



N° 2013 – 03
Mars

Efficacité des Dispositifs de soutien à l'exportation des firmes françaises

Matthieu Crozet,
Thierry Mayer,
Florian Mayneris,
Daniel Mirza

Étude pour le Ministère de l'Économie, des Finances
et du Commerce extérieur, DG Trésor

Evaluation de l'efficacité des dispositifs publics de soutien à l'exportation des firmes Françaises

CIREM *

Etude pour le Ministère de l'Economie, des Finances et du Commerce Extérieur, DG Trésor.

September 21, 2012

La part de marché de la France dans le commerce mondial des biens régresse depuis le début des années 1990. Elle s'est particulièrement accentuée durant les dernières années: ainsi, de plus de 6% en 1990 elle est passée à 5% en 2003 puis 4% en 2009, soit une perte d'1 point supplémentaire en l'espace de 6 ans. Cette mauvaise performance Française, somme toute relative au regard des performances des entreprises Japonaises (-4.5 points, entre 1990 et 2009), Américaines (-4) ou Anglaises (-3) sur la même période, contraste néanmoins avec celle du voisin Allemand dont la performance s'est remise à progresser en tendance ces dernière années (+0.8 sur la période 2000-2009).

Le manque de compétitivité de la France peut être mieux cerné encore à travers les données individuelles des firmes Françaises. Il est vrai que le nombre d'entreprises exportatrices de biens est passé de 110,000 en 2000 à près de 90,000 en 2010. Mais les chercheurs ont pu montrer que l'essentiel de la baisse des exportations venait de la réduction des montants d'exportation des entreprises déjà présentes à l'international¹.

Plusieurs dispositifs de soutien existent pourtant en France afin d'aider les entreprises à maintenir ou développer une exportation existante, l'étendre à plusieurs marchés étrangers, ou encore afin d'inciter les firmes à démarrer une nouvelle activité à l'export. Pourquoi ces mesures ne contribuent-elles pas à maintenir voire à renverser la tendance baissière de la performance des firmes françaises à l'exportation? A ce jour il n'y a pas eu d'évaluation précise de l'efficacité de ces mesures. Des travaux similaires sur d'autres pays décrits plus loin dans ce rapport ont déjà montré l'impact positif des politiques de soutien sur les exportations. Les mesures d'appui prises en France donnent-elles les mêmes résultats? Par ailleurs, à notre connaissance, il n'y a pas eu de travaux mesurant la rentabilité nette des dispositifs de soutien par une analyse coûts-bénéfices liée à ces derniers.

Ce rapport a pour objet d'analyser l'efficacité des politiques publiques de soutien à l'exportation. Ces soutiens sont offerts par trois institutions Ubifrance, Coface et, depuis 2008, Oseo. Tandis qu'Ubifrance assure un appui à la promotion et la prospection, Coface offre des programmes d'assurance, de garanties ou de prêts aux exportateurs et primo-exportateurs. Oseo, connu pour soutenir les entreprises innovantes, propose également des activités de prêts ou de garanties à l'international. Nous passons d'abord en revue 13 dispositifs dont 5 sont gérés par Coface, 5 autres administrés par Ubifrance et les 3 dernières régis par Oseo. Nous élaborons ensuite un travail économétrique plus poussé sur 4 de ces soutiens en particulier dont le calcul d'efficacité intéresse les pouvoirs publics: L'Assurance Prospection émise par Coface et le SIDEX, les mesures d'Accompagnements Individuels ainsi que les Actions Collectives, trois autres types de dispositifs proposés par Ubifrance.

*Etude menée par Matthieu Crozet (Ecole d'Economie de Paris-Paris I et CEPII), Thierry Mayer (Sciences Po Paris, CEPII et CEPR), Florian Mayneris (Université Catholique de Louvain, CORE et CIREM) et Daniel Mirza (Coordinateur du projet, Université François Rabelais-GERCIE, Banque de France, et CEPII/CIREM). Correspondance: daniel.mirza@univ-tours.fr. Ce rapport relate le point de vue des auteurs, lequel ne doit pas être interprété comme reflétant nécessairement les positions du CIREM, du CEPII ou de la Banque de France.

¹Voir Bellas, Bricogne, Fontagné, Gaulier et Vicard 2010.

Pour faire ce travail, Coface, Ubifrance et Oseo mettent à notre disposition des données identifiant chaque entreprise bénéficiaire par son code siren. Ces données sont généralement observées entre les années 2005 et 2010 pour Coface et Ubifrance et pour 2008-2010 dans le cas d'Oseo. Nous les apparions avec les données individuelles de commerce de biens et de services issues respectivement de la base des Douanes et de celle de la Direction des Statistiques de la banque de France.

Dans la première partie de ce travail, nous présentons la revue de la littérature sur l'impact des dispositifs de soutien à l'exportation. Dans la deuxième, nous menons une analyse descriptive des différents programmes de soutien à la disposition des exportateurs français, leurs caractéristiques, ainsi que sur les entreprises qui en bénéficient. La troisième section décrit la méthodologie adoptée pour identifier l'impact des dispositifs de soutien. La quatrième section dresse les résultats économétrique de l'analyse causale des quatre dispositifs cités plus haut sur les performances à l'exportation des firmes françaises. La dernière partie tente de mesurer la rentabilité de chaque dispositif pour l'Etat. Ici, la rentabilité est définie comme un effet de levier: il s'agit d'estimer combien d'euros sont générés à l'exportation pour un euro dépensé par l'Etat.

1 Revue de la littérature

La littérature qui étudie l'efficacité de l'assistance aux entreprises exportatrices peut être scindée en deux familles: la première se focalise sur l'impact des dispositifs de subventions à la production, la seconde se concentre plus particulièrement sur l'effet des programmes de promotion à l'exportation.

1.1 Subventions à la production

Trois articles récents de Görg et al (2008) et Girma et al (2009a et 2009b), résumés dans le tableau 1, étudient d'abord le rôle des subventions aux entreprises non-spécifiquement dédiées à l'exportation. Les aides étudiées concernent en effet des montants de subventions reçues principalement en faveur de la production de biens innovants, ou faisant partie des produits de nouvelles technologies. Basées sur des données d'entreprises Irlandaises, Allemandes ou Chinoises, ces trois articles disposent des mêmes types de données de subventions et étudient les mêmes variables de commerce. Deux des papiers appliquent la méthode de différences en différences couplée aux techniques d'appariement (ou matching pour reprendre le terme anglais). Nous expliquerons dans la partie empirique à venir du rapport, les détails et le bien fondé d'une telle méthode. Ayons en tête pour le moment, que celle-ci consiste à comparer l'évolution de la performance d'un agent ayant bénéficié d'une politique de soutien à celle d'agents ayant été sélectionnés comme ayant les mêmes caractéristiques mais n'ayant pas bénéficié du soutien (appelés groupe de contrôle ou les non-traités). Le troisième article, pour des raisons qui ne sont pas motivées, se sert en revanche d'une méthode d'estimation plus traditionnelle (Tobit avec variables instrumentales), bien différente des deux premiers. Toutefois, les deux types de travaux trouvent le même résultat principal : les subventions à la production n'auraient d'impact positif que sur la marge intensive (niveau d'exportation par entreprise) pas sur la marge extensive (décision ou non d'exporter).

