

ÉDITORIAL

La France et l'Allemagne sont exposées au même environnement, qu'il s'agisse des prix de l'énergie, du taux de change de l'euro, de la crise financière...

Pourtant, les performances à l'exportation sont très différentes.

Ce rapport privilégie une approche résolument microéconomique de la compétitivité et des performances à l'exportation des entreprises, sans négliger pour autant le rôle du contexte macroéconomique, en partant de nomenclatures très fines des produits.

Il apparaît que les difficultés françaises à l'exportation touchent aussi bien les services que les biens, confirmant l'existence d'un problème d'offre.

Ni les effets de spécialisation sectorielle ni les effets de destination géographique n'expliquent le recul sur la période récente des exportateurs français.

Ce qui est en cause, c'est leurs pertes de performances.

Au chapitre des recommandations, il faut relever l'appel à des politiques horizontales organisées autour de l'innovation et visant à améliorer le niveau d'efficacité de l'ensemble des entreprises françaises.

Christian de Boissieu

n° 9/2008

DÉCEMBRE 2008

Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne

Rapport de Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier

Les difficultés françaises à l'exportation ne concernent pas que les biens mais aussi les services suggérant ainsi que la France n'a pas tant un problème industriel qu'un problème d'offre. Partant de ce constat, ce rapport du CAE mobilise des données individuelles au niveau des produits et des firmes pour affiner le diagnostic. Ni les effets de structure sectorielle, ni les effets de structure géographique des marchés n'expliquent le recul des exportateurs français par rapport aux entreprises allemandes. L'explication est donc plus globale et concerne l'ensemble des exportateurs français. Sur ce point les auteurs soulignent qu'une différence intéressante entre la France et l'Allemagne concerne les stratégies d'outsourcing des entreprises. Après un examen détaillé des caractéristiques des firmes françaises exportatrices, Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier concluent qu'une politique de soutien à l'entrée sur le premier marché étranger, en particulier si c'est un marché de l'Union européenne, peut être à l'origine d'effets non désirés. Aussi les auteurs proposent-ils qu'une politique en direction des exportateurs s'adresse plutôt à ceux parvenant à exporter vers plus d'un marché et en dehors de l'Union européenne. Ceci concernerait alors essentiellement les entreprises de taille « moyenne-grande » et non pas les petites entreprises ou les primo-exportateurs. Mais, plutôt que des aides à l'exportation, les auteurs privilégient une politique plus horizontale visant à favoriser l'efficacité des entreprises françaises et leur capacité d'innovation.

Ce rapport a été présenté le 4 septembre 2008 au Premier ministre en présence de la ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, du secrétaire d'Etat à la Prospective, à l'Évaluation des politiques publiques et au Développement de l'économie numérique et de la secrétaire d'Etat au Commerce extérieur. Cette lettre, publiée sous la responsabilité de la cellule permanente, reprend les principales conclusions tirées par les auteurs.

Après un déficit record de 5,4 milliards enregistré au mois de juin, le déficit commercial cumulé de la France depuis le début de l'année atteint 28,6 milliards d'euros. Sur les douze derniers mois, il frôle les 50 milliards. En 2007, les échanges commerciaux affichaient un solde négatif s'élevant à plus de 39 milliards d'euros. La France importe donc davantage de produits qu'elle n'en exporte et cela pour la cinquième année consécutive. Dans le même temps, les échanges commerciaux de l'Allemagne affichent un solde positif.

Cette situation est-elle le signe que l'économie française est de moins en moins concurrentielle sur le plan mondial ? Comment expliquer cette mauvaise performance ? Quelles sont les entreprises qui réussissent à exporter ? Quelles sont leurs caractéristiques ? Des politiques économiques sont-elles nécessaires ? Et dans l'affirmative, quelles sont les politiques envisageables ?

Autant de questions qui sont directement adressées par les auteurs de ce rapport en mobilisant des données extrêmement détaillées et en procédant à une comparaison France-Allemagne.

