

## LE COÛT DE L'INCERTITUDE LIÉE AU BREXIT : MOINS DE CLIENTS POUR LES EXPORTATEURS FRANÇAIS

Les notes de l'IPP

n° 48

Décembre 2019

Julien Martin\*  
Alejandra Martinez  
Isabelle Mejean\*

[www.ipp.eu](http://www.ipp.eu)

\*Auteurs de l'étude de référence

### Résumé

Plus de trois ans après le résultat inattendu du vote sur le Brexit de juin 2016, aucun accord de sortie n'a encore été signé entre le Royaume-Uni et l'Union européenne. Les conditions dans lesquelles se déroulera le Brexit et leurs conséquences économiques sont encore inconnues, mais le référendum a déjà des effets mesurables sur l'économie réelle. Le vote et les longues négociations qui ont suivi représentent un choc d'incertitude durable, qui a affecté les décisions d'investissement des entreprises. Dans cette note nous utilisons des données détaillées sur le commerce avant et après le vote afin de mesurer l'effet du vote sur les exportations françaises vers le Royaume-Uni. Nous montrons que le référendum n'a en moyenne pas eu d'effet sur la valeur des exportations mais a réduit la croissance des exportations de secteurs tels que les matériels de transport ou les produits chimiques qui sont placés le plus en amont dans les chaînes de valeur. Le nombre de nouvelles relations commerciales impliquant des exportateurs français et des importateurs britanniques a significativement décliné après le vote pour le Brexit, en comparaison avec d'autres destinations. Le choc d'incertitude semble avoir réduit l'investissement des entreprises françaises dans la prospection commerciale, ce qui pénalisera probablement les exportateurs dans le futur. Ces résultats suggèrent que l'incertitude représente un véritable coût. Toute décision de report du Brexit doit prendre en compte non seulement la possibilité d'obtenir un meilleur accord mais aussi le coût économique induit par une prolongation de l'incertitude. Il est également important que l'accord commercial à venir entre le Royaume-Uni et l'Union installe une politique commerciale que les exportateurs européens puissent anticiper, et dont l'accord garantisse la stabilité.

- Le vote pour le Brexit a entraîné une forte hausse du niveau d'incertitude pour les entreprises britanniques comme pour leurs partenaires commerciaux européens.
- L'incertitude a eu en moyenne un effet nul sur la valeur des exportations françaises vers le Royaume-Uni mais l'effet est significativement négatif pour certains secteurs qui sont placés en amont dans les chaînes de valeur (c'est-à-dire séparés de la consommation finale par plusieurs étapes de production).
- La création de nouvelles relations commerciales entre exportateurs français et importateurs britanniques s'est en moyenne réduite. Cela pénalisera les exportateurs français dans le futur.
- Les négociations pour l'accord entre le Royaume-Uni et l'Union doivent prendre en compte aussi bien l'intérêt de reporter le Brexit en vue d'obtenir un meilleur accord que le coût représenté par la prolongation de la période d'incertitude.
- L'accord lui-même devra garantir la stabilité de la relation commerciale à venir, stabilité qui est d'autant plus fortement requise que la production s'organise désormais à travers des chaînes de valeur mondiales.

## Introduction

Le 26 juin 2016, les citoyens britanniques ont voté en faveur d'une sortie de l'Union, près de 45 ans après leur entrée dans la Communauté Économique Européenne. Ni les conséquences économiques exactes du Brexit, ni même les conditions de sortie du Royaume-Uni de la zone de libre-échange ne sont faciles à prévoir<sup>1</sup>. Mais il est déjà possible de mesurer comment le référendum et l'incertitude qu'il a engendrée, nourrie par l'absence de progrès dans les négociations, a affecté les économies du Royaume-Uni et du reste de l'Union européenne.

Sur les trois dernières années, les indicateurs économiques sont restés plutôt stables au Royaume-Uni, avec une croissance réelle annuelle du Produit Intérieur Brut (PIB) de 1,9% en 2017 et 1,4% en 2019. Le taux de chômage a même diminué, de 5 à moins de 4%. Néanmoins, la décision de quitter l'Union a eu des conséquences qui se feront sentir à moyen et long terme. Selon Bloom et al. (2019), l'investissement des entreprises britanniques a progressivement diminué d'environ 11% sur les trois ans qui ont suivi le référendum de juin 2016, entraînant une réduction de la productivité de 2 à 5% au Royaume-Uni. Les auteurs expliquent cet impact par l'augmentation massive, soudaine et durable du niveau d'incertitude à la fois pour le Royaume-Uni et pour le reste de l'Union, à la suite du vote pour le Brexit.