1.2 Soutien à l'exportation

La deuxième famille de littérature étudiant cette fois l'impact des aides et autres soutiens à l'exportation, est plus dense et plus hétérogène. Le début des investigations date de la fin des années 1980 ou début 1990. Les premiers travaux correspondants se basent sur des petits échantillons d'entreprises exportatrices ou potentiellement exportatrices dans les pays développés: aux Etats Unis (Kedia et Chhokar, 1986) ou encore au Canada et en Autriche (Seringhaus and Botschen, 1991). Les résultats obtenus, principalement d'ordre qualitatif, montraient que les entreprises ne bénéficiaient pas suffisamment de ces aides car la plupart ignoraient leur existence (Kedia et Chhokar (1986)) ou encore parce que les programmes d'aides ne répondaient pas nécessairement aux besoins des entreprises souhaitant exporter (Seringhaus and Botschen, 1991).

Soutenue par la Banque Mondiale, un grand projet concernant les pays en développement a été mené en parallèle, dont les résultats ont fait l'objet d'un ouvrage édité en 1991 par Hogan, Keesing et Singer. Cet ouvrage, essentiellement descriptif, défend l'idée que les programmes d'aides à l'exportation mis en place depuis les années 1960 dans la plupart des pays d'Amérique Latine n'ont pas eu le succès attendu pour plusieurs raisons. La mauvaise gestion des aides par les agences de promotion, appartenant généralement au service public, est mise en cause. Les agences en charge des dispositifs d'aide n'auraient pas été suffisamment incitées à allouer de manière efficace les ressources aux entreprises qui en ont le plus besoin. L'ouvrage propose ensuite quelques pistes pour améliorer l'efficacité du soutien à l'exportation dans ces pays.

1.2.1 Données agrégées

Les travaux quantitatifs les plus importants sur la question sont récents (voir tableau 2 pour un résumé général des données, méthodes et résultats). Ils ont été menés à la fois sur données agrégées et microéconomiques. Les deux travaux les plus connus basés sur données agrégées de commerce datant du milieu des années 2000, sont ceux de Rose (2007) et Lederman, Olarreaga et Playton (2006). Tandis que le premier approxime l'activité de promotion aux exportations d'un pays par l'existence de représentations diplomatiques (ambassades et/ou nombre de consulats à l'étranger), les auteurs du second papier construisent une base de données identifiant pour chacun des pays renseignés l'existence d'une agence de promotion de ses exportations et le budget de dépenses correspondants. Les deux travaux montrent un effet positif des représentations et des agences de promotions sur les exportations d'un pays. En particulier, Rose montre que la présence d'une représentation accroîtrait le commerce de 6 à 10% tandis qu'une augmentation de 10% des dépenses allouées aux agences de promotion augmenterait le commerce, selon Lederman *et al* (2010), de près de 0.5 à 1%. Le commerce agrégé semble ainsi croître avec les aides à l'exportation mais les auteurs précédents ne peuvent pas savoir précisément qui bénéficie de l'aide. Est-elle efficace pour augmenter le nombre d'exportateurs (marge extensive du commerce) ou l'exportation de ceux qui exportaient déjà (marge intensive). Et, parmi les exportateurs, sert-elle à développer le nombre de produits et/ou celui des destinations servies?

1.2.2 Données microéconomiques

Le travail le plus proche des auteurs précédents réalisé sur données microéconomiques est celui de Volpe *et al* (2010) qui reconsidèrent l'impact du nombre de représentations diplomatiques et celui des agences de promotion mais en essayant de les lier cette fois au nombre de produits observés à un niveau fin SH6 (Nomenclature du Système Harmonisé des Nations Unis, à 6 positions de désagrégation, délivrant une classification de près de 5000 produits.). Leurs résultats basés sur les pays d'Amérique Latine et ceux des Caraïbes montrent un effet positif des agences de promotion mais uniquement sur le commerce de produits différenciés: en effet, l'échange de ce type de produits demande souvent des mises en relation et des prises de contacts avec des partenaires potentiels du pays étranger, que ces agences ont pour fonction d'assurer. En revanche, les exportations de biens peu différenciés ou homogènes sont favorisées par l'existence de représentations diplomatiques.

Le premier travail quantitatif exploitant des données de firmes est celui de Bernard et Jensen (2004). Bien que leur étude ne soit pas centrée sur l'impact des dispositifs de soutien aux exportateurs, ces auteurs trouvent toutefois un impact statistiquement non significatif des subventions à l'exportation sur la probabilité d'exporter des entreprises. Une des raisons expliquant ce résultat peut être purement statistique: les subventions sont observées à l'échelle des Etats Américains, pas au niveau de la firme. Or, on sait d'après la littérature qu'elles touchent généralement une faible proportion d'entreprises. Si les aides ne produisent pas d'externalités positives sur les entreprises non-aidéés, et qu'elles sont concentrées sur des entreprises non représentatives il n'y aucune raison d'observer un impact positif et robuste sur la probabilité d'exporter d'une firme donnée dans l'échantillon étudié par ces auteurs.

Volpe et Carballo (2010) sont les premiers à utiliser des données *individuelles* de soutiens offerts

par l'agence de promotion Péruvienne et les lier à l'exportation des firmes de 2001 à 2005. Les flux de commerce sont fournis par destination et produit (reporté au niveau SH10 de la nomenclature des Nations Unis, près de 20.000 biens étant concernés). En utilisant les techniques de matching et de différences en différences, ils montrent un effet positif sur le nombre de produits et le nombre de destinations servis par les entreprises assistées par rapport à celles qui ne le sont pas. En revanche, l'impact sur la marge intensive (volume d'exportation moyen, par entreprise, produit et/ou pays) n'est pas estimée de manière suffisamment robuste pour que les auteurs puissent en tirer des conclusions. Une autre étude de Cadot, Fernandez, Gourdon et Mattoo (2011), basée sur un échantillon de près de 2700 firmes exportatrices Tunisiennes arrive à apparier aussi des données fines de commerce (par firme, produit et destination) avec des aides accordées à près de 400 d'entre elles par le programme FAMEX géré par la banque mondiale. Les auteurs utilisent différentes techniques économétriques dont celle de la différences-en-différences. Ils trouvent que les firmes bénéficiant du programme d'aide accroissent la valeur totale de leurs exportations, le nombre de produits et le nombre de destinations qu'elles desservent, mais seulement l'année pendant laquelle elles ont reçu l'aide. Cependant, l'effet du programme d'aide ne persiste dans le temps que pour le nombre de destinations desservies (pendant 3 ans).

Van Biesebrock, Yu et Chen (2011) sont les premiers à faire le même type de travail sur un pays développé, le Canada. Ces auteurs disposent des mêmes types de données sur les firmes exportatrices couplées avec une information supplémentaire indiquant si elles bénéficient des aides de l'agence canadienne de promotion des exportations (Canadian Trade Commissioner Service). L'information sur les aides délivrée est en revanche plus riche que celle des auteurs précédents puisqu'on connaît ici le pays de destination potentiel concerné. Les auteurs ne semblent pas en tirer profit pour autant pour formuler de nouveaux tests susceptibles de mieux identifier l'effet recherché. En revanche, tout en appliquant des méthodes similaires aux auteurs vus plus haut (différences en différences), ils trouvent un impact positif sur la marge intensive alors que l'effet qu'ils estiment sur le nombre de produits et/ou destinations est moins robuste. Une des raisons données par les auteurs pour expliquer cette différence de résultats avec la littérature précédente est que les aides au Canada seraient plus efficaces pour les producteurs de grande taille et qui sont déjà exportateurs. Notons d'ailleurs que ces résultats rejoignent ceux livrés par Görg et al (2008) et Girma et al (2009a et 2009b) sur données de subvention à la production, dont deux articles sur trois sont aussi basés sur des pays développés.

