

ÉCONOMIES D'AGGLOMÉRATION À L'EXPORTATION ET DIFFICULTÉ D'ACCÈS AUX MARCHÉS

Pamina Koenig, Florian Mayneris & Sandra Poncet

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

Nous examinons ici les déterminants des exportations individuelles liés à l'environnement industriel local des entreprises. Alors que les facteurs macroéconomiques (taux de change, prix de l'énergie, etc..) se sont progressivement révélés insuffisants pour expliquer l'évolution des exportations françaises, les questionnements à propos des déterminants du solde commercial se sont petit à petit recentrés sur des éléments liés au comportement microéconomique des entreprises. D'un point de vue théorique, les modèles de commerce synthétisent dans les équations de gravité les trois types de déterminants des flux bilatéraux suivants : les variables spécifiques à l'exportateur, les variables bilatérales et les variables propres à l'importateur. Deux types de facteurs définissent la performance de l'exportateur : les caractéristiques propres aux firmes elles-mêmes (taille, productivité, intensité d'innovation...) et les conditions locales qui entourent la firme, susceptibles d'avoir un impact sur leur comportement à l'exportation.

Nous nous intéressons plus particulièrement au rôle des externalités à l'exportation. Dans un précédent article (Koenig, Mayneris et Poncet (2009)), nous montrions que le fait qu'une entreprise exporte un produit vers un pays donné augmentait la probabilité que ses voisins exportent le même produit vers le même pays. Nous ne détectons en revanche aucun impact significatif sur le volume des exportations. Nous explorons à présent l'hétérogénéité des externalités à l'export en fonction des caractéristiques des entreprises et des pays de destination.

Nous supposons que les externalités peuvent prendre deux canaux différents : à coût fixe d'exportation donné, elles peuvent réduire le handicap productif de certaines entreprises. On s'attend alors à ce qu'elles soient d'autant plus fortes que la firme est peu productive au départ. A productivité donnée, elles peuvent réduire le coût fixe d'exportation. Si nous supposons un coût fixe d'entrée sur le marché d'export, bilatéral entre chaque firme localisée en France et chaque pays de destination, le coût fixe sera plus élevé pour un marché lointain, ne partageant pas la même langue ni la même culture administrative. D'autre part, en raison entre autres du faible développement du système de distribution, une firme aura d'autant plus de difficultés à commencer à exporter vers un pays si la demande de celui-ci est faible ou peu orientée vers les produits qu'elle exporte. Dans ces deux cas, nous nous attendons à ce que les effets d'agglomération soient renforcés avec la difficulté d'accès au pays de destination.

Nous utilisons les données d'exportation françaises par firme fournies par le service des Douanes pour les années 1998-2003, détaillées au niveau produit et pays de destination. La difficulté d'accès au pays de destination est mesurée par trois familles d'indicateurs : l'indice ICRG, mesurant le risque économique, politique et financier d'un pays, la demande pondérée par les barrières au commerce et le degré de concurrence (Redding et Venables (2004)) et enfin les coûts à l'exportation en termes de documents et de temps fournis par la base "Doing Business" de la Banque Mondiale.

Les externalités ne semblent pas avoir d'impact différencié suivant les performances des entreprises (productivité, taille). En revanche, l'effet des économies d'agglomération à l'export est d'autant plus fort que le pays de destination est difficile d'accès. Nos résultats montrent qu'une augmentation du nombre de voisins exportateurs a davantage d'impact sur la probabilité qu'une firme commence à exporter lorsqu'il s'agit d'un pays risqué, caractérisé par une demande pondérée faible et imposant de nombreuses et coûteuses procédures à l'importation.

Ces résultats suggèrent que les démarches collectives et le partage d'expérience encouragés par les pouvoirs publics ces dernières années sont d'autant plus importants que les entreprises souhaitent se lancer à la conquête de marchés difficiles.

Classification J.E.L. : F1, R12, L25

Mots clés : Exportations individuelles, externalités, agglomération, difficulté d'accès au marché