3 M€. Ce seuil était resté inchangé depuis 1992. Il a été relevé au 3^{ème} trimestre de 2007, pour être porté à 10 M€, ce qui introduit une rupture dans la définition du champ couvert (le nombre et le montant des contrats compris entre 2 et 10 M€ sont néanmoins négligeables par rapport au total).

Le périmètre géographique retenu est, depuis 2007, celui des pays émergents, pris au sens large^a. En effet, pour les pays développés, le recensement des grands contrats est devenu de plus en plus difficile au cours des dernières années et ce, pour plusieurs raisons :

- 1/ dans les pays de grande taille, il était devenu difficile d'être exhaustif, l'information n'étant pas nécessairement publique ou connue des Ambassades et les entreprises étant plus rétives à donner des informations sur les opérations ;
- 2/ inversement, dans les pays émergents, les Ambassades et les Missions Économiques peuvent jouer un rôle dans la négociation des grands contrats et leur suivi est de bonne qualité ;
- 3/ d'un point de vue statistique, les pays émergents étaient devenus majoritaires au sein des grands contrats : ils représentaient 50% des grands contrats sur la période 1990-1999, mais 60% à partir de 2000.

Pour chaque pays, les informations recensées sont principalement les suivantes : la «part française» du contrat signé, le secteur d'activité et les entreprises impliquées dans les contrats. Pour les commandes d'Airbus, la «part française» correspond à la part produite en France (variable selon les modèles). Seuls les contrats «signés» sont pris en compte : les «mémorandums», options ou autres «lancements de partenariats» ne constituent pas des grands contrats.

Par rapport à d'autres annonces de grands contrats qui peuvent être diffusées dans la presse, notamment à l'occasion de visites bilatérales officielles, les sources de différence sont multiples :

- les contrats militaires peuvent être inclus dans ces annonces alors qu'ils n'entrent pas dans le champ de l'enquête ;
- les montants totaux et non les parts françaises des contrats peuvent être retenus ;
- des options commerciales ou des montants liés à des négociations exclusives peuvent être intégrés alors qu'ils ne le sont pas dans l'enquête.

a. Au total, les pays suivis concernent l'ensemble du monde sauf : en Europe, l'Union européenne à 15 ainsi que la Suisse et la Norvège (les Nouveaux États Membres de l'Union européenne font donc partie de l'enquête), en Amérique du Nord, les États-Unis et le Canada et, en Asie/Océanie, le Japon, la Corée du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

(1) Ces données sont susceptibles d'être régulièrement révisées dans la mesure où l'estimation de la « part française » des contrats peut être affinée.

1. Les grands contrats signés dans les pays émergents décollent depuis 2000, avec une concentration croissante sur des contrats de très gros montants

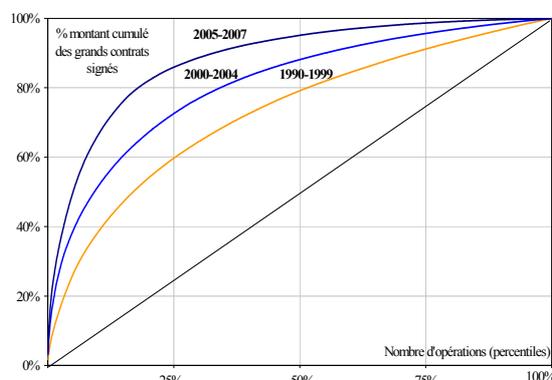
La concentration de nos «Grands Contrats» sur les contrats de très gros montant est de plus en plus marquée : en moyenne, la part des dix plus gros contrats est passée de moins de 30% du montant global des contrats signés chaque année sur la période 1996 - 2002 à plus de 40% à partir de 2003.

