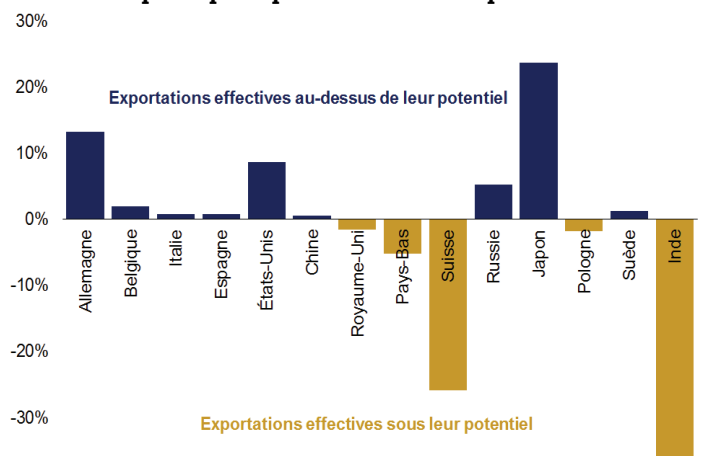


Potentiels de commerce : quelle stratégie pour le commerce extérieur ?

- La DG Trésor a mis au point un outil d'aide à la décision et de ciblage des marchés porteurs à l'export pour la France. Cet outil repose sur une analyse quantitative des potentiels d'exportation de la France avec ses principaux partenaires pour des secteurs donnés.
- Pour estimer ces potentiels de commerce, un modèle de gravité sectoriel est utilisé. Il décrit, par analogie à la théorie newtonienne de la gravitation, les flux commerciaux en fonction des distances économique et géographique des pays qui échangent.
- Pour une année donnée, le potentiel de commerce est le niveau des exportations qui correspondrait parfaitement à la prédiction du modèle de gravité. C'est donc un niveau d'échanges de référence, par rapport auquel il est utile d'analyser les échanges effectifs, et non un objectif d'exportation.
- Il résulte de cette analyse que les exportations de la France sont globalement en ligne avec leur potentiel vis-à-vis de ses principaux partenaires : l'Allemagne, les États-Unis, l'Espagne, l'Italie ou encore la Belgique. En revanche, les exportations françaises se situent en dessous de leur potentiel avec certains pays comme le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Algérie ou encore l'Inde.
- Les potentiels de commerce peuvent aider la politique du commerce extérieur à cibler les marchés disposant d'un potentiel élevé dans un futur proche, afin de maximiser son efficacité et les retombées économiques pour la France. Ils peuvent aussi être utilisés par les agents privés pour la définition de leur stratégie à l'export.
- Par exemple, cet outil suggère qu'il existerait des marges significatives de croissance des exportations françaises de services vers les grands pays émergents, de produits chimiques vers l'Algérie, la Turquie ou la Russie, ou encore d'instruments médicaux et optiques vers l'Inde. À terme, un tel ciblage peut permettre de renforcer les positions françaises sur les secteurs porteurs et dans les pays identifiés.

Écart entre les exportations effectives de la France avec ses principaux partenaires et leur potentiel



-40% Écart au potentiel moyen sur les 3 dernières années

Source : Chelem ; Calculs : DG Trésor.

Lecture : En moyenne sur les 3 dernières années les exportations effectives de la France sont 13 % au-dessus de leur potentiel avec l'Allemagne. En revanche, elles n'atteignent que 74 % de son potentiel d'exportations avec la Suisse.

1. En fournissant un niveau théorique d'échange, les potentiels de commerce permettent d'éclairer la politique de soutien aux exportations

1.1 Un modèle de gravité permet d'estimer un niveau théorique d'échange entre deux pays à partir de variables simples

Un modèle de gravité est un modèle économétrique estimé à partir de données bilatérales d'échanges de biens, qui, par analogie à la théorie newtonienne de la gravitation, décrit une relation empirique entre les flux de commerce et des forces d'attraction telles que la distance et la taille économique des partenaires, mais aussi l'existence d'une frontière commune, d'anciens liens coloniaux, de systèmes juridiques communs et l'existence d'un accord de libre-échange entre eux. Sa simplicité, sa capacité à expliquer les données observées et sa polyvalence en ont fait un outil particulièrement apprécié pour l'analyse du commerce international et des politiques commerciales.

Les flux d'exportations résultant de l'estimation par un modèle de gravité sont appelés potentiels de commerce. Il s'agit du niveau d'exportations qu'atteindrait un pays avec un de ses partenaires si leur relation correspondait parfaitement à la structure théorique des échanges mondiaux. Cet indicateur ne renseigne pas sur un niveau optimal d'échanges, mais il fournit un niveau de référence par rapport auquel peuvent être appréciées les exportations effectives d'une économie. Les potentiels ne doivent donc pas être interprétés comme des objectifs d'exportation.

1.2 La France ne présente pas de déséquilibres majeurs vis-à-vis des potentiels d'exportations estimés avec ses principaux partenaires¹

L'identification des situations où la France est au-dessus ou en dessous de ses potentiels avec ses partenaires permet

d'établir un premier diagnostic sur le commerce extérieur français. Si le modèle ne permet pas de préjuger du niveau global des exportations françaises², il permet de comparer pour chaque relation bilatérale le niveau observé et estimé des exportations. Lorsque les exportations d'un pays vers un partenaire se situent en dessous de leur potentiel, on peut suspecter un déficit de performance à l'export, dans la mesure où, compte tenu des déterminants classiques des échanges, le pays devrait exporter davantage vers ce partenaire. À l'inverse des exportations supérieures au potentiel témoignent d'une relation privilégiée entre deux pays, au-delà du niveau découlant des variables renseignées.