L'incertitude peut avoir des effets réels sur l'économie via les comportements d'investissement. En période de haute incertitude économique, les entreprises évitent de se lancer dans des projets à mener sur plusieurs années, reportant donc à plus tard les investissements (Dixit et Pindyck, 1994). Ces effets s'étendent aux questions commerciales car le développement d'un réseau international requiert des investissements spécifiques que les entreprises préfèrent reporter dans un environnement trop incertain (Handley et Limão, 2017). Enfin, l'effet de l'incertitude est amplifié par les chaînes de valeur mondiales, à savoir la fragmentation des processus de production en étapes localisées dans des pays différents. De telles relations commerciales à l'intérieur des chaînes de valeur impliquent de nombreux investissements spécifiques, par exemple pour

adapter le produit intermédiaire aux besoins du producteur de l'étape suivante dans la chaîne. Dans ce cadre, la moindre décision prise à un point de la chaîne se répercute tout au long de celle-ci.

Par son ampleur et sa durée, le choc d'incertitude représenté par le Brexit représente une opportunité unique pour étudier empiriquement les effets de ce type d'événements sur l'économie. Dans cette note, nous étudions de façon empirique l'impact du référendum de 2016 sur les choix d'exportation faits par les entreprises françaises, la France représentant l'un des principaux partenaires commerciaux du Royaume-Uni. Pour cela, nous exploitons des données détaillées issues du système des douanes françaises, sur le commerce entre entreprises. Pour étudier la structure des flux commerciaux liant les entreprises françaises à l'économie britannique, nous suivons l'évolution de deux variables : la valeur des exportations françaises vers le Royaume-Uni, et le nombre de relations commerciales nouvellement créées. Nos résultats peuvent être synthétisés de la façon suivante.

Premièrement, alors que l'on s'attendait à ce que le vote sur le Brexit génère un repli des flux commerciaux, la valeur moyenne des exportations vers le Royaume-Uni n'a pas baissé significativement au cours de la période qui a suivi le référendum<sup>2</sup>. Les exportations de certains biens de consommation finale ont en fait augmenté. Une explication possible est l'accroissement des stocks de la part des entreprises britanniques qui prendraient leurs précautions en vue d'un possible Brexit "dur" pouvant perturber les chaînes d'approvisionnement. Si c'est le cas l'accroissement des exportations sera temporaire.

Deuxièmement, nos résultats montrent que cet effet sur la valeur des exportations varie en fonction de la position dans les chaînes de valeur. Les secteurs situés plus en amont ont au contraire vu les exportations vers le Royaume-Uni se réduire. Un effet plus négatif en amont des chaînes de valeur est cohérent avec l'idée selon laquelle ce type de relations commerciales est plus sensible aux changements de politique commerciale.

Troisièmement, on constate une diminution significative du nombre de nouvelles relations commerciales conclues entre des exportateurs français et des importateurs britanniques, et ce dès le vote pour le Brexit. Ce résultat est cohérent avec l'hypothèse selon laquelle les entreprises

---

1. Une large littérature tente d'évaluer l'impact du Brexit à partir d'exercices de calibration pour différents scénarios. Selon Dhingra et al. (2017) le niveau de consommation réelle du Royaume-Uni subira une diminution durable de 1 à 3%. Le coût estimé pour la France se situerait entre 0,3 et 0,6% du niveau de consommation (Cornuet et al., 2019; Mayer, Vicard et Zignago, 2019)

---

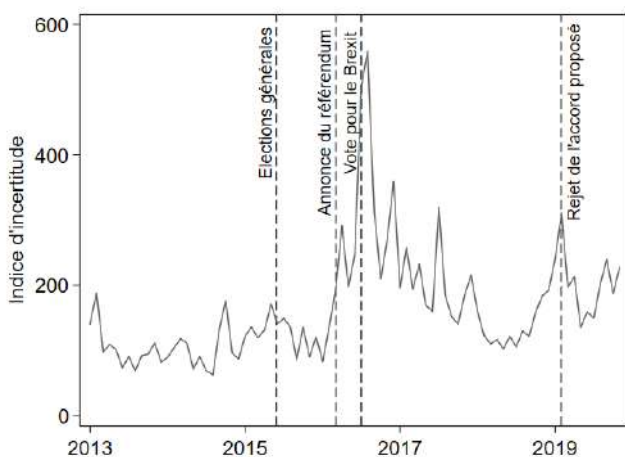
2. Et ce malgré la dépréciation de la livre sterling qui a réduit la compétitivité des entreprises françaises : sur le marché britannique, les produits français importés sont devenus plus chers et donc moins compétitifs que les produits fabriqués au Royaume-Uni.

françaises seraient réticentes à investir dans le développement de leur clientèle britannique compte tenu de l'incertitude sur la politique commerciale à venir. Ces "relations commerciales manquantes" représenteront un coût pour la performance française à l'export à moyen terme<sup>3</sup>.