Comparé à la littérature, le rapport mené ici apporte pour la première fois 4 informations supplémentaires: Premièrement, notre étude utilise des données françaises d'entreprises. Ensuite, les données de soutien à l'exportation à notre disposition sont plus riches que celles fournies jusque-là par l'ensemble de la littérature puisque nous disposons d'informations issues de trois institutions françaises différentes : Ubifrance, Coface et Oseo, dont les différents types d'aides sont souvent complémentaires et sont détaillés dans les sections qui suivent. En particulier, alors qu'Ubifrance délivre essentiellement des aides relatives à la promotion des exportations françaises, Coface assure les exportateurs en général, et se porte garant auprès de leur prêteurs de fonds. Enfin, Oseo intervient plutôt pour garantir et/ou subventionner à la production et à l'exportation les entreprises innovatrices. En troisième lieu, du côté des entreprises nous disposons d'un échantillon quasi-exhaustif de toutes les entreprises actives sur le marché français, aussi bien des exportateurs comme des non exportateurs, tiré des liasses fiscales BIC-BRN. Cette information nous permettra notamment d'identifier, pour la première fois, l'impact des dispositifs de soutien sur l'entrée de primo-accédants. Enfin, notre rapport est le premier à considérer conjointement des données de commerce de biens mais aussi de services observées selon plusieurs dimensions (firme, produit et pays de destination) que nous pouvons directement apparier aux données des liasses fiscales (BIC-BRN) d'une part, et aux données de soutien à l'exportation d'autre part qui, nous le verrons, s'adressent souvent aussi aux entreprises de services.

Table 1: *Dispositifs de subventions à la production*: auteurs, données, méthodes et résultats

Auteurs	Population statistique concernée et période	Données de commerce	Types de produits commercialisés	Niveau d'agrégation des dispositifs d'aides	Variable(s) représentant les types d'aides	Méthode(s)	Résultats	Observations
Görg, Henry et Strobl (2008)	Firmes irlandaises exportatrices et non exportatrices (1983-1998)	Indicatrice d'exportation et montant de l'exportation par firme	Biens (manuf)	Firme	Subventions à l'innovation et à l'investissement en capital physique et humain (en valeur)	Matching et DID	Effet positif sur la valeur d'exportation des firmes déjà exportatrices, pas sur la décision de devenir exportateur	
Girma, Gong, Görg et Yu (2009)	Echantillon de firmes chinoises représentatives (exportatrices ou non) (1999-2005)	Indicatrice d'exportation et montant de l'exportation par firme	Biens (manuf)	Firme	Subventions locales ou nationales à l'innovation et à la fabrication de produits de nouvelles technologies (en valeur)	Tobit avec instrumentation	Effet positif sur la valeur d'exportation des firmes déjà exportatrices, pas sur la décision de devenir exportateur	Sociétés privées plus efficaces que sociétés détenues par le public
Girma, Görg et Wagner, 2009	Echantillon de firmes représentatives d'Allemagne de l'Est et de l'Ouest (exportatrices ou non) (1995-2004)	Indicatrice d'exportation et montant de l'exportation par firme	Biens (manuf)	Firme	Subventions à la production (en valeur)	Matching et DID	Effet positif sur la valeur d'exportation des firmes déjà exportatrices en Allemagne de l'Ouest. Pas d'effet robuste sur la décision d'exporter	

Table 2: *Dispositifs d'aides à l'exportation*: auteurs, données, méthodes et résultats

Auteurs	Population statistique concernée et période	Données de commerce	Types de produits commercialisés	Niveau d'agrégation des dispositifs d'aides	Variable(s) représentant les types d'aides	Méthode(s)	Résultats	Observations
Données agrégées								
Rose (2007)	22 grands pays exportateurs; 200 pays importateurs (2002-2003)	Données bilatérales agrégées	Biens	National	Représentations diplomatiques (présence d'une ambassade ou consulaire)	Equation de gravité	Effet positif sur les valeurs de flux de commerce : chaque nouvelle représentation accroît le commerce de 6 à 10%	
Lederman, Olarreaga et Payton (2010)	103 pays développés et en développement (2005)	Données d'exportations agrégées	Biens et services	National	Existence d'agences de promotion des exportations et montant du budget qui leur est alloué	Equation d'exportation multilatérale, avec instrumentation du budget des agences de promotion	Effet positif sur les valeurs d'exportation : 10% de plus de budget alloué aux agences accroît les exportations de 0,5 à 1%	Les agences privées gérant des fonds de soutien publics sont plus efficaces que les agences purement publiques ou seulement privées.
Données microéconomiques								
Bernard et Jensen (2004)	Echantillon de firmes Américaines, exportatrices et non exportatrices (1984-1992)	Indicatrice d'exportation par firme	Biens	Régional (Etats Américains)	Subventions à l'exportation par Etat (en valeur)	Equation de probabilité d'exporter	Effet non significatif	
Volpe, Estevadeordal, Gallo et Luna (2010)	Produits exportés de 26 pays d'Amérique Latine et des Iles Caraïbes (1995-2004)	Données bilatérales au niveau produit (nomenclature SH, niveau 6 des Nations Unis)	Biens	National	Existence à l'étranger d'agences de promotion et nombre de représentations diplomatiques	Equations de nombre de produits exportés par destination (marge extensive)	Biens différenciés : effet positif des agences de promotion; Biens homogènes : effet positif des représentations diplomatiques	
Volpe et Carballo (2010)	Firmes exportatrices Péruviennes (2001-2005)	Données d'exportation par firme, destination et produit (nomenclature SH, niveau 10)	Biens	Firme	Indicatrice d'assistance à l'exportation	Matching et DID	Effet positif sur le nombre de produits et pays à l'export. Pas d'effet sur la valeur d'exportation.	Tente d'évaluer aussi l'étendue des externalités positives sur les firmes non traitées dans le programme mais sans résultats robustes
Cadot, Fernandes, Gourdon et Mattoo (2011)	Echantillon de 2700 firmes tunisiennes inscrites aux douanes (exportatrices ou susceptibles d'exporter) (2001-2010)	Données d'exportation par firme, destination et produit (nomenclature SH, niveau 11)	Biens et services, a priori	Firme	Indicatrice et montant de l'aide à l'exportation (issu du programme FAMEX de la banque mondiale)	Moindre Carrés et Matching et DID	Effet positif sur l'exportation totale, le nombre de produits exportés et nombre de pays d'exportation, mais seulement identifié pendant l'année où l'aide est obtenue. L'effet n'est persistant que sur le nombre de destinations desservies.	
Van Biesebroeck, Yu et Chen (2011)	Firmes canadiennes exportatrices (1999-2006)	Données d'exportation par firme, destination et produit (nomenclature SH, niveau 8)	Biens	Firmes	indicatrice d'assistance à l'exportation	Matching-DID	Effet positif sur la marge intensive. Effet moins robuste sur la marge extensive (selon le nombre de produits ou de destinations)	Effets très hétérogènes selon les caractéristiques des entreprises aidées : assistance efficace pour grandes firmes exportatrices et primo-accédantes. Pas efficaces pour firmes exportant multi-produits.
Cette étude (CIEM)	Firmes Françaises (exportatrices ou non) (2005-2010)	Données d'exportation par firme, destination et produit; biens (nomenclature SH, niveau 8), services (nomenclature Banque de France)	Biens et services	Firmes	Plusieurs indicateurs : assistance à l'export, montant d'assurance et de garanties de financement de l'export	Matching et DID	(à venir)	