L'intérêt de la comparaison Allemagne-France à un niveau fin

Le rapport se penche sur les échanges extérieurs de l'Allemagne et de la France en partant du constat que l'Allemagne obtient de meilleurs résultats que la France sur la période 2000-2005. L'intérêt de la comparaison entre les deux pays provient du fait qu'ils partagent de nombreuses caractéristiques d'offre mais qu'ils ne se sont pas vus appliquer les mêmes politiques macroéconomiques, ni les mêmes stratégies d'entreprises. L'Allemagne est un

grand pays européen confronté, comme la France, à la question de l'appréciation de l'euro et à la concurrence des pays émergents. Elle est aussi le concurrent le plus direct de la France et c'est pourquoi notre compétitivité est très dépendante des décisions prises outre-Rhin. La comparaison France-Allemagne se justifie donc pleinement.

Ce n'est pas la première fois que la question du commerce extérieur français est étudiée par le CAE. Ce rapport s'inscrit clairement dans la lignée d'un précédent travail rédigé par Artus et Fontagné (cf. Rapport du CAE, n° 64 : *Évolution récente du commerce extérieur français*) et répond à certaines interrogations laissées en suspens. Ainsi, grâce à l'utilisation de nouvelles données microéconomiques, il explicite les raisons pour lesquelles les déterminants macroéconomiques classiques, qui suffisent à comprendre l'évolution des exportations françaises, ne permettent pas de déterminer l'écart de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne. En utilisant des données microéconomiques plus précises – notamment les statistiques douanières individuelles des firmes françaises mises à disposition par la Direction générale des douanes et des droits indirects (DGDDI) complétées par une base exhaustive du commerce internationale (BACI), les auteurs se focalisent résolument sur les performances individuelles des exportateurs en travaillant sur plus de 5 000 produits en valeur et en quantité sur une dizaine d'années.

Les parts de marché de l'Allemagne et de la France

Le constat initial fait par ce rapport est que la France, relativement à l'Allemagne, perd des parts de marché sur la période 1995-2005, que l'on s'intéresse aux échanges intra UE ou aux marchés tiers. Sur cette période, la France a perdu 17% de sa part de marché mondiale contre seulement 2% pour l'Allemagne. En mobilisant la dimension fine des données disponibles pour ce rapport, les auteurs

mettent en évidence que la France a eu de moins bonnes performances que l'Allemagne pour les produits haut de gamme comme pour les produits technologiques, en particulier sur le marché européen. Une analyse des flux de commerce au travers des marges extensives (création de nouveaux flux ou destruction de flux de commerce existants) et intensives (augmentation de la valeur des flux existants) suggère que les exportateurs français se créent plus de nouvelles opportunités sur les marchés extérieurs que les exportateurs allemands. Cependant, ce qu'ils perdent (en abandonnant des marchés de destination ou des produits sur lesquels ils étaient présents) efface une grande partie de ces gains. Les exportateurs allemands sont eux moins mobiles que les exportateurs français mais les positions qu'ils ont acquises sont inexpugnables.

Même si les auteurs ne disposent pas de données aussi détaillées en ce qui concerne la situation des services, l'évolution des parts de marché de la France et de l'Allemagne pour différentes catégories de services entre 1995 et 2006 montre que, plus encore que pour les biens, la dégradation de la position de la France est frappante.

Au total, ni les effets de structure sectorielle, ni les effets de structure géographique des marchés n'expliquent le recul des exportateurs français. L'explication se trouve plutôt dans la perte de performance des exportateurs français toutes choses égales par ailleurs.

Le rôle de la compétitivité-coût et prix

Pour analyser plus en détail les raisons des mauvais résultats des exportateurs français, les auteurs s'intéressent à la compétitivité coût des produits français en étudiant notamment l'évolution des coûts salariaux des entreprises. Toutefois, cette démarche ne doit pas faire oublier que l'externalisation de segments de valeur ajoutée dans des pays à bas coûts, réintégrés ensuite dans le processus de production en consommation intermédiaire, réduit le prix

des consommations intermédiaires et élève mécaniquement la productivité apparente des autres facteurs de production. C'est alors la délocalisation qui réduit les coûts unitaires et non pas les coûts salariaux qui baissent. Les résultats économétriques des auteurs suggèrent ainsi que le recours massif par les industriels allemands à l'externalisation vers des pays à bas coûts est la source principale de la surperformance des entreprises allemandes comparées aux entreprises françaises. Néanmoins, la composante salariale des coûts n'est pas négligeable. La modération salariale résultant de la négociation sur le maintien de l'emploi dans les usines allemandes et du renversement du pouvoir de négociation entre patronat et syndicats en raison des menaces de délocalisation a joué, selon les auteurs, un rôle important au-delà des économies de coût tirées directement de l'externalisation. Ils notent toutefois que les firmes françaises peuvent avoir, par rapport à leurs homologues allemandes, privilégié une stratégie de production complète à l'étranger. Les données disponibles ne permettent malheureusement pas de conclure sur ce point.