Le graphique 2 illustre cette concentration croissante depuis 2000 sur les contrats de très gros montant : entre 2005 et 2007, 25% de l'ensemble des contrats signés (soit environ 80 contrats chaque année) représentaient 86% du montant total des grands contrats, contre seulement 73% sur la période 2000-2004 et 60% sur la période 1990-1999. **Cette concentration accrue sur des contrats toujours plus gros tend à élever la valeur moyenne des contrats signés.** En effet, la valeur moyenne (cf. graphique 3) des contrats de plus de 10 M€ signés a augmenté dans l'ensemble des secteurs. Dans l'aéronautique où elle est très volatile, surtout en fin de période, elle est passée de 86 M€ entre 1990 et 1999 à 169 M€ entre 2000 et 2007 et, hors aéronautique, de 35 M€ entre 1990 et 1999 à 67 M€ entre 2000 et 2007 (105 en 2007).

Parallèlement, l'évolution du nombre d'opérations recensées chaque année dépend des secteurs : alors que, hors aéronautique, ce nombre est resté en moyenne relativement stable (entre 130 et 200 contrats par an, avec une moyenne autour de 160 contrats par an), le nombre de contrats dans l'aéronautique a substantiellement augmenté, en particulier depuis 2003, pour passer d'une vingtaine par an avant 2002 à près de 50 en 2007. **Au total, surtout hors aéronautique, l'envol des grands contrats depuis 2000 est davantage dû à la**

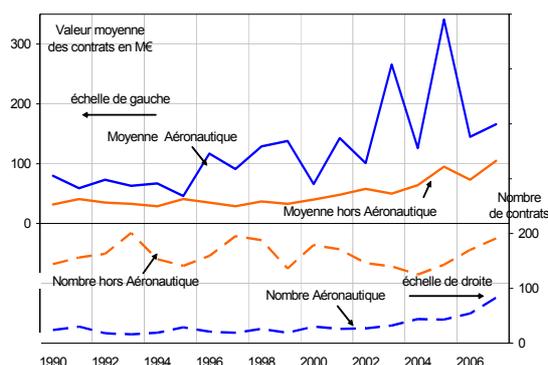
hausse de la valeur moyenne des contrats signés qu'à l'évolution du nombre total de contrats.

Graphique 2 : concentration des contrats de gros montants



Source : DGTPE, Missions Économiques.

Graphique 3 : nombres d'opérations de plus de 10 M€ et valeur moyenne par catégorie



Source : DGTPE, Missions Économiques.

2. Les grands contrats dans la construction d'équipements énergétiques sont en forte hausse ces dernières années

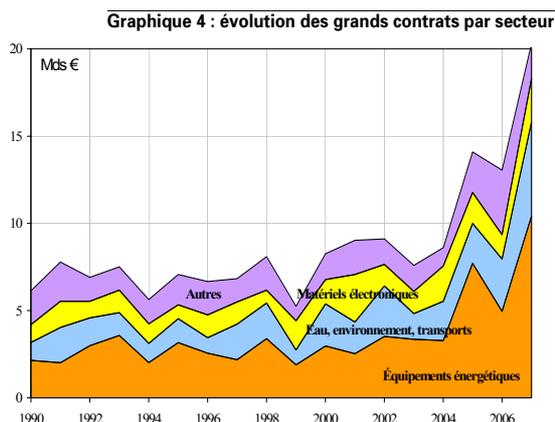
La franche accélération des grands contrats d'équipement hors aéronautique ces dernières années vient de l'importance prise par les contrats liés au secteur énergétique, qui comprend notamment la construction de centrales électriques et nucléaires. Sur longue période, ce secteur est le plus important au sein des grands contrats hors aéronautique, avec une part de 30 à 45%. Depuis 2005, cette part avoisine les 50% (près de 8 Mds€ en moyenne par an, contre moins de 3 Mds€ sur la période 1990-2004). Dans ce secteur qui

concentre les contrats de plus gros montants, AREVA a signé en Chine un contrat particulièrement important fin 2007 (d'un montant total de 8 Mds€) pour la construction de deux centrales nucléaires EPR. On peut également citer parmi les plus grands contrats le lancement, en 2006, du chantier de construction et d'exploitation d'une raffinerie de pétrole par TOTAL en Arabie Saoudite ainsi que la construction par TECHNIP, en partenariat avec d'autres entreprises étrangères, d'une unité de traitement de gaz en Arabie Saoudite en 2005 et au Qatar en 2006.