2 Analyse descriptive

Dans cette section nous présentons d'abord les données puis menons une analyse descriptive en deux temps: Nous nous intéressons en premier lieu aux entreprises soutenues: combien sont-elles ? dans quelles régions de France et dans quels secteurs sont elles concentrées selon les programmes de soutien ? Pour quelle(s) destination(s) sont-elles assistées ? Est-ce qu'elle empiètent ou non les dispositifs, fournies par les différentes institutions étudiées ici ? Dans un deuxième temps, pour chaque programme de soutien, nous étudions le niveau et la distribution statistique de quatre variables caractérisant les entreprises, un an avant que certaines d'entre elles ne bénéficient d'un dispositif : le chiffre d'affaires, la productivité apparente du travail, le montant des exportations et le montant des importations. Les résultats montrent que pour la plupart des dispositifs publics étudiés, les entreprises soutenues distancent les autres entreprises avant même de jouir du dispositif.

2.1 Présentation des données

Nous utilisons principalement trois types de données:

- *Les bases Coface, Ubifrance et Oseo*: Coface, Ubifrance et Oseo sont les trois relais de l'Etat dans la conduite des politiques publiques d'accompagnement des entreprises dans leurs démarches à l'export. Elles ont transmis, pour leurs différents programmes, les bases répertoriant les entreprises qu'elles ont soutenues entre 2005 et 2010 (la couverture temporelle varie d'un dispositif à l'autre). Nous disposons ainsi pour chaque intervention du numéro d'identification Siren de l'entreprise soutenue et de la nature de l'accompagnement apportée. Pour Coface et Ubifrance en particulier, nous disposons d'informations complémentaires: Coface nous fournit les montants des garanties ou les montants assurés tandis que Ubifrance nous fournit le pays de destination concerné par l'accompagnement.
- *Les données des douanes*: nous disposons des données d'exportation et d'importation récoltées par les douanes pour les années 2000 à 2009. Pour chaque entreprise, ces bases nous renseignent sur les montants exportés/importés, par produit (défini avec précision dans une nomenclature à 8 chiffres) et par pays de destination/d'approvisionnement. Ces bases sont quasiment exhaustives, dans la mesure où l'enregistrement en douanes des flux d'exportations et d'importations est obligatoire dès lors qu'une entreprise exporte/importe au moins 1000 euros ou 1000 kilogrammes pour un pays hors UE, et 150 000 euros en tout au sein de l'UE pour les pays membres de l'UE. Nous disposons des données pour les échanges de biens et de services. Nous pouvons reconstituer grâce à ces informations le montant total des exportations et des importations, le nombre de produits échangés et le nombre de pays partenaires, par entreprise et par année.
- *Les données BIC-BRN*: ces données sont tirées des déclarations faites par les entreprises à l'administration fiscale. Elles fournissent des informations sur le bilan des entreprises françaises, notamment en termes d'emploi, de chiffres d'affaire, de dépenses de R&D etc. Elles couvrent les entreprises déclarant des bénéfices industriels et commerciaux et imposées au Bénéfice Réel Normal. Ces entreprises sont en général plus grosses que les autres.² D'après l'Insee, ces bases couvrent environ chaque année 25% des entreprises du répertoire SUSE (Système Unifié de Statistiques d'Entreprises), la base de données d'entreprises exhaustive de l'Insee. Elles représentent néanmoins 95% du chiffre d'affaires déclaré par les entreprises françaises. Nous disposons actuellement des bases pour les années 2005 à 2008.

Dans un premier temps, après avoir présenté les dispositifs d'aides, nous nous focalisons principalement sur les firmes concernées par ces dispositifs. Nous considérons la période la plus large (2005-2010) à chaque fois que cela est possible. Toutefois, afin de mieux apprécier certains ordres

²Le régime BRN est en effet automatique pour les entreprises dont le chiffre d'affaires hors taxes dépasse 763 000 euros (230 000 euros pour les prestataires de services). Les entreprises plus petites peuvent néanmoins elles aussi choisir le régime BRN.

de grandeur, nous les comparons ponctuellement avec la population des entreprises qui font du commerce (issues des Douanes) et celle, plus large, de la population fournie par le fichier des BRN. Dans un second temps, en nous concentrant sur la période 2005-2008, nous lions les dispositifs d'aides aux caractéristiques des entreprises en termes de leur statut (exportateurs ou non) et leur activité (Chiffre d'Affaires, productivité, etc . . .), données fournies respectivement par les Douanes et les BRN.

2.2 Description des dispositifs d'aides et entreprises concernées

Ici, nous considérons chacun des dispositifs d'aide publique gérés par Coface, Ubifrance et Oseo séparément et leur associons le nombre d'entreprises concernées sur la période. Cinq types de soutiens sont distingués pour les deux premières et trois types sont étudiées dans le cas d'Oseo:

- *Pour Coface*: l'assurance crédit, l'assurance change, l'assurance prospection, l'assurance risque exportateur caution, l'assurance risque exportateur préfinancement.
- *Pour Ubifrance*: les actions d'accompagnement individuel, les actions d'accompagnement collectif, les actions de labellisation, les VIE (Volontariat international en Entreprise) et l'aide à la prospection SIDEX.
- *Pour Oseo*: Le Prêt Pour l'Export (PPE), le Contrat Développement International (CDI) et le FASEP (Fond d'aide au secteur privé) qui sont des garanties contre le risque économique d'une implantation à l'étranger.

2.2.1 Les dispositifs de Coface

Les actions que Coface gère pour le compte de la puissance publique fonctionnent sur le mode de la garantie ou de l'assurance, et non de la subvention. Or, ces garanties et assurances sont associés à des projets qui courent sur plusieurs années, en général. Ainsi, le stock d'entreprises soutenues par Coface tous les ans concerne les nouveaux soutiens accordés dans l'année (nouveaux flux) ainsi que les entreprises ayant des projets encore assurés ou sous-garantie par Coface. Cette étude s'intéresse particulièrement aux nouveaux flux (i.e. à l'impact d'un nouveau soutien aux entreprises par rapport à celles qui n'en ont pas reçu dans l'année). Ainsi, dans le reste du rapport, on s'intéressera aux soutiens "nouveaux" accordés chaque année par Coface. Cependant, à chaque fois que cela paraîtra nécessaire, il sera fait mention des soutiens courants ("stocks" de soutiens Coface).