La dégradation de la compétitivité coût relative de la France est peu visible dans les indicateurs de compétitivité prix : l'impact est limité par la compression des marges des exportateurs français, mais aussi par un effet de sélection qui fait que les entreprises les plus compétitives en prix sont surreprésentées dans les entreprises exportatrices et enfin par le fait que les indicateurs de compétitivité prix ne portent pas sur la relation bilatérale franco-allemande mais sur l'ensemble des concurrents d'un pays considéré. Le rapport montre ainsi que la dégradation prix relative de la France apparaît plus nettement dans les comparaisons bilatérales de prix marché par marché. Notamment, la variation des coûts salariaux unitaires (CSU) relatifs français est largement transmise aux prix. La corrélation inverse entre CSU relatifs et parts de marché relatives est frappante.

Les firmes françaises qui exportent

Une seconde partie du rapport concerne les performances des firmes exportatrices françaises analysées au niveau fin des produits afin de mieux cerner la manière dont les entreprises exportatrices contribuent aux flux d'exportations.

Une concentration des exportations

On observe une baisse du nombre d'entreprises exportatrices depuis 2003 et l'on constate une concentration des exportations qui perdure mais n'est pas liée à la baisse des exportateurs : les 1 % plus gros exportateurs (Top 1000) représentent environ 70 % du total des exportations françaises de bien, avec chaque année plus de 20 000 entreprises nouvellement exportatrices. Néanmoins, ces nouveaux exportateurs sont caractérisés par un taux de survie à trois ans inférieur à 20 %. Cette analyse plus précise permet alors de faire apparaître que les résultats médiocres de la France relativement à l'Allemagne sur la période 2000-2005 sont dus à la conjonction de deux facteurs : d'une part et principalement un recul de la marge intensive, de l'autre une moindre entrée des nouveaux exportateurs. Les sorties, elles, sont restées stables.

La taille des entreprises qui exportent

Sur la période 1995-2000, la performance des exportateurs croît avec leur taille alors que l'on observe la relation inverse sur la période 2000-2005. Les auteurs en concluent logiquement que les plus gros exportateurs français ont le plus souvent échoué à maintenir leurs performances à l'exportation dans la période récente. Une explication avancée par les auteurs est l'abandon de parts de marché faute de pouvoir suivre la concurrence en coût et en qualité des exportateurs allemands, notamment parce que l'*outsourcing* vers les pays à bas salaires n'a pas été assez développé en France. Une seconde explication potentielle est le passage à une stratégie de délocalisation totale des productions servant les marchés étrangers des gros exportateurs français. Or, ce

point ne peut être tranché au regard des données disponibles pour ce rapport.

L'expérience des entreprises qui exportent

Une analyse ne portant pas seulement sur le facteur taille des entreprises exportatrices laisse apparaître d'autres conclusions intéressantes. Tout d'abord, les résultats économétriques suggèrent que sur la période 2000-2005 les nouveaux exportateurs ont eu plus de mal à s'imposer dans la durée sur le marché international. De plus, ils indiquent une corrélation entre le nombre de marchés desservis (essentiellement hors UE indiquant l'inexistence d'une prime à l'exportation vers les pays proches) par un exportateur et ses performances. Au total, la dégradation des performances des entreprises exportatrices entre les périodes 1995-2000 et 2000-2005 passe par une contribution plus faible des primo-exportateurs, une croissance plus faible de ces entreprises après leur entrée sur les marchés étrangers et des ventes moins dynamiques des entreprises en place confrontées à une évolution défavorable de leurs coûts relatifs qu'elles ne peuvent transmettre dans leur prix, en raison de la concurrence frontale avec les entreprises allemandes. En raison des stratégies d'internalisation basées sur la production sur place des plus grandes entreprises, les exportateurs les plus dynamiques ne sont plus les champions du Top 1000 mais plutôt les entreprises de taille moyenne capables d'exporter vers un nombre élevé de destinations hors UE.