## Le Brexit, un choc sur le niveau d'incertitude

La Figure 1 montre l'évolution depuis 2013 au Royaume-Uni de l'indice "Incertitude sur la politique économique" calculé par Baker, Bloom et Davis (2016)<sup>4</sup>. Le graphique montre une rupture de série à la date du référendum, avec une augmentation du niveau et de la volatilité de l'indice. L'incertitude augmente d'abord avec l'annonce de la tenue du référendum en février 2016, et atteint son sommet à l'annonce des résultats le 26 juin. Depuis, le niveau d'incertitude a fluctué, diminuant régulièrement en 2017 pour augmenter à nouveau fin 2018, lorsque le parlement britannique a voté contre la ratification de l'accord de sortie. Cette longue période d'incertitude a eu des conséquences importantes pour les entreprises commerçant avec le Royaume-Uni.

Figure 1 – Évolution du niveau d'incertitude tel que mesuré par l'indice "Economic Policy Uncertainty" index



Source : "Measuring Economic Policy Uncertainty" par Scott Baker, Nicholas Bloom and Steven J. Davis at [www.PolicyUncertainty.com](http://www.PolicyUncertainty.com).

3. Avec les mêmes données, Lenoir et Patault (2019) montrent qu'à moyen et long terme, la moitié de l'hétérogénéité des taux de croissance des entreprises exportatrices peut s'expliquer par la vitesse à laquelle elles développent leur réseau de partenaires internationaux. Sous-investir dans la base client représente un frein pour les perspectives de croissance d'une entreprise.

4. L'indice utilise des techniques d'analyse de texte pour identifier dans des articles de presse une famille de mots liés à l'incertitude et calculer leur fréquence d'apparition.

## Données et méthode

Les données mobilisées sont produites par les douanes françaises et couvrent la période 2011-2017. Elles incluent l'ensemble des transactions à l'exportation entre des entreprises françaises et leurs partenaires commerciaux dans l'Union européenne (il s'agit du commerce de marchandises uniquement). Chaque transaction se caractérise par une catégorie de produits définie au niveau à 8 chiffres de la nomenclature européenne, qui comprend environ 8 000 produits. On dispose aussi d'indications sur la date de la transaction (à une fréquence mensuelle), ainsi que sur la valeur et le volume de la transaction. Élément important, les deux firmes impliquées dans la transaction peuvent être identifiées de manière unique et on peut donc les suivre au cours du temps.

La plus grande partie de l'analyse se concentre sur les transactions impliquant des exportateurs en France et leurs clients au Royaume-Uni. Entre 2011 et 2017, cela représente 20 750 exportateurs français différents qui interagissent avec 103 863 importateurs britanniques. Dans le reste de la note, une "relation commerciale" désigne une série de transactions impliquant une entreprise française particulière et l'un de ses clients pour un produit particulier. Il y a environ 1,2 million de relations commerciales de ce type que nous observons en moyenne sur 6,7 transactions différentes<sup>5</sup>. Parmi les flux d'exportation français au Royaume-Uni les plus importants figurent les matériels de transports, machines (notamment les moteurs), et médicaments (voir détails dans l'Encadré 1).

De telles données offrent une opportunité unique d'étudier les transactions à travers les chaînes de valeur mondiales. Dans ce contexte, on considère les exportateurs français comme des entreprises situées en amont de leurs partenaires commerciaux étrangers dans les chaînes de valeur. On ne peut malheureusement pas observer ici les autres morceaux de la chaîne, ni en amont de l'exportateur ni en aval de l'importateur. Cependant le type de produits vendus donne une indication sur la position dans la chaîne de valeur. Certains produits comme la nourriture ou les médicaments sont directement vendus aux consommateurs finaux, tandis que d'autres biens comme les produits chimiques tendent à entrer plus haut dans la chaîne de valeur. En utilisant une classification systématique des produits avec des informations sur la distance moyenne qui

5. Une limite de ces données est l'impossibilité de repérer le commerce à l'intérieur d'une même entreprise. Certaines de ces relations commerciales peuvent impliquer des filiales d'une même entreprise multinationale.

les sépare du consommateur final, on peut inférer la position moyenne d'une transaction dans les chaînes de valeur mondiales (voir détails dans l'Encadré 2).