Au sein des dispositifs gérés par Coface, on distingue:

- *l'assurance crédit* : il s'agit d'une assurance couvrant le risque d'interruption d'un marché, de non paiement d'un contrat ou de non remboursement d'un crédit pour des raisons politiques ou commerciales. Elle fait partie, avec l'assurance prospection, du cœur de métier de Coface à l'origine. Elle est réservée aux biens d'équipement, au BTP, aux services et prestations immatérielles, sans restrictions particulière toutefois en termes de taille de l'entreprise. Cette assurance est accordée à une centaine d'entreprises candidates tous les ans, présentes à 95% dans les bases BRN.³
- *l'assurance change* : développée plus récemment, cette assurance sans restriction d'accès mais avec des contraintes toutefois en termes de part française de la production, couvre le risque de change pour les principales devises, dans la limite d'une couverture de 125 millions d'euros. Là encore une grosse centaine d'entreprises y ont nouvellement recours chaque année, dont 95% sont dans les BRN.
- *l'assurance risque exportateur caution* : il s'agit d'une garantie qu'apporte Coface auprès de banques lorsqu'un acheteur étranger exige d'un fournisseur français qu'il mette en place

³Les tableaux 20 et 21 en annexe donnent une idée du poids que représente chaque dispositif dans les bases BRN et Coface, en termes de nombre d'entreprises soutenues au cours de la période (et non de montants dépensés).

un certain nombre de cautions. Coface assure les PME (chiffre d'affaire inférieur à 150 Millions d'euros) émetteuses de caution contre l'impossibilité de recouvrer leurs créances sur le donneur d'ordre. Développée récemment, cette garantie monte en puissance depuis 2007. Le nombre de "nouveaux" bénéficiaires s'étale ainsi d'une vingtaine en 2005 à plus de 120 en 2008, dont 92% apparaissent dans les BRN.

- *l'assurance risque exportateur préfinancement* : dans le même esprit que le dispositif précédent, cette assurance couvre les banques octroyant des crédits de préfinancement à des PME qui doivent réaliser des investissements particuliers pour l'exécution de contrats d'exportation. Proposé depuis quelques années seulement, ce dispositif concerne 5 entreprises en 2006 contre plus de 40 en 2008 signant de "nouveaux" contrats avec Coface, dont 87% figurent dans les BRN.
- *l'assurance prospection* : l'assurance prospection vise des entreprises à un stade moins avancé de leurs projets d'exportation. Alors que pour les autres prestations, un marché privé existe en parallèle de la garantie publique offerte par Coface, l'assurance prospection n'a pas d'équivalent sur le marché privé. L'assurance consiste en des avances remboursables servant à financer des dépenses liées au développement d'un nouveau marché. L'accès à cette assurance est restreint aux PME (entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 millions d'euros depuis 2009, 350 millions pour les années précédentes). Les entreprises innovantes ou des pôles de compétitivité jouissent aussi d'un accès privilégié à cette assurance. Entre 1100 et 1500 entreprises bénéficient d'un nouveau contrat chaque année, dont 77% en moyenne sont observables dans les BIC-BRN.

En plus des critères (taille de l'entreprise, montants assurés, etc ...) qui s'appliquent selon le type de soutien, il est à noter que tous les dispositifs de Coface doivent se conformer généralement à des règles nationales et internationales. En matière internationale, Coface en représentant de l'Etat garant, ne peut intervenir que si le secteur privé ne le peut pas (principe de subsidiarité) et que si l'Etat obéit à un certain nombre de règles internationales qui ne fausseraient pas la concurrence par ailleurs (montant et durée maximums de la garantie, cadrage des remboursements, etc ...). Au niveau national, l'obligation de résidence sur le territoire Français et d'avoir une part de la production d'au moins 20% réalisée en France, sont autant de règles supplémentaires contraignantes qui doivent être respectées. Sans compter que Coface est un assureur et donc évalue les risques liés aux demandeurs de garanties et ceux relatifs à leurs contreparties avant de donner son accord.

Les contraintes juridiques, venant s'ajouter aux critères relatives à chaque programme de soutien, limitent ainsi le champ d'intervention de Coface.

2.2.2 Les dispositifs d'Ubifrance

Le soutien apporté par Ubifrance prend la forme de subventions ou de prestations d'accompagnement à taux bonifié dans les démarches à l'export . On distingue cinq dispositifs différents:

- *le volontariat international en entreprise* : les entreprises peuvent grâce à cette formule embaucher un jeune travailleur dans le cadre d'une mission liée au développement de ses activités à l'étranger, sans avoir à assumer la gestion administrative et juridique de ce travailleur, cette dernière étant assurée par Ubifrance. L'embauche d'un VIE s'accompagne par ailleurs souvent de l'octroi d'aides nationales, telles que l'assurance prospection Coface, ou régionales, venant couvrir une partie du coût du VIE pour les entreprises. Il n'y a pas de restrictions dans l'accès au dispositif. En 2008 et 2009, ce sont près de 1 500 entreprises qui ont bénéficié de ce dispositif annuellement; 95% d'entre elles sont observables dans les BRN.
- *les actions d'accompagnement collectif* : Ubifrance organise, en partenariat avec les Missions économiques à l'étranger, des actions collectives sur des marchés jugés prioritaires. Ces actions prennent la forme de séminaires de découverte d'un marché, de rencontres avec des acheteurs ou de grands donneurs d'ordre, de colloques, de participation à des salons etc.

Ubifrance démarche en général des entreprises identifiées comme potentiellement intéressées. La subvention prend la forme d'une réduction du prix de la prestation par rapport à son coût réel. Ces actions sont ouvertes à toutes les entreprises. Le nombre d'entreprises touchées annuellement est variable mais s'élève en général à quelques milliers. 77% des entreprises soutenues figurent dans les BRN.

- *les actions d'accompagnement individuel* : parallèlement aux accompagnements collectifs, Ubifrance dispose d'une activité d'accompagnement individuel des entreprises dans leurs démarches à l'export, consistant en des prestations payantes offertes à des prix indirectement subventionnés sur les marchés prospectés. Ubifrance offre par ailleurs des prestations d'information (dans sa gamme Conseil et communication). Seules les prestations d'accompagnement seront étudiées ci-après.
- *les actions de labellisation* : il s'agit aussi d'un soutien aux actions collectives visant à promouvoir les exportations, mais organisées par un opérateur privé. Ubifrance n'a pas vocation à se positionner sur tous les marchés ou tous les événements. En revanche, des opérateurs privés proposant ce type de services peuvent bénéficier d'une enveloppe financière accordée par Ubifrance qu'ils doivent obligatoirement utiliser sous la forme d'une réduction du prix de la prestation pour les entreprises concernées par l'action. Ces dernières sont quelques milliers chaque année, dont 68% sont observables dans les BRN.
- *le SIDEX* : cette subvention est centrée sur les démarches de prospection des entreprises. Elle finance, à hauteur de 400 à 800 euros, les frais de déplacement d'un salarié envoyé à l'étranger pour démarcher un nouveau client. Cette aide cible les PME et les TPE (employant moins de 250 personnes et réalisant un chiffre d'affaires hors taxes de moins de 50 millions d'euros). Quelques centaines d'entreprises y ont recours chaque année, dont 69% apparaissent dans les BRN.