Les contrats relatifs aux activités liées à l'eau, l'environnement et les transports² représentent un peu plus de 20% en moyenne chaque année (environ 2 Mds€) des grands contrats hors aéronautique, soit une part à peu près stable depuis 1990. Les autres secteurs se tassent en poids relatif. C'est le cas des matériels électroniques³ (leur part passant d'un peu moins de 20% de 1990 à 2004 à un peu plus de 10% depuis 2005) et des autres secteurs⁴ (leur part passant de 22% de 1990 à 2004 à 18% depuis 2005).

Les grands contrats sont généralement le fait de quelques très grandes entreprises françaises, bien reconnues dans leur secteur. Alcatel, Alstom, Areva, Bouygues, Dragages, ECL, EDF, Fives (FCP-Ciment, Solios), Sagem, Suez, Technip, Thales, Total, Véolia ou Vinci sont des groupes

ou des entreprises qui reviennent souvent dans les grands contrats de gros montants sur les années récentes.



Source : DGTPE, Missions Économiques.

3. Les «Grands Contrats» se traduisent en exportations après un délai plus ou moins long selon les secteurs

Les exportations de biens générées par les grands contrats peuvent relever de différents secteurs. Toutefois, en grande majorité, elles relèvent des biens d'équipement professionnel, secteur qui représente un quart de nos exportations de biens.

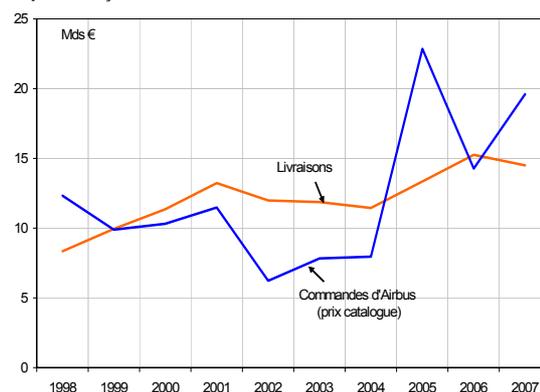
3.1 Le cas des «Grands Contrats» aéronautiques

Pour ce secteur, le lien entre grands contrats et exportations est simple et direct : dans la mesure où les chiffres recensés correspondent avec précision à la part qui sera fabriquée en France, on doit retrouver un montant identique lorsque l'on recense les exportations effectives. C'est bien ce que l'on observe en tendance (cf. graphiques 5 et 7) : sur l'ensemble des 10 dernières années, les livraisons cumulées vers le reste du monde ont atteint un peu moins de 122 Mds€ et les commandes cumulées un peu plus de 122 Mds€.

La principale difficulté provient du délai qui s'écoule entre la signature des contrats, une année donnée, et les exportations correspondantes. Ce délai varie essentiellement en fonction des modèles exportés, de la tension existant sur la chaîne de production et du moment de l'année auquel les contrats ont été signés. Dans tous les cas, ces paramètres ne sont pas stables dans le temps : les modèles et la structure des commandes par modèle évoluent au cours

du temps. Par ailleurs, les délais de production se sont allongés.

Graphique 5 : livraisons d'Airbus depuis la France et commandes-part française à destination de l'ensemble du monde (en Mds€)



Source : Douanes, Airbus, DGTPE.