Les auteurs effectuent une comparaison avec les performances de l'Allemagne. L'évolution comparée des distributions par taille des exportateurs indique que dans la période récente les entreprises moyennes françaises ont enregistré de moins bonnes performances relatives que leurs concurrentes allemandes. Ces mauvais résultats se trouvent renforcés par l'analyse de l'évolution des exportations de services ce qui conduit à souligner que les difficultés à l'exportation de la France ne sont pas le reflet d'un problème de compétiti-

vité industrielle, mais un problème plus général (même si plus encore que les biens, les services s'exportent par la production et la présence sur place ce qui ne peut être contrôlé avec les données des auteurs).

Les signes distinctifs des entreprises exportatrices françaises

Dans une dernière partie, le rapport opère une comparaison minutieuse des différences entre les firmes françaises exportatrices et non exportatrices ainsi qu'une comparaison de la démographie des firmes françaises et allemandes. Les auteurs mettent ainsi en évidence économétriquement que, toutes choses égales par ailleurs, les firmes françaises qui exportent sont de plus grande taille, réalisent de plus grandes marges et sont plus performantes (en termes de productivité) que leurs homologues non exportatrices. Cette corrélation observée pose la question de la causalité : l'exportation peut être la récompense des plus efficaces ou elle peut être le moteur de l'efficacité. En comparant la croissance annuelle des firmes exportatrices avant et après leur entrée sur les marchés d'exportation le rapport souligne qu'avant d'entrer sur les marchés, les firmes exportatrices sont sur une tendance très dynamique en termes d'investissement, d'embauche et de progression de la productivité. Si cette tendance s'accélère jusqu'au moment du passage à l'exportation, elle s'estompe progressivement ensuite, une fois les marchés d'exportation investis. Les auteurs interprètent ce résultat comme le fait que l'exportation couronne une stratégie de développement cohérente. Ils font par ailleurs la conjecture que la baisse de performance à l'exportation des plus grandes firmes, par ailleurs très profitables, tient à une substitution partielle des ventes sur place aux exportations. Une comparaison des données françaises et allemandes renforce les conclusions des auteurs en mettant en évidence le déficit français d'exportateurs de taille moyenne.

Les implications en termes de politique économique

Au total, les auteurs insistent sur le fait que la place occupée dans les débats de politique économique par la question des échanges extérieurs de la France dépasse les enjeux réels. S'interroger sur les performances exportatrices de la France et de l'Allemagne n'a de sens que dans la mesure où cela permet d'identifier les caractéristiques spécifiques des secteurs exportateurs des deux pays. Mais la capacité à exporter d'un pays ne résume pas ses aptitudes à créer de la richesse. Néanmoins ce rapport permet aussi de faire des constats et d'avancer des recommandations précises de politique économique d'appui aux exportations, grâce aux données très riches qu'ils utilisent et à leur exploitation statistique et économétrique. Un des constats importants du rapport est le fait que les difficultés françaises à l'exportation ne concernent pas que les biens mais aussi les services. La France n'a donc pas tant un problème industriel qu'un problème d'offre. De plus, le rapport montre que ni les effets de structure sectorielle, ni les effets de structure géographique des marchés n'expliquent le recul des exportateurs français. L'explication se trouve plutôt dans la perte de performance des exportateurs français toutes choses égales par ailleurs. Sur ce point les auteurs soulignent qu'une dimension intéressante de la concurrence entre la France et l'Allemagne concerne les stratégies d'*outsourcing*. Les grandes entreprises françaises ont fait le choix d'une implantation et d'une production à l'étranger. À l'inverse l'Allemagne a fortement puisé dans la réserve de compétitivité procurée par l'approvisionnement en biens intermédiaires et composants à l'étranger. La stratégie allemande a une limite intrinsèque : on ne peut pas toujours plus externaliser en amont et la cohérence du processus industriel peut finalement être mise en cause (difficultés du contrôle de la qualité, sensibilité aux interruptions de fourniture, etc.). Il est bien sûr difficile de savoir si les firmes

allemandes sont proches ou non de cette limite ; mais il est clair que les firmes françaises en sont plus éloignées. Comblant cette différence offrirait une marge de compétitivité importante.

Les remarques précédentes sont importantes lorsqu'il s'agit de réfléchir aux stratégies d'appui aux exportations. Les auteurs tirent de leur rapport essentiellement deux conclusions pouvant mener à des recommandations de politique économique.