1.3 La France se situe au-dessus de son potentiel d'exportation avec la majeure partie³ de ses principaux partenaires depuis plusieurs années

Depuis 2007, la France se situe au-dessus de son potentiel avec l'Allemagne. Cette tendance est robuste aux différentes spécifications testées. Cette situation ne traduit pas un déséquilibre, mais témoigne de l'existence de caractéristiques additionnelles aux variables retenues dans le modèle gravitaire, qui ont un effet positif sur la relation commerciale entre les deux pays. En effet on observe depuis 2011 la même dynamique pour les exportations allemandes vers la France.

(1) Les résultats ci-dessous portent sur les principaux partenaires de la France représentant au total 80 % des ventes en 2016.

(2) Par construction (utilisation d'effets fixes années-pays), les exportations totales observées sont égales aux exportations totales estimées pour un pays vers le reste du monde chaque année. Ainsi, lorsque le potentiel est supérieur aux exportations effectives avec des pays, il sera mécaniquement inférieur avec d'autres. Cette propriété permet donc d'étudier la répartition des exportations entre les partenaires et non le niveau global des exportations françaises.

(3) Les exportations observées dépassent leur potentiel avec l'Allemagne, l'Espagne, les États-Unis, l'Italie, la Belgique ou encore la Chine. Ces pays sont parmi les 8 plus gros partenaires à l'exportation de la France.

Encadré 1 : Le modèle de gravité de la DG Trésor

Le modèle de gravité structurel élaboré par la Direction Générale du Trésor intègre (i) des données de commerce international, (ii) des termes de résistance multilatérale et (iii) repose sur une méthode d'estimation s'appuyant sur la littérature économique récente. À la différence de la littérature existante, le modèle est décliné au niveau sectoriel (iv).

(i) À l'instar des modèles utilisés par la littérature^a, notre modèle intègre des données d'exportations en valeur, des données décrivant la taille économique des partenaires et les barrières commerciales (distance, droits de douanes, caractéristiques des partenaires^b). Ces dernières variables permettent de détailler le rôle de chaque composante des coûts bilatéraux de commerce. La base de données couvre 189 pays entre 1949 et 2015^c.

(ii) Dans sa forme naïve, un modèle de gravité n'intègre que des variables bilatérales décrivant les coûts de commerce entre l'exportateur et l'importateur. Les exportations (X) sont fonction d'une constante de gravité (G), de variables décrivant d'une part la propension de l'exportateur à fournir le monde en biens (S) et d'autre part, la propension de l'importateur à se fournir auprès du monde (M). Il s'agit principalement de leur taille économique approchée par le PIB. Enfin les exportations sont fonction d'un vecteur de variables de résistance bilatérale (τ_{ij}), il s'agit du niveau des coûts de commerce entre les deux économies, soit :

$$X_{ij} = GS_i M_j \tau_{ij}$$

Dans cette configuration, les variations de coûts de commerce dans une relation avec un pays tiers (entre l'exportateur/l'importateur et le reste du monde) ne sont pas prises en compte, alors même qu'il peut exister des effets de création et de détournement de commerce. Il s'agit notamment de la situation dans laquelle les coûts de commerce entre un pays de référence (par exemple la France) et un pays non partie à un nouvel accord commercial (par exemple les États-Unis) deviennent plus élevés que ceux d'un concurrent membre du même accord (par exemple l'Allemagne). Pour prendre en compte ces effets, des termes de résistance multilatérale sont introduits grâce à des effets fixes pays-année pour l'importateur et l'exportateur^d. L'équation de gravité structurelle prend ainsi la forme suivante :

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y} \left(\frac{\tau_{ij}}{\Omega_i \Phi_j} \right)^{1-\sigma}$$

Elle fait dépendre les exportations (X) du pays i vers le pays j de :

- la taille économique relative des partenaires ($Y_i Y_j$) rapportée au PIB mondial (Y), celle-ci étant approchée par leurs PIB respectifs
- du rapport entre les coûts de commerce bilatéraux (τ_{ij}) et les termes de résistance multilatérale ($\Omega_i \Phi_j$)
- σ est l'élasticité constante de substitution utilisée dans le cadre de l'hypothèse d'Armington, (1969) de substituabilité imparfaite des biens locaux et biens importés.

Le terme de résistance multilatérale interne Φ_j capte le niveau de protection commerciale imposé par l'importateur j dans ses relations avec l'ensemble des pays tiers, alors que le terme de résistance externe Ω_j capte la protection commerciale imposée à l'exportateur i dans ses relations avec l'ensemble des pays tiers.

(iii) Le modèle est estimé via la méthode du pseudo-maximum de vraisemblance de Poisson^e, qui a pour principal avantage de prendre en compte les flux de commerce nuls. Il est en effet possible que des pays n'échangent pas entre eux, et cette absence d'échange apporte des informations importantes pour l'estimation des déterminants du commerce mondial.

(iv) Enfin, nous réalisons 13 régressions à partir des données sectorielles^f. Ce type d'étude est peu répandu dans la littérature, alors qu'elle reste compatible avec l'utilisation de termes de résistances multilatérales et fournit des résultats satisfaisants et robustes en termes de coefficients et de potentiels estimés.

a. Par exemple : Davis D. et Giff T. (2014), "The Positive Effects of the Schengen Agreement on European Trade", *World Econ.*

b. Les données de gravité sont issues de la base « Gravity » du CEPII, les données d'accords commerciaux proviennent de Mario Larch's Regional Trade Agreements Database from Egger and Larch (2008).