Afin d'identifier l'effet du vote pour le Brexit et de l'incertitude liée, on compare d'abord l'évolution des échanges avant et après le référendum de juin 2016 : c'est la méthode de l'étude d'événement (*event study*). Toutes les régressions utilisent des effets fixes produit et mois pour neutraliser l'effet de la saisonnalité des ventes de chaque produit. L'évolution des exportations vers le Royaume-Uni peut cependant aussi refléter d'autres évolutions affectant les exportations françaises sur cette période. Pour isoler l'effet spécifique de l'incertitude liée au Brexit, on estime aussi l'effet du référendum via la méthode des *doubles différences*. Le principe est d'estimer si les évolutions des exportations françaises vers le Royaume-Uni

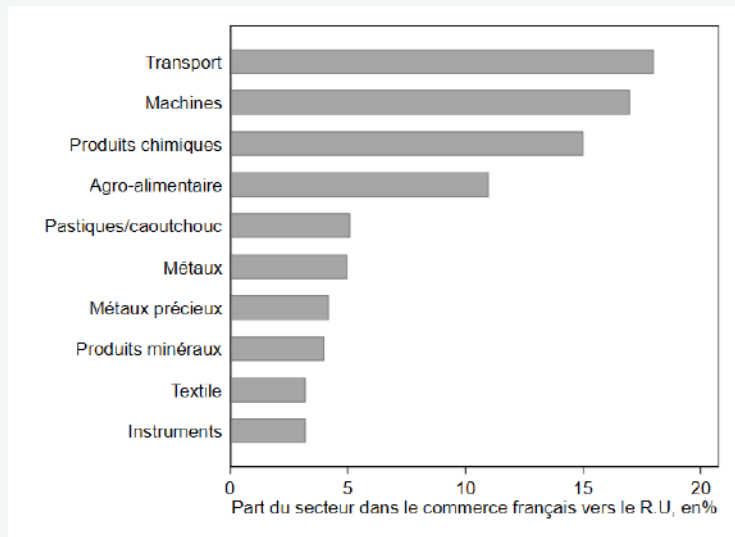
sont statistiquement différentes des exportations vers d'autres destinations européennes. Ces autres pays sont utilisés comme *groupe de contrôle*, sous l'hypothèse selon laquelle la croissance des exportations françaises aurait été la même vers le Royaume-Uni que vers ces destinations, en l'absence de vote sur le Brexit. Si l'incertitude liée au Brexit a eu un impact sur les exportations françaises vers le Royaume-Uni, on devrait observer des évolutions différentes entre les exports vers le Royaume-Uni et ceux vers les pays du groupe contrôle. Pour s'assurer de la validité de la comparaison, on utilise les quatre autres grands partenaires commerciaux de la France en Union Européenne, à savoir la Belgique, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne.

Nos variables d'intérêt principales sont la valeur des exportations et le nombre de nouvelles relations commer-

### Encadré 1 : Anatomie des exportations françaises vers le Royaume-Uni

En 2017, la France a exporté pour 32 milliards d'euros au Royaume-Uni. Cela représente 7 % des exportations françaises, ce qui fait du Royaume-Uni la quatrième destination européenne pour les exportations françaises après l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. L'économie française est donc très exposée aux évolutions économiques outre-Manche.

Structure des exportations françaises vers le Royaume-Uni



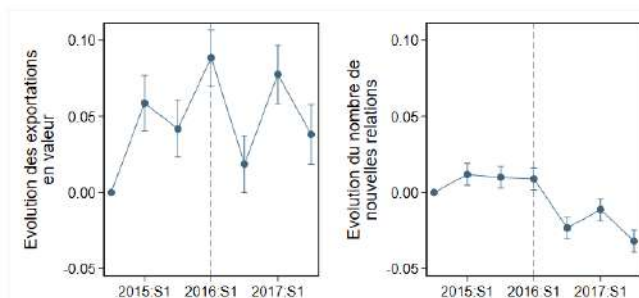
Source : Observatory of Economic Complexity at [www.oec.world](http://www.oec.world). Données 2017.

Les exportations françaises au Royaume-Uni sont très diverses comme le montre l'histogramme ci-dessus, qui présente la part de plusieurs secteurs dans les exportations françaises. Dix grands secteurs représentent 85% des flux en question. Les matériels de transport constituent la plus grosse part (18%), les avions, voitures et camions figurant parmi les produits les plus exportés au Royaume-Uni. Les machines représentent la deuxième catégorie de produits la plus exportée (17%), à l'intérieur de laquelle les moteurs et leurs composants sont les produits les plus échangés. En troisième vient le secteur des produits chimiques, incluant les médicaments qui représentent à eux seuls 3% des exportations françaises au Royaume-Uni. L'agroalimentaire arrive quatrième, le vin représentant le produit principal dans ce secteur. La joaillerie (parmi les "métaux précieux") représente à elle seule 3,7% des exportations.

ciales entre entreprises. Une nouvelle relation commerciale est identifiée par la première transaction entre un exportateur français et un importateur britannique. Toutes ces variables sont définies en niveau, par produit et par mois, et introduites en logarithme dans les régressions.