2.2.3 Les dispositifs d'Oseo

Oseo commence à s'intéresser à l'international depuis le milieu des années 2000. Son activité visant les marchés étrangers est encore très jeune. En ce sens, l'entreprise ne doit pas être comparée directement avec les deux autres institutions. Oseo soutient les entreprises à l'international selon différents programmes dont trois seront étudiés ici :

- *Le prêt pour l'export (PPE)*: créé en partenariat avec Ubifrance, ce prêt vise à financer principalement les dépenses immatérielles liées à l'activité d'exportation (mise aux normes des marchés étrangers, frais d'adaptation des produits à ces marchés, dépenses de communication, dépenses liées au Volontaires Internationaux en Entreprise (VIE), ...). Ce prêt de 20 000 à 150 000 euros, sans demande de garanti du dirigeant, s'adresse uniquement aux PME en croissance, engagées dans des programmes d'investissement à l'international. Près de 90% des entreprises sont dans les BRN.
- *Le contrat développement international (CDI)*: dispositif avec des caractéristiques et critères d'attribution (PME) similaires au PPE. Les deux différences notables sont que ce prêt est proposé par les services d'Oseo (sans partenariat avec Ubifrance) et tend à financer de plus gros projets avec des montants deux fois plus élevés en moyenne (40 000 à 300 000 euros). 97% des entreprises bénéficiaires sont dans les fichiers BRN.
- *le FASEP (Fond d'aide garantissant les apports aux filiales françaises à l'étranger)*: Garantie délivrée pour une période de 3 à 7 ans à la maison mère française qui crée une filiale ou rachète une position majoritaire à l'étranger. La quotité garantie est de 50 % de la perte constatée, sous la condition que cette perte soit liée à un risque uniquement économique. La garantie peut être déléguée à la banque française qui finance, le cas échéant, les apports en fonds propres à la filiale. Sont éligibles les entreprises de droit français, créées depuis plus de trois ans, quelle que soit leur activité et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 460

Millions d'euros. Ces entreprises doivent être détenues majoritairement par des institutions ou autres groupes relevant de l'UE. Un critère de lieu d'implantation s'y rajoute imposant que les filiales investies doivent être localisées en dehors de l'Union Européenne, l'Amérique du Nord et l'Océanie. Parmi les bénéficiaires, 92% sont retrouvées dans le fichier des BRN.

Comme pour Coface, l'entreprise Oseo accorde aussi ses prêts et ses garanties à des projets qui sont généralement multi-annuels. Ainsi, pour que l'appréciation du niveau de soutien d'Oseo soit complète, il paraît important de dénombrer aussi bien les nouveaux soutiens accordés à une date donnée (les flux) ainsi que ceux qui courent encore en fonction de la durée des projets (données de stocks). Parce que nous ne disposons pas des soutiens "courants" pour chaque année d'observation, nous nous concentrons, dans ce qui suit, sur les données de soutiens "nouveaux".

2.3 Caractéristiques des entreprises soutenues en quelques chiffres

Cette section se concentre d'abord sur la proportion d'entreprises ayant été soutenues dans la population, avant de montrer les distributions de ces dernières selon leurs lieux d'implantations en France, les secteurs auxquelles elles appartiennent et les marchés potentiels à l'exportation visés.

2.3.1 Représentation des entreprises soutenues dans la population

L'appariement des trois types de données montre un premier résultat : les entreprises nouvellement soutenues dans l'année dans leurs démarches à l'export par Coface, Ubifrance et Oseo représentent une infime minorité des entreprises actives. En effet, la base fusionnée BRN compte environ 709 000 observations en 2008, tandis que la base des douanes fait état de 105 500 firmes exportatrices la même année. En 2008, 6 592 entreprises présentes dans les BRN et 5 690 entreprises exportatrices ont reçu un nouveau soutien de Coface, d'Ubifrance ou d'Oseo. Ce sont donc moins de 1% des entreprises imposable au Bénéfice Réel Normal et environ 5% des entreprises exportatrices de biens⁴ qui bénéficient annuellement d'un nouvel accompagnement. Ces chiffres sont respectivement de 0.2% et 1.1% pour Coface, de 0.8% et 4.6% pour Ubifrance et de 0.033% et 0.18% pour Oseo⁵. Coface et Oseo, en données de flux, touchent donc en moyenne moins d'entreprises qu'Ubifrance, ce qui s'explique sans doute partiellement par le fait que leur activité s'apparente à de l'assurance plus qu'à de la subvention, avec une sélection différente des entreprises accompagnées. Par ailleurs, en raisonnant en stocks d'entreprises accompagnées, le nombre d'entreprises soutenues par Coface et présentes dans les BRN s'élève alors à près de 4500 entreprises, un chiffre approchant ainsi celui trouvé pour les entreprises accompagnées par Ubifrance (et également présentes dans les BRN).

2.3.2 Hétérogénéité des dispositifs

Le tableau 3 ci-joint reporte quelques statistiques descriptives sur les différents dispositifs étudiés. Notons que les données montrées sont des moyennes pour les années 2005 à 2010 concernant Coface et 2007 à 2010 pour Ubifrance. Les données d'Oseo montrées dans cette section sont en revanche, des moyennes sur les années 2009-2010 uniquement. Rappelons que les dispositifs à international y sont récents (notamment, les PPE ont été lancés fin 2008, les CDI courant 2007).

Ce tableau montre d'abord que Coface signe des contrats de soutien avec près de 1746 entreprises, en moyenne annuelle sur la période observée quand Ubifrance accompagne près de 11 000 en moyenne annuelle. Toutefois, encore une fois, cette plus faible proportion d'entreprises aidées par Coface est à relativiser avec les 'stocks de soutiens' que gère cette dernière. Le faible nombre d'entreprises relatifs à Coface est aussi à relativiser avec les montants assurés ou garantis par Coface. La valeur totale s'élève en effet à près de 14 milliards d'euros en moyenne annuelle sur la période, soit près de 8 millions par entreprise soutenue. Même pour l'assurance prospection où les montants sont plus faibles que pour le reste des dispositifs (autour de 37 milles euros par

⁴En toute rigueur, il s'agit plutôt des entreprises faisant des déclarations complètes auprès des douanes françaises. La part des entreprises aidées au sein de la véritable population des exportatrices est encore plus faible.

⁵Nous avons remplacé les chiffres de 2008 par ceux de 2009 pour Oseo. L'année 2009 y est plus représentative car certains programmes à l'export d'Oseo ont démarré en fin d'année 2008.

entreprise, en moyenne), ces valeurs restent très nettement supérieures à celles accordées aux entreprises par Ubifrance (qui sont, en excluant les VIE, des mesures d’accompagnement sur mission de très courte durée à l’étranger).

L’entreprise Oseo quant à elle, signe un nombre de contrats liés à l’export ou à l’implantation à l’étranger bien inférieurs. Rappelons que l’activité internationale d’Oseo est encore jeune et là encore, comme pour Coface, Oseo soutient les entreprises sur un programme multiannuel.

En allant un peu plus loin dans les détails, plusieurs autres différences s’observent entre les différents dispositifs.