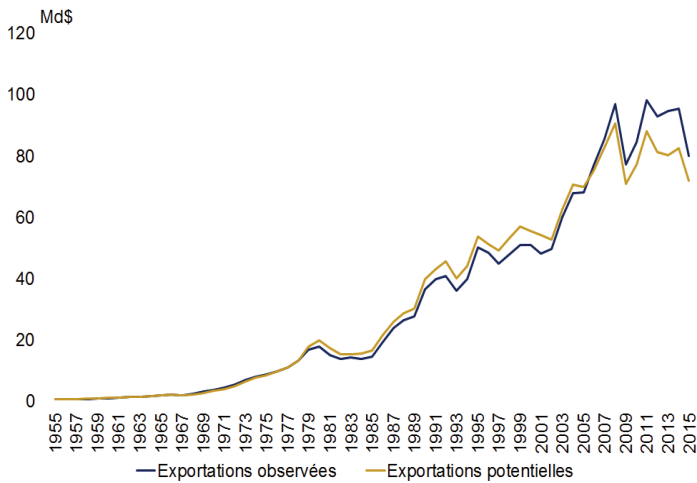
c. Les exportations sont reconstruites à partir des bases DOTS du FMI et COMTRADE de l'ONU pour le modèle global et à partir de la Base Chelem pour le modèle sectoriel. Certains pays sont absents, notamment Kosovo, Îles Marshall, Palaos, Soudan du Sud, Saint Marin et Micronésie.

d. James E. Anderson et Eric van Wincoop (2003), "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *The American Economic Review*, Vol. 93, No. 1, (Mar.).

e. Santos Silva J.M.C. et Teneyro Silvana (2006), "The Log of Gravity", *The Review of Economics and Statistics*, 88(4), pp. 641-658.

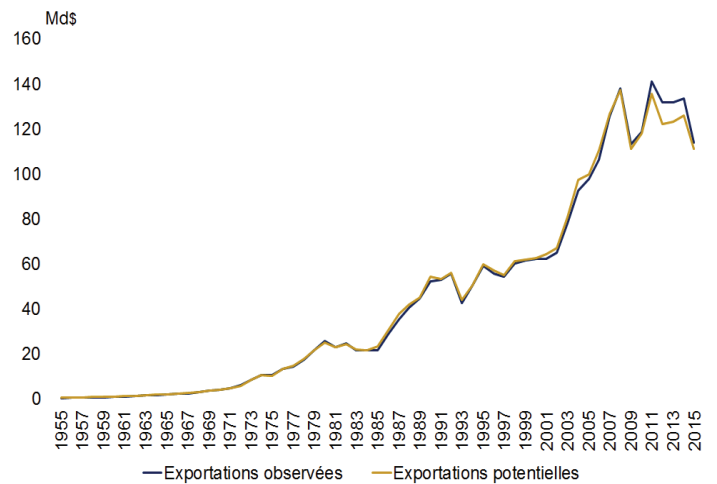
f. Les secteurs étudiés sont les suivants : aéronautique et spatial, produits chimiques, produits alimentaires, pharmacie, produits sidérurgiques, bateaux, instruments médicaux et précision optique, papier carton édition, machines, équipements et appareils électriques, automobile, services intellectuels aux entreprises, tourisme et services de transport.

Graphique 1 : France - Allemagne



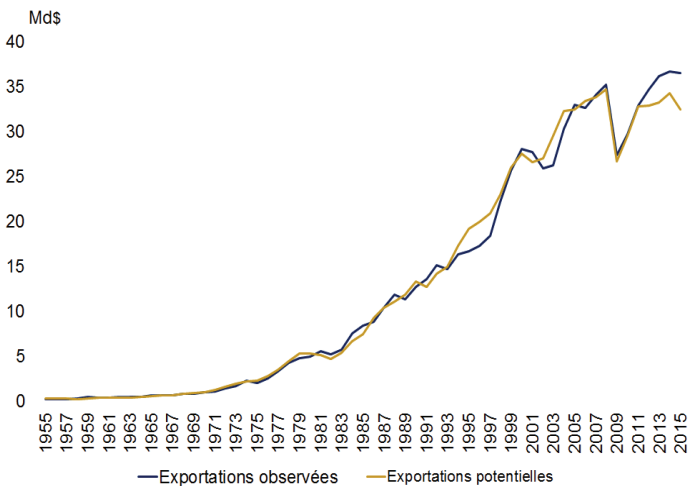
Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Graphique 2 : Allemagne - France



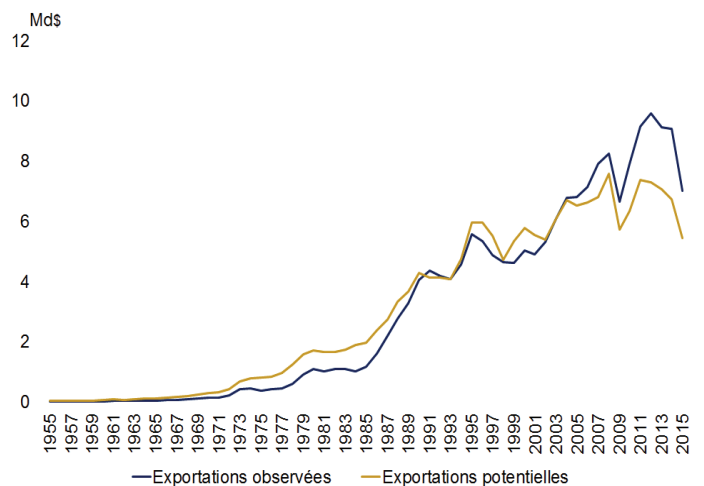
Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Graphique 3 : France - États-Unis



Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Graphique 4 : France - Japon