## Les effets du Brexit sur le commerce

Figure 2 – Étude d'événement



**Note :** Les régressions incluent des effets fixes produit×mois pour neutraliser la saisonnalité du commerce. Le graphique de gauche montre l'évolution en valeur de ces flux tandis que celui de droite montre l'évolution du nombre de nouvelles relations commerciales (dans les deux cas, en termes relatifs par rapport à 2014).  
**Lecture :** En comparaison avec 2014, la valeur des exportations vers le Royaume-Uni était 8% plus élevée à la fin du premier semestre de 2016, pour revenir à peu près au même niveau qu'en 2014 six mois après le vote.  
**Source :** Données des douanes sur le commerce, flux d'exportation au niveau inter-entreprises.

La Figure 2 montre l'évolution de la valeur des exportations (côté gauche, en logarithme) et le nombre de nouvelles relations commerciales (côté droit, en logarithme) avant et après le référendum. Les estimations peuvent être interprétées individuellement comme des évolutions en pourcentage par rapport aux valeurs de 2014. Regardons d'abord la valeur des exportations sur le graphique de gauche. Si la valeur agrégée a légèrement augmenté en moyenne, elle n'a pas eu de tendance claire sur la période, ni avant ni après le choc : après avoir décliné à la suite du vote, elle a ensuite augmenté d'un montant équivalent en 2017. Une partie de cette augmentation peut être attribuée à la constitution de stocks de produits français par les entreprises britanniques qui craignent une perturbation de leurs chaînes de valeur en cas d'accord sur le Brexit.

Tandis que l'effet du vote sur la croissance des exportations est difficile à déterminer, le graphique de droite sur la Figure 2 montre une rupture claire, à la suite du référendum, dans l'évolution du nombre de nouvelles relations commerciales établies par les entreprises françaises avec des clients britanniques. Le nombre de ces nouvelles relations s'est significativement réduit, d'environ 2,5%,

au cours du deuxième semestre de 2016, en comparaison avec le niveau pré-référendum. Depuis, ces flux n'ont pas retrouvé leur niveau précédant le vote, voire ont encore diminué. Des tests statistiques plus approfondis suggèrent que ces relations commerciales manquantes n'ont pas été compensées par des relations équivalentes avec d'autres destinations commerciales.

Tableau 1 – Résultats de l'estimation par doubles différences

Variable	(1) Export. en valeur	(2)	(3) # Nouvelles relations	(4)
Post Brexit	0.016** (.005)	0.032*** (.003)	-0.026*** (.002)	-0.006*** (.001)
- × vers R-U		-0.009 (.007)		-0.012*** (.002)
Destinations	R-U	Top 5	R-U	Top 5
E.F. pays	Non	Oui	Non	Oui
E.F. Produit-Mois	Oui	Oui	Oui	Oui
Observations	256,027	1,403,526	256,027	1,403,526

**Note :** La variable "Post Brexit" prend la valeur 1 après juin 2016. La variable "Post Brexit × vers R-U" prend la valeur 1 après le vote, pour les exportations vers le Royaume-Uni. Les régressions incluent des effets fixes (E.F.) produit×mois pour neutraliser la saisonnalité du commerce. \*\* et \*\*\* correspondent à des niveaux de significativité de 5 et 1% respectivement.

**Lecture :** En incluant l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne et l'Italie parmi les destinations des exportations, la valeur de ces dernières a augmenté de 3,2% en moyenne après le vote pour le Brexit (colonne (2)). Le résultat sur la deuxième ligne de la même colonne indique que l'effet spécifique aux entreprises exportant au Royaume-Uni n'est pas statistiquement différent de l'effet global estimé au-dessus.

**Source :** Données des douanes sur les flux d'exportations au niveau inter-entreprises, sur la période 2014-2018.

Si ces résultats sont utiles, ils ne permettent pas d'identifier l'effet du Brexit sur le commerce, dans la mesure où ils ne sont pas comparés à l'évolution des relations commerciales qu'on aurait observée en l'absence d'un tel choc d'incertitude. Dans le Tableau 1, nous utilisons les autres grandes destinations d'exportation française comme groupe de contrôle.