- Les montants de Coface assurant le crédit et le risque de change des entreprises sont de loin les plus importants, y compris par entreprise soutenue. L’assurance prospection apparaît à ce titre un dispositif à part car il concerne 4 fois plus d’entreprises que le reste des entreprises soutenues par l’institution, mais pour un montant total de 50 millions seulement (soit près de 4% du total assuré et garanti).
- Les soutiens, par dispositif, peuvent se répéter dans l’année pour une entreprise donnée. La colonne 3 du tableau 3 montre bien un ratio systématiquement plus élevé que 1, quel que soit le dispositif. Il peut même atteindre 5, pour les dispositifs d’assurance change (Coface) et de VIE (Ubifrance), ce qui signifie que les entreprises concernées bénéficieraient de ces soutiens à plus de 5 reprises en moyenne, dans l’année.
- Pour certains dispositifs, les soutiens à une entreprise, peuvent être persistants dans le temps. Les colonnes 4 et 5 montrent qu’une année ou deux après, la part des entreprises bénéficiant du même type de soutien reste non négligeable pour les dispositifs Change et Crédit de Coface et le soutien VIE d’Ubifrance : une entreprise sur 2 en bénéficie l’année d’après et près d’une sur trois ou quatre continue à en bénéficier deux ans après.
- La persistance est moindre pour le reste des dispositifs : Généralement, Coface et Ubifrance accordent leurs soutien deux ans de suite à 10 à 20% des entreprises (en t-1 et en t, l’année observée). L’assurance prospection de Coface est le seul dispositif qui n’est pas renouvelé à une entreprise en général l’année d’après. Les trois dispositifs de prêts et garanties d’Oseo, s’inscrivent dans la même tendance et ne semblent pas non plus renouvelables d’une année sur l’autre.

2.3.3 Distributions géographique et sectorielle des dispositifs de soutien

Nous nous intéressons dans ce qui suit à la distribution géographique et sectorielle des aides. Notons toutefois, que la région (ou département) d’une part et le secteur d’autre part, ne sont pas systématiquement reportés dans les données. En particulier, nous ne disposons pas d’informations concernant le lieu d’implantation des entreprises ayant obtenu le soutien d’Oseo. Nous nous concentrerons sur Coface et Ubifrance dans la sous-section qui suit.

Distributions géographiques Le graphique 1 montre que la distribution géographique du soutien de Coface est très concentré : les entreprises des régions Ile-de-France et Rhône-Alpes sont les principales bénéficiaires de ces dispositifs. Elle comptent pour près de la moitié des entreprises aidées, suivies (mais de loin) par les Pays de la Loire, la région PACA et l’Alsace (3 à 4 fois moins d’entreprises aidées). Plus intéressant encore, la distribution des différents dispositifs de Coface apparaît relativement similaire entre régions. Un constat comparable peut être fait pour l’ensemble du dispositif de soutien d’Ubifrance aussi, où la concentration géographique reste forte : l’Ile-de-France se détache du reste des régions avec près du tiers des aides allant à ses entreprises sur la période, suivie encore une fois de la région Rhône-Alpes. Là encore, la part des différents soutiens reste similaire selon les régions. Ce constat n’est pas surprenant à première vue : le poids des aides est logiquement corrélé avec la taille de la région. Toutefois, pour les dispositifs d’Ubifrance, les régions de grandes taille tendent à recevoir un nombre d’aides plus que proportionnel.

Table 3: Statistiques descriptives - Les différents dispositifs d'aide

Type de soutien	nb. firmes	nb. opérations	nb. opér./firme	part aidée (t-1)	part aidée (t-2)	croissance annuelle	valeur tot.(Millions d'euros)	valeur/firme
COFACE								
Assurance Credit	102.50	253.17	2.47	0.36	0.21	0.00	11 200	109
Assurance Change	107.17	559.67	5.19	0.51	0.29	0.00	2 220	20.7
Garantie Préfinancement	35.50	60.75	1.59	0.11	0.01	1.02	58.4	1.65
Garantie caution	98.20	112.20	1.16	0.18	0.04	0.66	539	5.49
Assurance Prospection	1402.83	1430.00	1.02	0.04	0.00	0.09	52	0.037
Total COFACE	1746.20	2415.78	1.38	0.10	0.04	0.13	14 100	8.06
UBIFRANCE								
Aides Individuelles	2498.75	4714.00	1.94	0.16	0.03	0.08		
Aides collectives	3319.75	6266.75	1.98	0.20	0.06	0.17		
Labellisation	1505.25	2047.75	1.37	0.19	0.06	-0.05		
SIDEX	1970.67	2867.33	1.40	0.14	0.02	0.20		
VIE	1633.25	8083.50	5.00	0.53	0.23	-0.01		
Total UBIFRANCE	10927.67	23979.33	2.19	0.23	0.07	0.10		
OSEO								
CDI	91	92	1.01	0.03		0.22		
PPE	133.5	134	1.00	0		0.47		
FASEP	36	38.5	1.07	0.04		-0.05		
Total OSEO	260.5	264.5	1.02	0.02		0.31		

Note 1: Calcul des auteurs. Données moyennes sur période 2007-2010 pour Ubrifrance, 2005-2010 pour Coface et 2009-2010 pour Oseo.
La 'part aidée'(en t-1 ou en t-2) désigne la proportion d'entreprises aidées aussi l'année d'avant ou les deux années d'avants, en moyenne sur la période.

Note 2: Les chiffres de Coface et d'Oseo sont ceux relatifs aux contrats nouveaux conclus chaque année (données de flux)

Figure 1: Distribution des entreprises , selon les régions et les aides (COFACE)

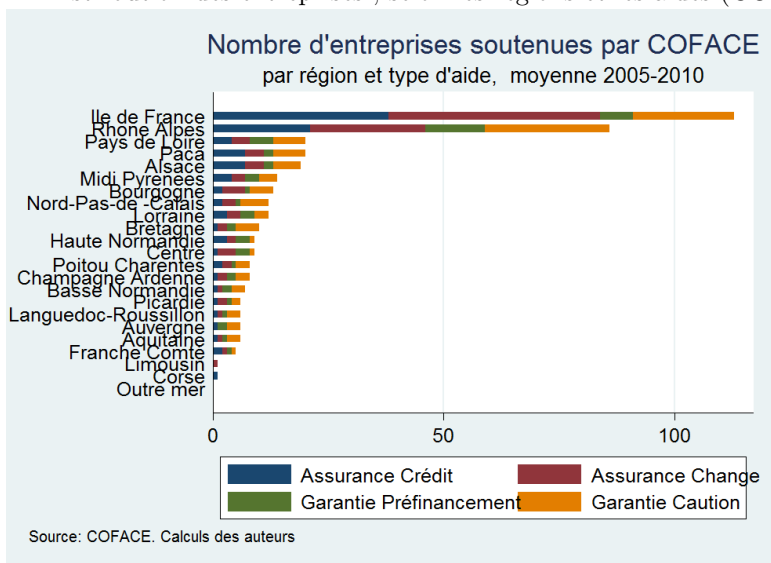


Figure 2: Distribution des entreprises , selon les régions et les aides (UBIFRANCE)