En moyenne, le nombre d'avions commandés annuellement à Airbus est passé de 400 sur la période 1998-2004 à 1 000 sur la période 2005-2007. Les délais de livraison se sont allongés : si ce délai était de l'ordre de 1 à 3 ans il y a quelques années, il est plutôt de l'ordre de 5 à 6 ans pour les modèles commandés depuis 2006. Les commandes cumulées d'Airbus s'élevaient fin 2007 à 3 421 appareils, soit 6 années d'activité.

- (2) Ces activités sont composées de la construction d'usine de traitement des eaux usées ou de déchets, de routes, de lignes ferroviaires, de travaux divers de BTP, de la construction de navires et d'autres matériels de transport.
- (3) Équipements de surveillance hors défense ou fournitures d'équipement de communication comme, par exemple, l'extension de réseaux de télécommunication ou les satellites de communication.
- (4) Ils sont composés : 1/ pour la moitié, de complexes industriels de production, principalement des fournitures de lignes de production, 2/ pour 20%, de la construction d'immeubles et de leurs aménagements (constructions hôtelières, bureaux ou hypermarchés), 3/ pour 20%, de services (exploitation maintenance et gestion d'installations, services d'ingénierie ...), et enfin 4/ pour 10%, de contrats sur des machines-outils et d'autres machines spécialisées.

Encadré 2 : Les grands contrats militaires

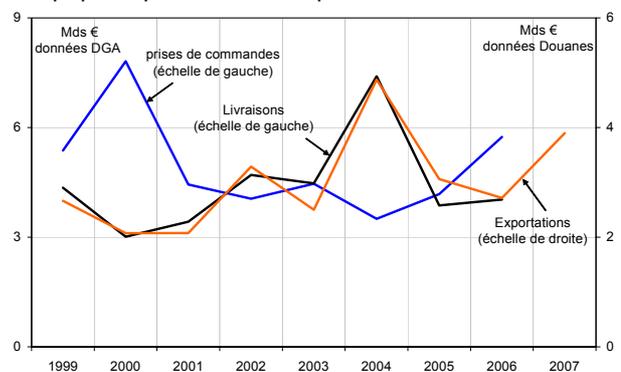
Pour des raisons liées à la confidentialité des données et à leur caractère spécifique dans le traitement des statistiques commerciales (aucune donnée ventilée par pays n'est publique), l'enquête sur les grands contrats ne porte pas sur les échanges de matériel militaire.

Nos exportations de matériel militaire (un peu moins de 1% de nos exportations) connaissent une évolution assez erratique. On peut observer une hausse sur longue période, mais cette tendance n'est pas très robuste. Les exportations françaises de matériel militaire s'établissent en moyenne autour de 3 Mds€ chaque année depuis 1990. Toujours depuis 1990, les importations étant généralement un peu inférieures à 1 Md€ en moyenne chaque année, le solde est excédentaire d'un peu plus de 2 Mds€. Les dernières années ne dérogent pas à la règle : les exportations annuelles moyennes sont un peu plus élevées, mais les importations également.

La Direction Générale de l'Armement publie, sur un champ plus large que celui des Douanes, des statistiques sur les livraisons d'armement ainsi que sur les «prises de commandes», ces dernières pouvant s'apparenter à nos «Grands Contrats».

Les livraisons au sens DGA sont en général de 1 à 2 Mds€ supérieures aux exportations douanières, en raison d'un périmètre de biens légèrement différent et surtout de l'intégration de services et du coût de prestations associées aux livraisons militaires dans les statistiques de la DGA. Des commentaires sur ces données sont présentés sur le site de la DGA (<http://www.defense.gouv.fr/dga>).

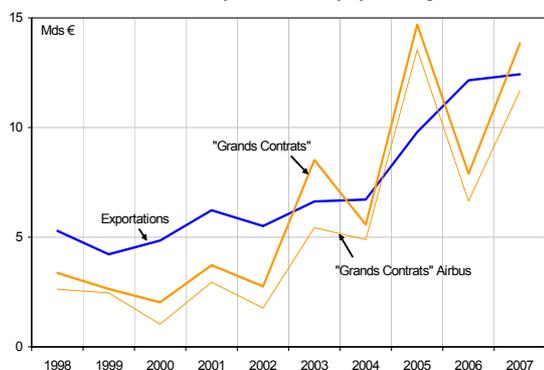
Graphique 6 : exportations, livraisons et prises de commandes de matériel militaire



Source : DGA, Douanes.