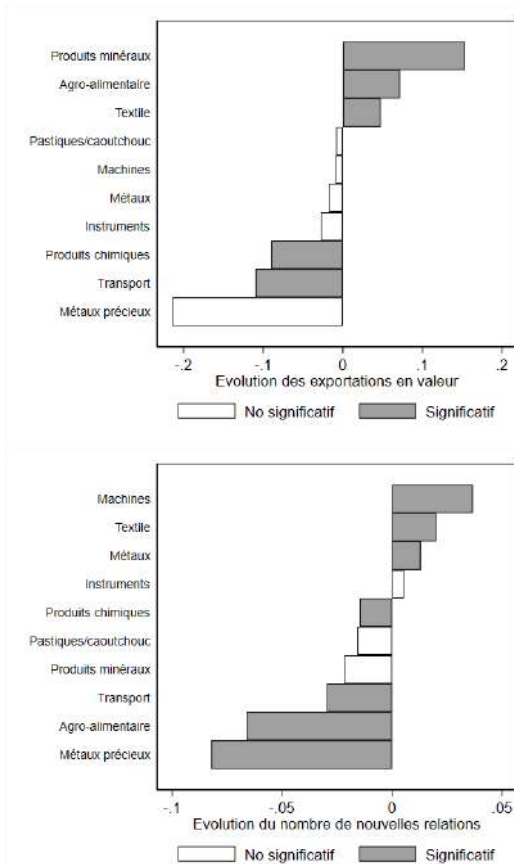
Pour faciliter la comparaison, les colonnes (1) et (3) reproduisent les résultats de la Figure 2<sup>6</sup>. Les colonnes (2) et (4) montrent le résultat de la méthode des doubles différences. Les flux d'exportations françaises en valeur vers les cinq destinations principales ont augmenté de 3,2% en moyenne. Cependant, l'évolution des exportations dirigées spécifiquement vers le Royaume-Uni n'a pas été significativement différente de celle vers les autres pays<sup>7</sup>. Ces résultats amènent à la conclusion que le référendum sur le Brexit n'a pas eu d'effet significatif sur les évolutions du commerce agrégé. Penchons-nous à présent

6. Par exemple, la colonne (1) compare la valeur moyenne des exportations après le référendum à sa valeur antérieure.

7. Il faut noter que ce résultat est en partie dépendant du groupe de contrôle choisi. La valeur des flux à destination du Royaume-Uni est en effet plus faible après le vote du Brexit, en comparaison avec les exportations vers l'Espagne et l'Italie. La cause est que les exportations vers ces deux pays ont cru plus que pour le reste de l'Union européenne dans la période suivant le référendum.

sur l'établissement de nouvelles relations commerciales, à savoir la marge extensive. Comme le montre la colonne (4), le nombre de nouvelles relations commerciales a substantiellement diminué, de 1,2 point de pourcentage supplémentaire au Royaume-Uni par rapport au groupe de contrôle.

Figure 3 – Résultats par secteur

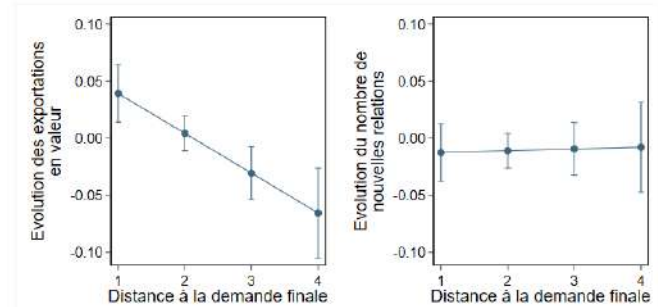


**Note :** Les régressions incluent des effets fixes produit×mois pour neutraliser la saisonnalité du commerce. Chaque barre montre l'effet estimé du Brexit sur la croissance de la valeur des flux (graphique du haut) and sur les nouvelles relations commerciales (graphique du bas) dans le secteur correspondant. "Non significatif" signifie que le coefficient n'est pas statistiquement différent de zéro.  
**Lecture :** L'effet du Brexit sur la valeur des exportations varie entre +15% pour les produits minéraux et -21% pour les métaux précieux. L'effet négatif important sur les métaux précieux n'est pas statistiquement différent de zéro.  
**Source :** Données des douanes sur les flux d'exportation, au niveau inter-entreprises.

La Figure 3 illustre à quel point les conséquences du Brexit sont variables d'un secteur à l'autre. L'effet moyen visible sur la Table 1 recouvre en effet un degré d'hétérogénéité substantiel. En termes de valeur, l'effet du Brexit est significativement négatif pour les matériels de transport et l'industrie chimique, tandis qu'il est positif pour les produits minéraux, l'agro-alimentaire et le textile (Figure 3, en haut). Lorsque l'on regarde plutôt le nombre de nouvelles relations commerciales créées, comme dans l'histogramme du bas de la Figure 3, on observe un effet négatif pour une majorité de secteurs, c'est-à-dire un déclin du nombre de nouvelles relations commerciales dans la

période post-référendum, en comparaison avec le groupe de contrôle. L'effet est particulièrement fort pour l'agro-alimentaire et les métaux précieux, deux secteurs pour lesquels le nombre de liens commerciaux diminue de plus de 7%<sup>8</sup>.

Figure 4 – Effet du Brexit à travers les chaînes de valeur



**Note :** Les graphiques montrent comment l'effet estimé du Brexit varie suivant la localisation dans la chaîne de valeur. Le graphique de gauche montre l'effet sur la valeur des flux commerciaux, tandis que celui de droite montre l'effet sur le nombre de relations commerciales nouvellement créées.