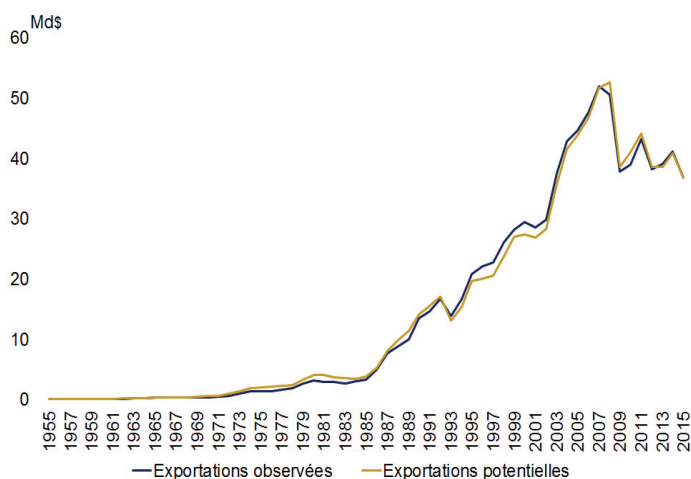
Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Note de lecture : entre 1965 et 2007, les exportations potentielles de la France à destination de l'Allemagne (courbe dorée) étaient plus élevées que les exportations effectives (courbe bleue). Ces dernières ont dépassé leur potentiel à partir de 2007 de 11 Md€ en moyenne sur les 3 dernières années.

Le potentiel d'exportation français est également dépassé avec les États Unis. L'évolution du commerce mondial depuis 2012 aurait pu amener une diminution des exportations françaises vers les États-Unis, mais celles-ci n'ont pas suivi le rythme attendu et poursuivi leur progression. La relation commerciale avec le Japon ou Singapour est caractérisée par le même type d'évolution sur la période récente.

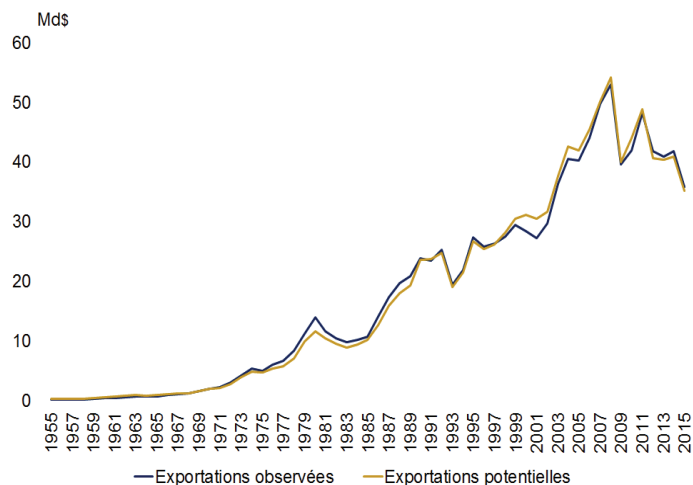
Sur l'ensemble de la période étudiée, la France a connu des exportations effectives bien alignées avec leur potentiel vers la plupart de ses partenaires commerciaux européens. Cette situation se vérifie pour des pays comme l'Italie, l'Espagne, la Belgique, la Suède, l'Autriche mais également la Pologne ou la Russie.

Graphique 5 : France - Espagne



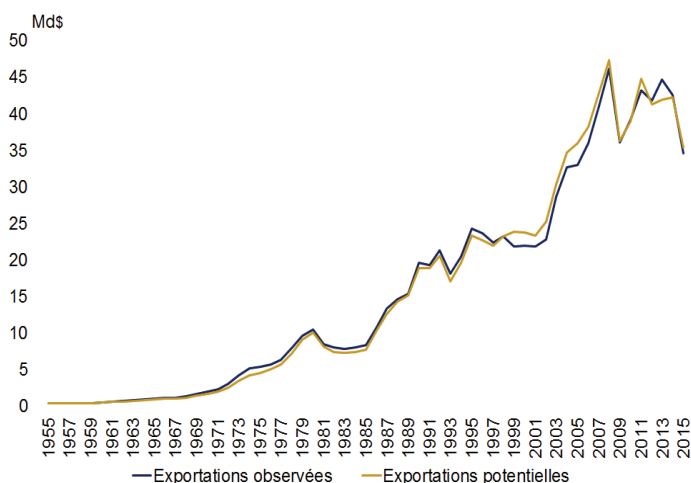
Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Graphique 6 : France - Italie



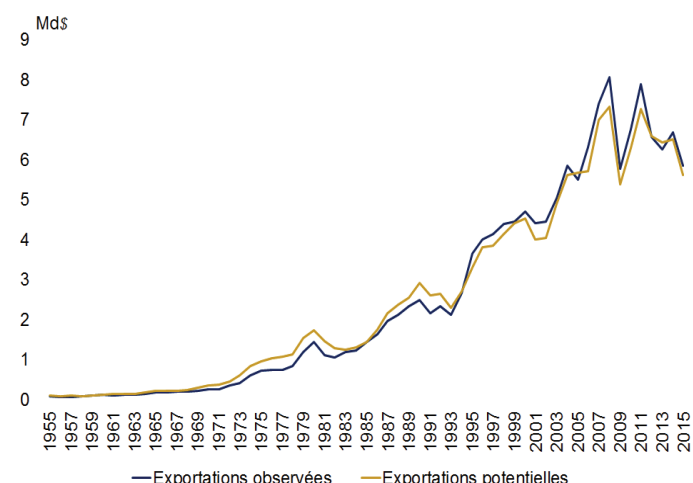
Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Graphique 7 : France - Belgique



Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Graphique 8 : France - Suède



Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

Pour les pays avec lesquels le potentiel est dépassé, une augmentation des exportations pourrait passer par une augmentation du potentiel, plutôt que par une augmentation de l'écart au potentiel. Cette amélioration n'intervient que par la modification des variables structurelles à l'équation de gravité, comme la réduction des coûts de commerce. Concrètement, il s'agit de la mise en œuvre de politiques commerciales renforçant l'intégration ou encore de la convergence des réglementations (accords commerciaux, harmonisation des standards, intégration des procédures douanières etc.).