Sauf imprévu, les exportations aéronautiques en termes de «part française» devraient donc rester dynamiques au cours des 6 années à venir. Pour 2008 notamment, compte tenu des livraisons programmées, une hausse modérée par rapport à 2007 peut être anticipée.

Graphique 7 : «Grands Contrats» aéronautiques et exportations (aéronautiques, vers les pays émergents, en Mds€)



Source : Airbus, DGTPE, Missions Économiques.

Ce raisonnement valable pour l'ensemble des exportations reste vrai pour les exportations à destination des pays émergents. Comme on le voit sur le graphique 7, l'essentiel des grands contrats du secteur aéronautique,

notamment vers les pays émergents, est constitué par les commandes d'Airbus⁵. On retrouve bien pour les pays émergents un «saut» dans les commandes en 2005, avec un profil heurté par la suite : baisse en 2006, rebond en 2007. Le relèvement ces dernières années des niveaux de commandes devrait se traduire par le renforcement de nos exportations.

3.2 Les «Grands Contrats» dans les autres secteurs

Hors aéronautique, le lien entre le montant total des grands contrats et les exportations de biens qui pourront en découler pour la France est complexe et souvent difficile à évaluer. Seule une fraction de ce montant total signé par l'entreprise se transformera en exportations de biens depuis la France⁶. Cette fraction dépend du type de contrat signé, tous les cas étant possibles, en fonction du secteur, du contenu en services de l'opération, de l'organisation de l'entreprise, de la nature du contrat, des caractéristiques du pays d'accueil ... Une partie significative de nos exportations porte sur la rémunération de services, inclus dans les «Grands Contrats» (conseil, études de faisabilité, d'ingénierie ...).

(5) La différence entre l'ensemble de l'aéronautique et les Airbus vient des autres types d'avions (avions d'affaires), des hélicoptères, des satellites ...

(6) Lorsqu'un contrat est signé par une entreprise française, il s'agit généralement d'un grand groupe qui possède une filiale dans le pays client (ou qui la crée pour l'occasion). Certains travaux effectués pour réaliser l'investissement sur place peuvent être directement pilotés par cette filiale. L'entreprise française sous-traite également un certain nombre de travaux importants auprès d'autres entreprises, filiales ou non du groupe, françaises ou non (pays client ou pays tiers). Au total, les biens nécessaires à la réalisation des travaux peuvent donc être fournis sur place, importés de France ou importés d'autres pays.

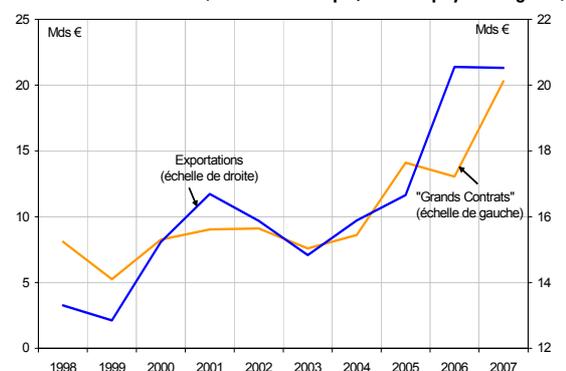
Les montants recensés dans cette enquête correspondent normalement à la «part française», mais des précautions doivent être observées pour interpréter les données, dans la mesure où cette part est parfois sur-estimée, sachant que, lorsque cette part n'est pas connue, le montant total revenant à l'entreprise française est retenu. Il est en conséquence possible que les montants agrégés affichés tendent à gonfler la «part française» effective des contrats recensés.