**Lecture :** L'effet du Brexit sur la valeur des exportations françaises vers le Royaume-Uni est une hausse de 4% pour les produits qui sont localisés dans la chaîne de valeur à une seule étape en amont du consommateur final.

**Source :** Données des douanes sur les flux d'exportations au niveau inter-entreprise, et mesure d'éloignement de la demande finale suivant Antras et al. (2012).

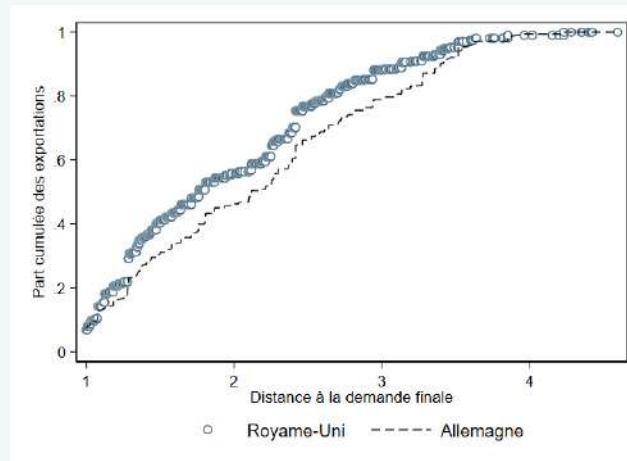
La Figure 4 illustre à quel point l'effet du Brexit varie le long des chaînes de valeur. Il s'agit ici de comparer les produits suivant leur distance au consommateur final (voir l'Encadré 2). Le graphique de gauche montre que l'effet du Brexit sur la valeur des flux commerciaux est fortement hétérogène : les produits qui sont relativement proches du consommateur final, comme l'agroalimentaire ou le textile, ont connu une croissance des exportations vers le Royaume-Uni à la suite du référendum. Cette croissance supplémentaire pourrait être due à l'augmentation des stocks déjà mentionnée. A l'opposé, les exportations de produits qui entrent plus tôt dans les chaînes de valeur (comme les produits chimiques) ont eu des taux de croissance significativement négatifs. Les effets sur le nombre de nouvelles relations commerciales sont en revanche constants quelle que soit la localisation dans la chaîne de valeur (graphique de droite).

8. L'effet est positif pour quelques secteurs, mais de moindre ampleur.

### Encadré 2 : Exportations françaises et localisation dans les chaînes de valeur

Le commerce international se caractérise de plus en plus par l'inscription des flux dans des chaînes de valeur internationalisées. Une chaîne de valeur décrit une suite d'étapes de production dans laquelle le bien produit lors d'une étape en amont est utilisé comme consommation intermédiaire dans la fabrication de l'étape suivante. La littérature sur le commerce international s'intéresse de plus en plus à la spécialisation des pays en fonction de leur localisation dans les chaînes de valeur.

#### Exportations françaises vers le Royaume-Uni et l'Allemagne : distance moyenne aux consommateurs



**Lecture :** 55% des exportations françaises vers les entreprises britanniques sont des produits avec une distance à la demande finale inférieure à 2, c'est-à-dire vendus aux consommateurs finaux ou bien à des entreprises qui les utiliseront comme consommation intermédiaire pour produire un autre bien vendu au consommateur final. On peut comparer cette proportion avec le chiffre obtenu à partir des exportations vers l'Allemagne égal à 45%.  
**Source :** Données douanières sur les flux commerciaux à l'exportation, au niveau inter-entreprises, et mesure de la distance à la demande finale calculée par Antras et al. (2012).

La figure ci-dessus présente la fréquence cumulative des exportations françaises vers le Royaume-Uni et l'Allemagne en fonction de la distance moyenne aux consommateurs finaux. Cette distance est mesurée dans Antras et al. (2012) et doit être interprétée comme le nombre d'étapes de production entre la transaction et le consommateur final. Un produit avec une distance à la consommation finale de 1 est un produit vendu exclusivement aux consommateurs finaux tandis qu'à une distance de 4, le produit est en moyenne utilisé dans une chaîne de valeur dans laquelle quatre étapes supplémentaires séparent le produit du consommateur. En moyenne, les exportations françaises vers le Royaume-Uni sont placées relativement bas dans les chaînes de valeur, avec presque 55% des produits situés à une distance au consommateur finale en-dessous de 2. En comparaison avec les exportations françaises vers l'Allemagne, celles à destination du Royaume-Uni sont placées moins haut dans les chaînes de valeur. La France a un avantage compétitif dans certains produits placés très bas dans les chaînes de valeur, comme les produits de luxe, l'agroalimentaire et les médicaments.