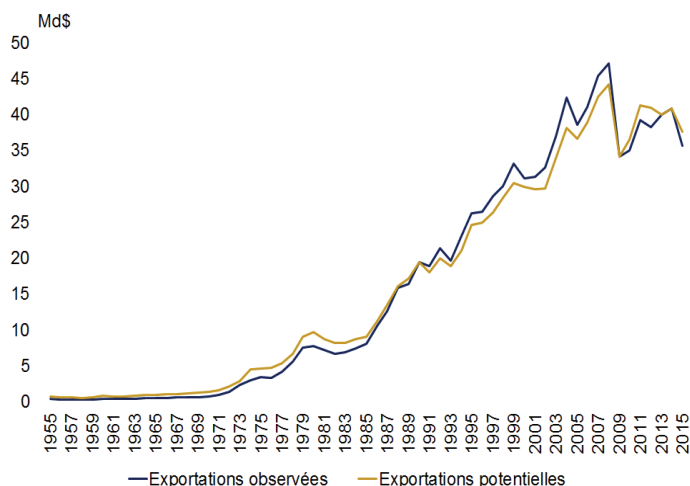
1.4 La France se situe en dessous de son potentiel d'exportation avec le Royaume-Uni depuis quelques années

La France accuse un retard par rapport à son potentiel vers un nombre réduit de marchés, situés principalement en

dehors de l'Union européenne. Parmi nos principaux partenaires, des écarts négatifs importants entre les montants exportés et les potentiels d'exportation existent vis-à-vis du Royaume-Uni, de la Suisse, l'Inde, l'Algérie et le Maroc sur une période récente.

Dans les années 1990 et jusqu'à la crise, les exportations françaises vers le Royaume-Uni ont toujours légèrement dépassé leur potentiel, même en prenant en compte le possible détournement de commerce faisant suite à la mise en place de la zone euro. Cependant, depuis 2008, les exportations françaises sont devenues inférieures à leur potentiel. À l'inverse, l'Allemagne est parvenue à dépasser son potentiel depuis cette période avec le Royaume-Uni.

Graphique 9 : France - Royaume-Uni

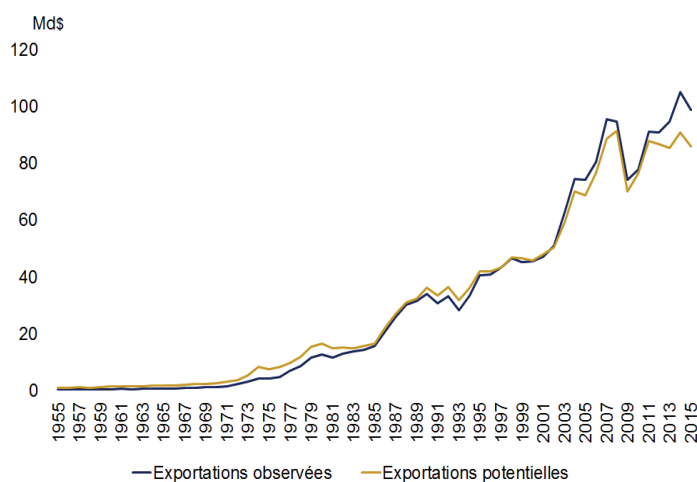


Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

L'Allemagne et la France ont des structures gravitaires particulièrement proches vis-à-vis du Royaume-Uni : PIB comparables par rapport au reste du monde, distances avec le Royaume-Uni équivalentes, barrière monétaire, différence de langues et de systèmes juridiques. On constate clairement deux phases : la prise de parts de marché de la France entre les années 1990 et 2008, puis le gain de parts de marché de l'Allemagne à la France après-crise. Il existe donc une marge de progression importante pour que la France retrouve son avantage avec le Royaume-Uni.

Dans le cas des pays vers lesquels les exportations françaises se situent en dessous de leur potentiel, il semble pertinent d'améliorer nos exportations en plusieurs étapes. Il s'agirait dans un premier temps de regagner des parts de marché pour se rapprocher du potentiel, pour ensuite tirer un profit maximal de la mise en œuvre d'une politique commerciale commune (avec l'UE) en augmentant le potentiel. La première étape passe par des politiques transversales de compétitivité et des politiques ciblées de

Graphique 10 : Allemagne - Royaume-Uni



Source : DOTS-Comtrade ; Calculs : DG Trésor.

soutien à l'export, tandis que la seconde repose davantage sur la réduction des barrières commerciales grâce à la signature d'accords commerciaux et à la convergence des réglementations.

1.5 Le ciblage de la politique du commerce extérieur requiert un diagnostic plus précis que celui qu'offrent les potentiels de commerce

Les potentiels de commerce, estimés sur l'ensemble des échanges, offrent une vue générale permettant d'apprécier les liens structurels entre deux pays. Toutefois, en ce qu'elle est susceptible de masquer d'importantes différences entre les secteurs exportateurs, cette approche est insuffisante pour fournir une aide à la décision en matière de politique du commerce extérieure.

La DG Trésor a développé un outil fondé sur les potentiels d'exportation sectoriels à horizon 2022 permettant d'apprécier l'intérêt de chaque pays/secteur dans le monde.