Le délai entre «Grand Contrat» et livraisons effectives est très variable. Il semble être de l'ordre de quelques mois à 2 ou 3 ans pour l'essentiel des livraisons prévues liées aux contrats, avec une moyenne d'environ 1 an et demi. Les premiers acomptes et donc les premières exportations rémunèrent des services (études de faisabilité, d'ingénierie ...). Quant aux équipements et autres biens, tout dépend du type de matériel, en particulier s'il s'agit de produits standards ou fabriqués de façon plus exceptionnelle. Sectoriellement, la fourniture de matériels de télécommunications ou de signalisation, ou encore des matériels liés aux infrastructures pétrolières, peut s'avérer plus rapide que la construction d'équipements liés à l'installation d'usines ou de centrales nucléaires ou de certains matériels de transport par rail (tramways, lignes ferroviaires).

Le graphique 8 illustre le lien entre les «Grands Contrats» et les exportations pour les biens d'équipement hors aéronautique. Le profil des deux courbes est le même. Ces

données agrégées peuvent laisser penser que le délai moyen entre la signature d'un grand contrat et la livraison des premiers matériels est relativement court, moins d'une année au début et plus d'une année en fin de période. Sur les 10 années écoulées, si on raisonne avec un an de décalage entre les signatures de contrats et les exportations, on constate que le montant des grands contrats hors aéronautiques vers les pays émergents est passé de 8 Mds€ à 13 Mds€ (1998-2006), soit une augmentation (+61%) quasiment identique à celle que l'on observe sur les exportations de biens d'équipement hors aéronautiques vers les pays émergents (+60%) entre 1999 (13 Mds€) et 2007 (21Mds€). Hors aéronautique, les «Grands Contrats» recensés représentent en moyenne environ la moitié des exportations de biens d'équipement vers les pays émergents.

Graphique 8 : exportations de biens d'équipement et grands contrats (hors aéronautique, vers les pays émergents)



Sources : Douanes, DGTPE.

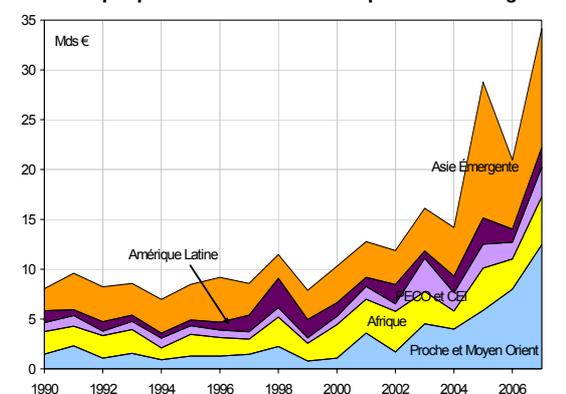
4. Les grands contrats constituent un accélérateur de nos exportations vers les pays émergents, notamment en Asie et au Proche et Moyen Orient

Le montant global des contrats signés en Asie émergente et au Proche et Moyen Orient a fortement augmenté depuis 2005 (avec un montant moyen des contrats signés chaque année qui a plus que triplé dans les deux zones entre les périodes 1998-2004 et 2005-2007), ce qui leur a permis de confirmer leur place de premières zones clientes des entreprises françaises (voir graphiques 9 et 10).

L'Asie émergente est restée la «première région cliente» de 1990 à 2005. Toutefois, le dynamisme de la demande émanant des pays du Golfe, liée à l'accélération récente des revenus pétroliers, leur a permis de passer devant l'Afrique au début des années 2000 et de prendre la première place à l'Asie émergente en 2006 et, de peu, en 2007. Si ces deux grandes zones font donc désormais jeu égal pour la première place (avec une part d'environ 35%), elles ne sont pas *leaders* dans les mêmes secteurs :