## Quelles leçons en tirer ?

Si la valeur des exportations françaises vers le Royaume-Uni n'a pas encore été réellement affectée, la fréquence à laquelle les nouvelles relations commerciales entre entreprises françaises et britanniques sont établies a significativement diminué. Ces relations commerciales manquantes auront des conséquences sur la croissance des entreprises exportatrices durant plusieurs années. L'accroissement du nombre de clients est en effet un déterminant clé du succès d'un exportateur. Reporter le Brexit a peut-être aidé l'Europe et le Royaume-Uni à négocier une transition plus douce du marché unique vers le prochain accord commercial. Cependant, tout délai supplémentaire a aussi des

coûts qui ne doivent pas être ignorés.

Il est d'autant plus important de comprendre par quels mécanismes l'incertitude génère ce coût économique que l'incertitude ne s'évanouira pas au moment de la signature de l'accord de sortie. Les négociations continueront alors, se portant sur l'accord commercial futur entre le Royaume-Uni et l'Union Européenne, dont la qualité ne dépend pas seulement des barrières douanières tarifaires. Les détails de l'accord auront des conséquences importantes pour le commerce et notamment pour les produits situés en amont des chaînes de valeur. Un aspect important concerne la lisibilité du futur traité, mais celui-ci doit aussi inclure des règles faciles à anticiper pour les acteurs impliqués dans le commerce Outre-Manche, afin d'évi-

ter de trop forts coûts d'ajustement. Enfin, il est crucial que l'accord assure la stabilité de la politique commerciale afin d'entraîner une réduction durable du niveau d'incertitude<sup>9</sup>. L'accord devra ainsi éviter que les coûts économiques déjà supportés par l'économie européenne ne se prolongent plus longtemps.

## Étude de référence

Cette note est fondée sur l'article : "Relationship stickiness and economic uncertainty" (Rigidité des relations et incertitude économique), par Julien Martin, Isabelle Mejean et Mathieu Parenti (mimeo CREST, 2019). Les auteurs ont bénéficié du soutien du programme Investissements d'Avenir (ANR-11-IDEX-0003/Labex Ecodec/ANR-11-LABX-0047).

## Auteurs

**Julien Martin**, Professeur à l'UQAM (Université du Québec à Montréal), occupant la chaire de recherche sur l'impact local des multinationales.

**Alejandra Martinez**, étudiante en PhD à l'Université de Warwick.

**Isabelle Mejean**, Professeure au CREST-École Polytechnique.

## Références

Antras, Pol, Davin Chor, Thibault Fally et Russell Hillberry (2012). « Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows ». In : *American Economic Review* 102.3, p. 412-416.

Baker, Scott, Nicholas Bloom et Steven Davis (2016). « Measuring Economic Policy Uncertainty ». In : *The Quarterly Journal of Economics* 131.4, p. 1593-1636.

---

9. Handley et Limão (2017) fournissent une illustration intéressante de ce principe. Les auteurs montrent que les barrières commerciales pour les entreprises chinoises exportant aux États-Unis n'ont pas diminué suite à l'entrée de la Chine dans l'Organisation Mondiale du Commerce. En effet, le pays bénéficiait déjà du statut de la nation la plus favorisée. Cependant, l'accord commercial a eu un effet massif sur les exportations chinoises aux États-Unis. En effet, après cette entrée, les exportateurs chinois n'étaient plus dans la crainte de perdre ce statut, alors qu'auparavant le statut devait être renouvelé tous les ans par un vote du Congrès.

Bloom, Nicholas, Philip Bunn, Scarlet Chen, Paul Mizen, Pawel Smietanka et Gregory Thwaites (2019). *The Impact of Brexit on UK Firms*. Working Paper 26218. National Bureau of Economic Research.

Cornuet, Flore, Thomas Ouin-Lagarde, Jérémie Montornès et Benjamin Vignolles (2019). *Assessing the impact of Brexit on the economic activity of the UK's closest partners : the trade channel*. INSEE's Conjoncture in France.

Dhingra, Swati, Hanwei Huang, Gianmarco Ottaviano, João Paulo Pessoa, Thomas Sampson et John Van Reenen (2017). « The costs and benefits of leaving the EU : trade effects ». In : *Economic Policy* 32.92, p. 651-705.

Dixit, Avinash et Robert Pindyck (1994). *Investment under Uncertainty*. 1<sup>re</sup> éd. Princeton University Press.

Handley, Kyle et Nuno Limão (2017). « Policy Uncertainty, Trade, and Welfare : Theory and Evidence for China and the United States ». In : *American Economic Review* 107.9, p. 2731-2783.

Lenoir, Clémence et Bérengère Patault (2019). « Sales managers, poaching and network transmission in international markets ».

Mayer, Thierry, Vincent Vicard et Soledad Zignago (mai 2019). « The cost of non-Europe, revisited ». In : *Economic Policy* 34.98, p. 145-199.