2. Un outil d'aide à la décision fondé sur l'analyse de potentiels de commerce sectoriels en valeur ajoutée

Afin de maximiser l'impact économique des moyens engagés par la politique du commerce extérieur, l'outil présenté ici permet un ciblage des marchés (pays/secteurs) en fonction de (1) l'évolution de la demande internationale dans ces secteurs, (2) des potentiels sectoriels d'exportations entre la France et ses partenaires

et (3) de la valeur ajoutée française dans les exportations de ces secteurs.

À partir d'une analyse quantitative, il a pour objectif d'identifier les marchés porteurs à l'export à horizon 2022 dans les secteurs de biens pour lesquels la France dispose

d'un avantage comparatif révélé positif et dans les principaux secteurs d'exportation de services.

2.1 L'outil d'aide à la décision permet un ciblage prospectif des marchés à l'export

Le premier postulat retenu est que la politique du commerce extérieur doit s'appuyer sur les caractéristiques actuelles du tissu productif et ne peut se substituer à une politique industrielle structurelle de nature à modifier les avantages comparatifs révélés (ACR) de la France.

Les avantages comparatifs révélés permettent d'identifier les points forts et les points faibles d'une économie en

matière d'exportation. Ils mesurent l'écart entre le solde commercial constaté pour un produit et un solde théorique, correspondant à la situation d'un pays sans aucune spécialisation sectorielle. Si cet écart est positif (respectivement négatif), alors le pays dispose d'un avantage (respectivement désavantage) comparatif révélé pour le produit considéré. Les secteurs dans lesquels la France a disposé au moins une fois d'un ACR positif sur les 3 derniers années sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Les secteurs de biens retenus et leur part dans les exportations totales françaises

	Valeur des exportations (Md\$) en 2015	Part du secteur dans les exportations totales françaises
Aéronautique et spatial	64,1	13,0 %
Produits chimiques	52,7	10,7 %
Produits alimentaires	47,6	9,6 %
Automobile	47,2	9,6 %
Machines	40,7	8,2 %
Pharmacie	32,1	6,5 %
Equipements et appareils électriques	19,7	4,0 %
Instruments médicaux et optique	18,9	3,8 %
Sidérurgie	15,1	3,0 %
Papier, carton, édition	8,9	1,8 %
Bateaux et navires	1,2	0,3 %
Total des secteurs sélectionnés	348,2	70,5 %

Source : Chelem, calculs : DG Trésor.

Les services sont intégrés à l'analyse du fait de leur poids croissant dans les exportations totales. Afin d'évaluer au mieux les points forts de la France dans les services et en l'absence d'ACR calculés par la base Chelem pour les services, on sélectionne les catégories pour lesquels les exportations françaises vers le monde sont les plus élevées en 2016. Les services ainsi analysés sont le tourisme, les services intellectuels aux entreprises⁴ et les transports. Ils représentent les postes les plus importants avec 70 % de nos exportations totales de services.

Dans un second temps, on utilise un modèle de gravité sectoriel pour la sélection des marchés porteurs en valeur ajoutée. L'outil d'aide à la décision élaboré par la DG Trésor est prospectif : l'objectif est de cibler les marchés vers

lesquels la France dispose d'un fort potentiel d'exportation à un horizon 5 ans. Afin de cibler ces marchés, on effectue une prévision en trois étapes des exportations sectorielles dans les secteurs à ACR positifs et dans les secteurs de services sélectionnés de chaque pays.

Étape 1 :

La part de chaque secteur dans les importations totales d'un pays sur les 10 dernières années est d'abord calculée, puis l'évolution de cette part sectorielle est prolongée jusqu'en 2022 et appliquée aux prévisions du FMI d'importations totales en 2022. Cela permet d'identifier les pays où se situent les marchés d'importation les plus

(4) Services juridiques, de comptabilité, conseil en gestion et relations publiques, publicité/étude de marché/sondages, R&D, architecture, ingénierie, services scientifiques, services agricoles, location-exploitation, services liés au commerce, autres services fournis aux entreprises (services d'emploi notamment).

importants pour les secteurs français ciblés (tableau 3, classement 1).

Étape 2 :

Mais, comme la taille absolue d'un marché ne suffit pas à impliquer qu'il soit porteur pour la France, des potentiels de commerce tirés d'équations de gravité sont utilisés pour cibler les plus gros marchés potentiels pour la France compte tenu des relations entre les pays, des différentes unions commerciales, barrières tarifaires et non tarifaires, grâce à 13 modèles de gravité (un modèle pour chaque

secteur de bien à ACR positif pour la France et chaque catégorie de services) pour lesquels des équations économétriques analysent les échanges bilatéraux de chaque pays dans chaque secteur.

L'application des équations de gravité par secteur fournit des résultats robustes aux divers tests économétriques, mais aussi conformes à ce que l'on attend. Par exemple, la barrière de la langue et la distance agissent de manière très importante sur les voyages, mais n'ont que très peu d'impact sur les exportations aéronautiques.