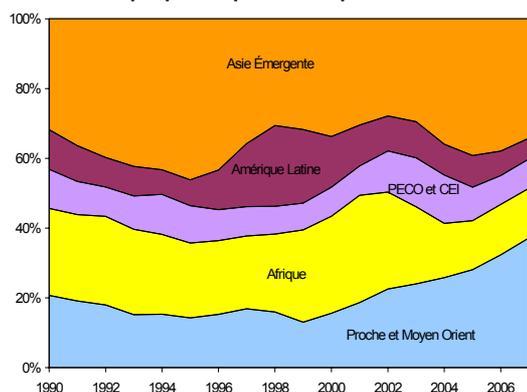
L'Asie émergente reste la première zone cliente pour l'aéronautique et le Proche et Moyen Orient est devenu la première zone cliente pour le hors aéronautique.

Graphique 9 : «Grands Contrats» par zones émergentes



Sources : DGTPE, Missions Économiques.

Graphique 10 : part de chaque zone (MM sur 3 ans)



Sources : DGTPE, Missions Économiques.

Inversement, la part de l'Afrique, 3^{ème} client des entreprises françaises, régresse (part de 14% en moyenne depuis 2005, contre 24% entre 1998 et 2004). L'Europe Centrale et Orientale et l'Amérique latine représentent une part limitée des contrats et sont en retrait depuis 2005 : leurs parts sont passées d'un peu plus de 10% chacune entre 1998 et 2004 à moins de 8% depuis 2005.

4.1 L'Asie émergente

L'aéronautique concentre la grande majorité (70% sur la période 2005-2007) des contrats signés. Ils sont aussi de plus grands montants que les contrats hors aéronautique (sur l'Asie émergente : 215 M€ en moyenne, contre 63 M€ pour le hors aéronautique). Le premier pays client des entreprises françaises dans cette zone (voir tableau 1 en dernière page) est la Chine (plus de 13 Mds€ de contrats signés de 2005 à 2007). Viennent ensuite l'Inde, Singapour, la Malaisie, Hong Kong et le Vietnam.

4.2 Le Proche et Moyen Orient

Au Proche et Moyen Orient, les principaux clients des entreprises françaises sont tous exportateurs de pétrole. En partie en lien avec la spécialisation exportatrice de ces pays, près de 40% du montant des grands contrats signés dans cette zone entre 2005 et 2007 concernent le secteur des équipements énergétiques. Vient ensuite l'aéronautique (25%⁷). Au total, le Qatar et l'Arabie Saoudite se distinguent particulièrement, suivis de près par les Émirats Arabes Unis, puis, plus loin, par le Koweït et le sultanat d'Oman.

4.3 Les autres zones

En Afrique, les principaux clients du continent sont également exportateurs de pétrole et de gaz : le Nigéria,

l'Algérie et la Libye, pour lesquels près de la moitié des contrats signés sont liés à l'énergie. Au Maghreb, le Maroc (700 M€ sur 2005-2007) et la Tunisie (300 M€) apparaissent en 4^{ème} et 7^{ème} positions. L'Afrique du Sud paraît marginale (200 M€), mais un grand contrat signé par Alstom en février 2008 modifiera clairement ce classement.

La Russie et l'Ukraine se distinguent particulièrement au sein des PECO-CEI et représentent un peu moins de 40% du montant total des grands contrats signés dans la zone de 2005 à 2007, soit près de 3 Mds€ sur un total de 7 Mds€. Les 12 nouveaux États membres de l'Union européenne couvrent plus de la moitié, soit près de 4 Mds€, dont 2 Mds€ pour la Hongrie. L'Asie centrale occupe une place modeste (200 M€ de contrats cumulés sur la période 2005-2007).

En Amérique latine, le Brésil, le Mexique et le Chili sont les principaux clients des entreprises françaises. Sur 2005-2007, l'Argentine occupe une place marginale (moins de 100 M€ cumulés), mais ce positionnement devrait s'améliorer en 2008 avec le contrat passé avec Alstom pour la construction d'une ligne de train à grande vitesse reliant Buenos Aires à Cordoba.