La première conclusion du rapport est que ce n'est pas tant d'une aide à l'exportation dont les entreprises françaises ont besoin, que d'une politique beaucoup plus horizontale rehaussant le niveau d'efficacité de l'ensemble des entreprises françaises, de telle sorte que le potentiel de croissance s'élève et incidemment qu'un plus grand nombre d'entre elles puissent exporter plus de produits ou vers plus de destinations. La question de l'innovation, comme le démontre le recul du high-tech, est au cœur de ces politiques.

La seconde conclusion du rapport est qu'une politique de soutien à l'entrée sur le premier marché étranger, en particulier si c'est un marché de l'Union européenne, peut être à l'origine de deux effets non désirés. Tout d'abord un effet d'aubaine, pour des firmes ayant le niveau d'efficacité suffisant pour réussir sans aide extérieure. Dans le pire des cas, cela peut permettre à des firmes de commencer à exporter, sans que les primes d'efficacité, de taille, d'emploi ou de rentabilité soient vraiment décisives, avec le risque important d'un échec de cette stratégie d'exportation.

Les auteurs notent qu'à tout prendre, et si une politique en direction des exportateurs devait être privilégiée, c'est en direction des exportateurs dépassant ce stade initial et parvenant à exporter vers plus d'un marché, et en dehors de l'Union européenne, qu'une telle politique devrait être orientée. On revient ici vers les entreprises de taille « moyenne-grande » et non vers les petites entreprises ou les primo-exportateurs. Au total, une plus grande discrimination dans l'utilisation des aides, et

une politique plus générale ne visant pas *a priori* les exportateurs, devraient être privilégiées.

Commentaires

Michel Didier s'associe aux principales conclusions du rapport et note qu'il illustre parfaitement le fait que le paradigme ricardien de la spécialisation entre le vin et le drap est largement dépassé. L'analyse des spécialisations et des performances commerciales doit désormais se faire au niveau le plus fin. Les pays exportateurs sont en concurrence sur l'ensemble des secteurs et cette concurrence joue au niveau des variétés exportées. On est loin de la vision simple selon laquelle des pays avancés se concurrenceraient

dans certaines industries et abandonneraient d'autres industries aux pays en développement.

Un des résultats les plus intéressants du rapport selon lui est le rappel que la compétitivité coût doit tenir compte non seulement de la composante salariale (c'est-à-dire des coûts salariaux unitaires) mais aussi du coût des inputs, et plus spécifiquement l'approvisionnement dans des pays à bas coûts (écart de prix d'environ 40 % entre les biens intermédiaires importés du Nord et ceux importés du Sud). Aussi ce rapport donne des indications intéressantes sur le rôle de l'*outsourcing* : importer plus pour réduire les coûts et pour exporter mieux ou plus.

Néanmoins Michel Didier s'étonne que le rapport mentionne peu le choc d'offre constitué par les restrictions du temps de travail intervenues en France, précisément à l'époque où les auteurs signalent la rupture entre la France et l'Allemagne. Il regrette aussi que le rapport ne mentionne pratiquement pas non plus les politiques de compétitivité explicitement mises en œuvre en Allemagne au cours des années récentes (marché du travail, transfert de charges sociales vers la TVA, etc.).

Philippe Bouyoux s'associe lui aussi aux résultats principaux avancés dans le rapport. Il note cependant que la chronique suggérée par les auteurs : *perte de compétitivité-prix des exportateurs français – diminution des marges – baisse de profitabilité – capacité réduite d'investissement, notamment en recherche et développement* – doit être nuancée car la rentabilité élevée des filiales localisées à l'étranger soutient les profits des entreprises françaises. D'autres indicateurs comme la rentabilité économique qui prend en compte la productivité du capital, ou la rentabilité financière qui prend en compte le coût de la dette, ne montrent pas de décrochage entre la France et l'Allemagne. Aussi, le lien qui est établi avec la faculté à investir est fragile : l'investissement a été particulièrement dynamique en France depuis 2004, le taux d'investissement dépassant en 2007 le

niveau atteint au début des années 2000, alors qu'il se situe encore en deçà en Allemagne. Enfin, le lien de causalité entre rentabilité, innovation et exportations, abordé dans le complément A. « Externalisation à l'étranger et performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », mériterait d'être approfondi. D'une part, si les évolutions de taux de marge sont à même d'expliquer une partie des écarts de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne observés depuis 2000, le constat n'est plus valable pour la période antérieure. Il y aurait alors selon lui davantage coïncidence des phénomènes invoqués que causalité.