Tableau 2 : Résultats de l'estimation économétrique des potentiels de commerce : effets des variables sur les secteurs

	Contrib à l'explication des exports	Tous biens	Alimentation	Aéronautique	Appareils Electriques	Automobile	Chimie	Instruments médicaux & optique	Machines	Papier	Pharmacie	Sidérurgie	Transports	Voyages	Services aux entreprises
Distance	63%	-0.818***	-0.734***	-0.0758**	-0.822***	-0.709***	-0.897***	-0.599***	-0.666***	-0.967***	-0.406***	-0.986***	-0.676***	-1.137***	-0.472***
Langue	4,5%	0.295***	0.295***	0.0729*	0.155***	ns	0.152***	ns	0.251***	0.425***	0.148***	0.222***	ns	0.413***	ns
Frontière	6%	0.502***	0.438***	1.094***	0.0636***	0.359***	0.543***	0.568***	1.266***	1.272***	1.354***	0.455***	0.337***	0.633***	0.264***
Colonisateur commun	0,3%	0.433***	0.977***	1.638***	0.737***	1.410***	0.297***	0.273***	0.329***	0.346***	0.319***	0.945***	ns	0.378**	ns
Système juridique	2,4%	0.164***	0.306***	ns	0.307***	0.438***	0.0941***	ns	ns	0.205***	ns	0.202***	0.270***	0.209***	0.423***
UE	6,6%	0.297***	0.764***	ns	ns	ns	0.426***	0.201***	0.340***	0.428***	0.365***	0.533***	ns	ns	ns
Autre accord com régional	8,6%	0.312***	0.320***	0.283***	0.271***	1.060***	0.372***	0.421***	0.457***	0.109*	ns	0.342***	0.159*	ns	0.447***
ALENA	8,8%	0.136***	0.561***	ns	1.076***	1.019***	ns	0.0945**	0.156***	0.292***	ns	0.219***	ns	ns	ns
N		638 373	224 112	105 438	198 806	180 238	218 648	195 974	215 407	199 183	166 739	163 692	9 055	8 399	8 572
R²		0,89	0,88	0,90	0,93	0,94	0,93	0,85	0,92	0,95	0,82	0,89	0,82	0,92	0,90

Effets fixes : importateur-année ; exportateur-année

ns : non significatif

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

Le croisement de ces potentiels de commerce avec les projections d'importations sectorielles des pays permet d'obtenir des marchés potentiels pour la France à horizon 2022.

Le ciblage en fonction de nos parts de marché potentielles modifie considérablement la hiérarchie de nos plus gros partenaires (tableau 3, classement 2).

Étape 3 :

Enfin, on tient compte du contenu de nos exportations en valeur ajoutée française, pour maximiser leurs bénéfices

pour l'économie française. Nous utilisons des ratios de valeur ajoutée française par secteur.

Cette dernière étape permet d'apprécier les pays et secteurs vers lesquels la France a le plus gros potentiel d'exportation à l'horizon 2022 en valeur ajoutée française.

La prise en compte de la valeur ajoutée affecte peu le classement global, mais agit considérablement sur la répartition sectorielle par pays (tableau 3 ci-dessous).

Tableau 3 : Classements des pays lors des différentes étapes de traitement

Classement 1		Classement 2			Classement 3		
Classements des pays par montants d'importations totales à horizon 2022 dans les secteurs à ACR positifs pour la France		Classements des pays par potentiels d'exportations françaises à horizon 2022 dans les secteurs à ACR positifs pour la France			Classements des pays par potentiels d'exportations françaises en valeur ajoutée à horizon 2022 dans les secteurs à ACR positifs pour la France		
1	États-Unis	1	(3)	Allemagne	1	(1)	Allemagne
2	Chine	2	(1)	États-Unis	2	(2)	États-Unis
3	Allemagne	3	(10)	Belgique*	3	(3)	Belgique*
4	Royaume-Uni	4	(7)	Italie	4	(4)	Italie
5	Inde	5	(13)	Espagne	5	(6)	Royaume-Uni
6	Japon	6	(4)	Royaume-Uni	6	(5)	Espagne
7	Italie	7	(2)	Chine	7	(7)	Chine
8	Canada	8	(14)	Pays-Bas*	8	(8)	Pays-Bas*
9	Corée du Sud	9	(16)	Suisse	9	(9)	Suisse
10	Belgique*	10	(5)	Inde	10	(10)	Inde
11	Russie	11	(24)	Irlande	11	(11)	Irlande
12	Mexique	12	(11)	Russie	12	(12)	Russie
13	Espagne	13	(6)	Japon	13	(13)	Japon
14	Pays-Bas*	14	(15)	Pologne	14	(14)	Brésil
15	Pologne	15	(17)	Brésil	15	(15)	Pologne

(Résultats du classement 1 avant passage aux potentiels)

(Résultats du classement 2 avant passage en valeur ajoutée)

*Soustraction de la part de ré-exports dans le total des importations de biens du pays. Belgique : 30 %, Pays-Bas : 54 %, Singapour : 53 %.

2.2 Les potentiels de commerce en valeur ajoutée à horizon 2022 peuvent aider à cibler les politiques du commerce extérieur

Le tableau d'aide à la décision ci-dessous présente les potentiels de commerce en valeur ajoutée à horizon 2022 entre la France et ses 40 principaux partenaires dans les secteurs à avantages comparatifs révélés positifs et les principaux secteurs d'exportation de services. La couleur de la case correspond au montant du potentiel d'exportation français en valeur ajoutée à horizon 2022 dans le pays et dans le secteur.

Par exemple, la France a un potentiel d'exportations en valeur ajoutée française compris entre 100 et 300 millions de dollars dans le secteur des produits chimiques avec l'Algérie. Le secteur des services présente un potentiel particulièrement élevé vers les pays émergents (BRIC), tout comme les instruments médicaux et optiques vers l'Inde.

Cet outil souple est conçu pour aider les acteurs publics et privés dans la définition et le ciblage de leur stratégie à

l'export. À terme, les gains à attendre d'un tel ciblage sont la consolidation - ou l'émergence - des positions françaises sur les secteurs porteurs et dans les pays identifiés, l'intégration des données en valeur ajoutée permettant de prendre en compte la fragmentation des processus de production.