On retrouve dans nos exportations vers l'Asie émergente et les pays du Golfe l'importance croissante des «Grands Contrats» dans nos relations commerciales avec ces pays. Entre la fin des années 1990 (1998-2000) et 2007, les exportations françaises vers la Chine et l'Inde (cumulées) ont triplé et le poids de ces pays dans nos exportations est passé de 1,4% à 3,2%. Dans ces exportations, la part des biens d'équipement, prépondérante, augmente (de 53% à la fin des années 1990 à 58% en 2007). Dans les pays du Golfe, dont le poids dans nos exportations a plus que doublé (de 1,7% à la fin des années 90 à 2,5% en 2007), la part des biens d'équipement augmente aussi (de 39% à 44%).

Que ce soit en Asie émergente ou dans le Golfe, les grands contrats et les livraisons de biens d'équipement semblent tirer vers le haut l'ensemble de nos exportations vers ces pays. En ce sens, les grands contrats constituent un levier essentiel dans la réorientation de nos exportations vers les zones les plus dynamiques du monde et vers les secteurs d'avenir.

Nicole MADARIAGA, Raymond de PASTOR

(7) Dont le poids relativement élevé tient cependant beaucoup à l'année 2007 (près de 6 Mds€).

**Tableau 1 : montants cumulés entre 2005 et 2007 des contrats signés (en Mds€)
et parts de chaque zone dans le total**

Asie Émergente (38,8%)		Proche et Moyen Orient (31,4%)		Afrique (14,4%)		PECO-CEI (8,4%)		Amérique Latine (7,0%)	
Chine	13,5	Qatar	7,2	Nigéria	3,0	Russie	2,2	Brésil	2,3
Inde	7,7	Arabie Saoudite	7,1	Maghreb	3,4	Hongrie	2,0	Mexique	1,0
Singapour	3,5	Émirats Arabes Unis	5,3	<i>- dont Algérie</i>	2,5	Ukraine	0,6	Chili	0,9
Malaisie	3,1	Koweït	2,3	Libye	1,5	Autres	2,3	Autres	1,7
Hong-Kong	1,1	Oman	1,7	Rép. du Congo	0,8				
Vietnam	1,0	Autres	2,7	Autres	3,4				
Autres	2,6								

Sur 2005-2007, les 10 premiers pays clients (dont 7 en Asie / PMO), qui apparaissent en gras dans ce tableau, couvrent les deux tiers du total des grands contrats signés par les entreprises françaises dans les pays émergents.

Source : DGTPE, Missions Economiques.

Éditeur :

Ministère de l'Économie,
de l'Industrie et de l'Emploi

Direction générale du Trésor
et de la Politique économique

139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :

Philippe Bouyoux

Rédacteur en chef :

Philippe Gudín de Vallerin

(01 44 87 18 51)

Derniers numéros parus

Avril 2008

n°33. Carry Trade et évolution récente du yen
Nicolas GRISLAIN, Françoise JACQUET-SAILLARD

Mars 2008

n°32. Doit-on craindre une persistance des tensions inflationnistes liées au dynamisme des prix agricoles ?

Pierre-Emmanuel LECOCO, Benjamin RICHARD, Baptiste THORNARY

n°31. Le National Minimum Wage est-il comparable au SMIC ?

Jean BOISSINOT

Février 2008

n°30. Conséquences économiques à long-terme du changement climatique

Joffrey CELESTIN-URBAIN

n°29. Enjeux de l'entrée en vigueur de la directive sur les marchés financiers

Frédéric CHERBONNIER, Séverine VANDELANOITE

Janvier 2008

n°28. Les conditions d'une contribution positive des fonds souverains à l'économie mondiale

Ivan ODONNAT

n°27. Niveau et évolution de la concurrence sectorielle en France

Romain BOUIS