Philippe Bouyoux note aussi le rôle prépondérant accordé par les auteurs du rapport à la négociation collective pour expliquer la modération salariale allemande. Ce point ne lui semble pas assez étayé et mériterait selon lui d'être approfondi avant d'être considéré comme établi.

En ce qui concerne un des apports majeur du rapport, à savoir la mise en évidence du lien de causalité entre performance des entreprises et exportation testée économétriquement dans le complément D. « Plus grandes, plus fortes, plus loin : performances relatives des firmes exportatrices françaises », Philippe Bouyoux considère que la conclusion tirée des résultats des estimations économétriques appelle sans doute davantage de précautions car le différentiel de croissance de la productivité entre les firmes qui exportent et celles qui n'exportent pas n'est significatif que l'année qui précède le lancement dans l'activité d'exportation.

En ce qui concerne les recommandations en termes de politique économique avancées par les auteurs de ce rapport, celle concernant la nécessité d'appuyer en priorité les exportateurs ayant dépassé le stade initial du premier marché d'exportation et parvenant à exporter vers plus d'un marché lui paraît devoir être nuancée. En effet, il lui paraît difficile de ne pas accompagner les PME de taille plus modeste lorsque celles-ci sou-

haitent s'engager dans une démarche d'exportation – et donc vers un premier marché – et de les exclure *ex ante* des outils prévus. Développer une première activité à l'exportation, dans des pays proches où le risque est faible est aussi un moyen pour les petites entreprises de grandir et d'atteindre la taille critique qui leur permettra d'exporter plus loin et de multiplier les marchés d'exportation. En revanche, Philippe Bouyoux rejoint les recommandations des auteurs du présent rapport quant à l'intérêt spécifique de soutenir les entreprises « pérennes » et également de pérenniser l'activité à l'exportation des PME, indépendamment de leur taille.

Mathilde Lemoine insiste quant à elle sur le fait que l'évolution du secteur automobile constitue probablement une part importante de l'explication du différentiel de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne. L'approche sectorielle ne doit donc pas être négligée. Ainsi, la mauvaise performance de l'industrie automobile à l'export expliquerait à elle seule près de 42 % du repli de la part de marché de la France en zone euro depuis 2004 et 37 % du recul de la part de marché de la France en Allemagne. On peut alors comprendre la sous-performance française comme le résultat, en partie, de la fin du cycle automobile caractérisée par l'augmentation de la mortalité des véhicules. Une telle analyse pointe alors le caractère conjoncturel de la sous-performance à l'export sans cependant en sous-estimer les conséquences négatives. En effet, Mathilde Lemoine note que si comme les auteurs, elle pense que l'analyse de l'évolution des parts de marché est « intéressante en ce qu'elle nous renvoie l'image des performances de l'économie en termes d'offre », elle doit être complétée par une analyse des termes d'échange. Or, ceux-ci évoluent de manière défavorable pour la France depuis 2004 et la France s'appauvrit. Enfin elle note que ses remarques et les résultats obtenus dans ce rapport suggèrent une nécessaire articulation entre les politiques économiques horizontales et sectorielles. ■

Site Internet
www.cae.gouv.fr

Les Rapports du Conseil d'Analyse Économique

Dernières parutions

- 70. Perspectives agricoles en France et en Europe
- 71. Mondialisation : les atouts de la France
- 72. Les leviers de la croissance française
- 73. Mesurer le pouvoir d'achat
- 74. Gaz et électricité : un défi pour l'Europe et pour la France
- 75. Private equity et capitalisme français
- 76. La mondialisation immatérielle
- 77. Innovation et compétitivité des régions
- 78. La crise des subprimes
- 79. Salaire minimum et bas revenus
- 80. Politique de change de l'euro
- 81. Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne

Ces rapports sont disponibles à La Documentation française
29 quai Voltaire
75344 PARIS Cedex 07
Téléphone : 01 40 15 70 00
Télécopie : 01 40 15 72 30
et sur : www.cae.gouv.fr

La documentation Française