En matière de politique commerciale, étudié de manière transversale, il peut éclairer l'opportunité d'une négociation commerciale avec un pays tiers. De manière sectorielle, il permet d'identifier des intérêts offensifs dans des négociations en cours. En matière de soutien à l'export, les potentiels de commerce identifiés pourront alimenter la réflexion sur les enceintes bilatérales à mettre en place avec les pays tiers, de même que la stratégie de ciblage des outils de financement des exportations.

Pour les entreprises, cet outil pourra être utilisé plutôt d'un point de vue sectoriel, afin d'identifier des marchés porteurs dans leurs secteurs ou, à tout le moins, de confronter ses résultats économétriques à leur propre perception.

Tableau 4 : Potentiel d'exportation français en valeur ajoutée à horizon 2022

	Afrique du Sud	Algérie	Allemagne	Arabie Saoudite	Argentine	Australie	Autriche	Bangladesh	Belgique*	Brésil
Aéronautique et spatial										
Produits chimiques										
Produits alimentaires										
Pharmacie										
Produits sidérurgiques										
Bateaux										
Instruments médicaux et précision optique										
Papier, carton, édition										
Machines										
Equipements et appareils électriques										
Automobile										
Autres services aux entreprises										
Tourisme										
Transport										

	Bulgarie	Cameroun	Canada	Chili	Chine	Colombie	Côte d'Ivoire	Croatie	Danemark	Égypte
Aéronautique et spatial										
Produits chimiques										
Produits alimentaires										
Pharmacie										
Produits sidérurgiques										
Bateaux										
Instruments médicaux et précision optique										
Papier, carton, édition										
Machines										
Equipements et appareils électriques										
Automobile										
Autres services aux entreprises										
Tourisme										
Transport										

	Émirats Arabes Unis	Espagne	Estonie	États-Unis	Russie	Finlande	Grèce	Hong-Kong	Hongrie	Inde
Aéronautique et spatial										
Produits chimiques										
Produits alimentaires										
Pharmacie										
Produits sidérurgiques										
Bateaux										
Instruments médicaux et précision optique										
Papier, carton, édition										
Machines										
Equipements et appareils électriques										
Automobile										
Autres services aux entreprises										
Tourisme										
Transport										

	Indonésie	Irlande	Israël	Italie	Japon	Kazakhstan	Lettonie	Liban	Lituanie	Luxembourg
Aéronautique et spatial										
Produits chimiques										
Produits alimentaires										
Pharmacie										
Produits sidérurgiques										
Bateaux										
Instruments médicaux et précision optique										
Papier, carton, édition										
Machines										
Equipements et appareils électriques										
Automobile										
Autres services aux entreprises										
Tourisme										
Transport										

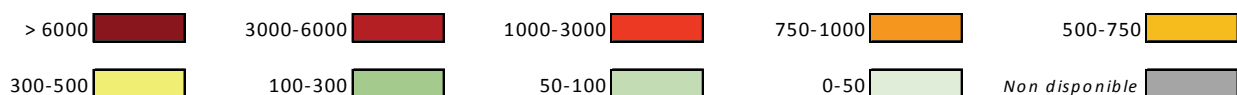
	Malaisie	Malte	Maroc	Mexique	Niger	Nigéria	Norvège	Nouvelle-Zélande	Pakistan	Pays-Bas*
Aéronautique et spatial										
Produits chimiques										
Produits alimentaires										
Pharmacie										
Produits sidérurgiques										
Bateaux										
Instrument médicaux et précision optique										
Papier, carton, édition										
Machines										
Equipements et appareils électriques										
Automobile										
Autres services aux entreprises										
Tourisme										
Transport										

	Philippines	Pologne	Portugal	Qatar	Rép. de Corée	Iran	Rép. Tchèque	Roumanie	Royaume-Uni	Sénégal
Aéronautique et spatial										
Produits chimiques										
Produits alimentaires										
Pharmacie										
Produits sidérurgiques										
Bateaux										
Instrument médicaux et précision optique										
Papier, carton, édition										
Machines										
Equipements et appareils électriques										
Automobile										
Autres services aux entreprises										
Tourisme										
Transport										

	Singapour*	Slovaquie	Slovénie	Suède	Suisse	Thaïlande	Tunisie	Turquie	Ukraine	Viet Nam
Aéronautique et spatial										
Produits chimiques										
Produits alimentaires										
Pharmacie										
Produits sidérurgiques										
Bateaux										
Instrument médicaux et précision optique										
Papier, carton, édition										
Machines										
Equipements et appareils électriques										
Automobile										
Autres services aux entreprises										
Tourisme										
Transport										

*Soustraction de la part de ré-exports dans le total des importations de biens du pays. Belgique : 30 %, Pays-Bas : 54 %, Singapour : 53 %.

En millions de \$.



Julien ARTHUR, Alisson DRAY

Éditeur :

Ministère de l'Économie
et des Finances
Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

**Directeur de la
Publication :**

Michel Houdebine

Rédacteur en chef :

Jean-Luc Schneider
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050
eISSN 2417-9620

Derniers numéros parus**Décembre 2017**

N°211. Les défis de la démographie au Maghreb

Fabien Bertho, Christine Brodiak, Laurent Chopiton, Grégoire de Warren, Guillaume Dufour, Garance Skorzemski, Adrien Sperry

Novembre 2017

N°210. Mondialisation, croissance et inégalités : implications pour la politique économique
Valentin Cohen, Louise Rabier, Linah Shimi

N°209. Comment expliquer le niveau élevé de l'excédent courant allemand ?
Maylis Bechetoille, Titouan Blaize, Benoît Campagne, Diane de Waziers

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/tags/Tresor-Eco>

 **Direction générale du Trésor**

 **@DGTrésor**

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie et des Finances.