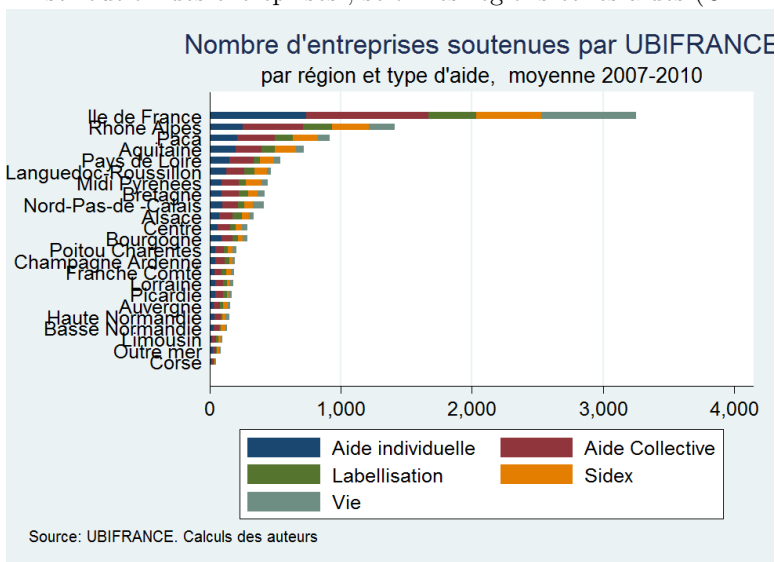


Figure 3:

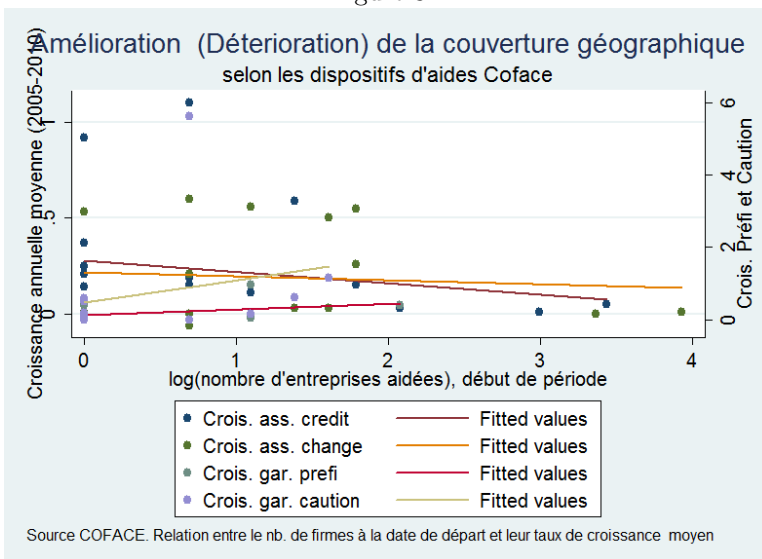


Figure 4:

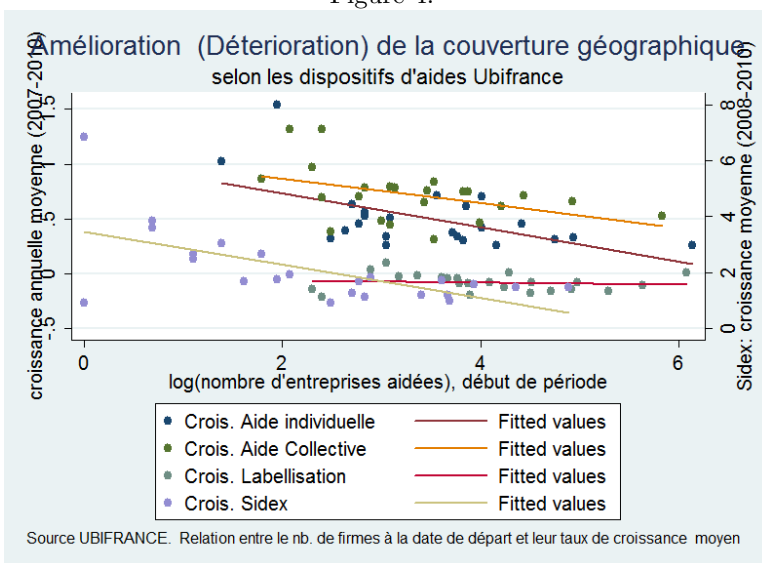


Figure 5: Distribution des entreprises , selon les secteurs et les aides (UBIFRANCE)

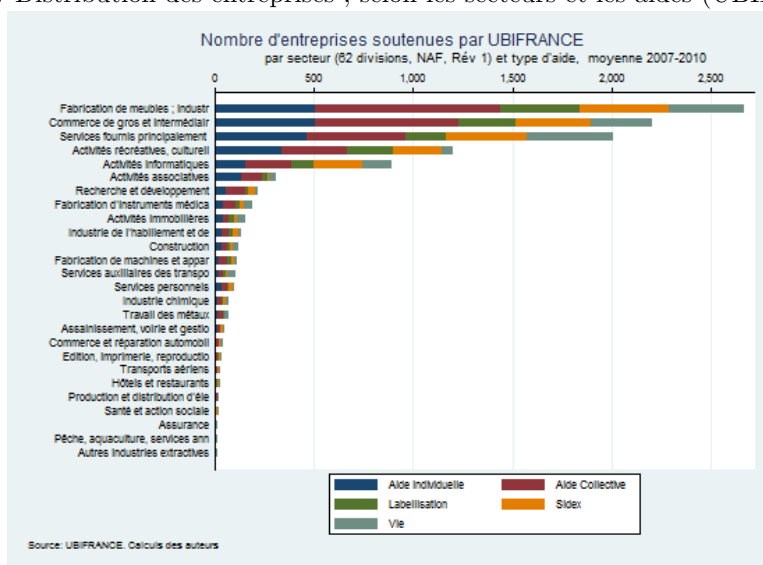


Figure 6: Distribution des entreprises , selon les secteurs et les aides (Coface)

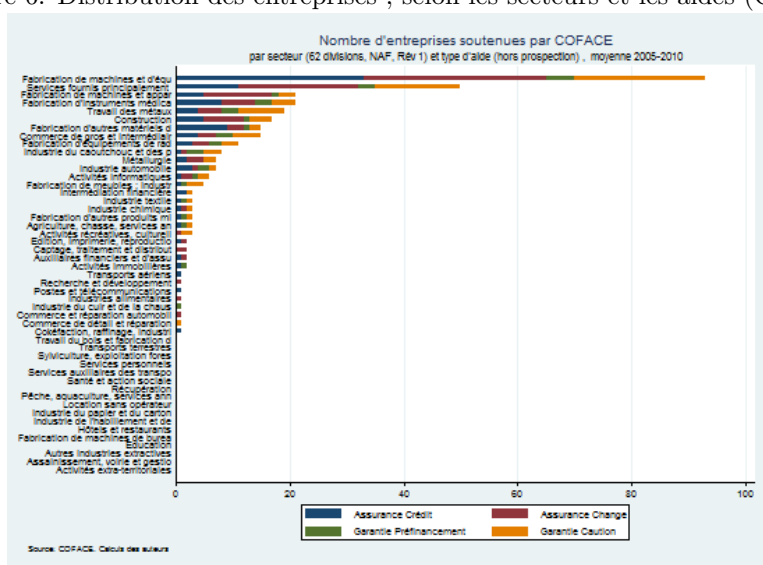


Figure 7: Distribution des entreprises , selon les secteurs et les aides (aide prospection, Coface)

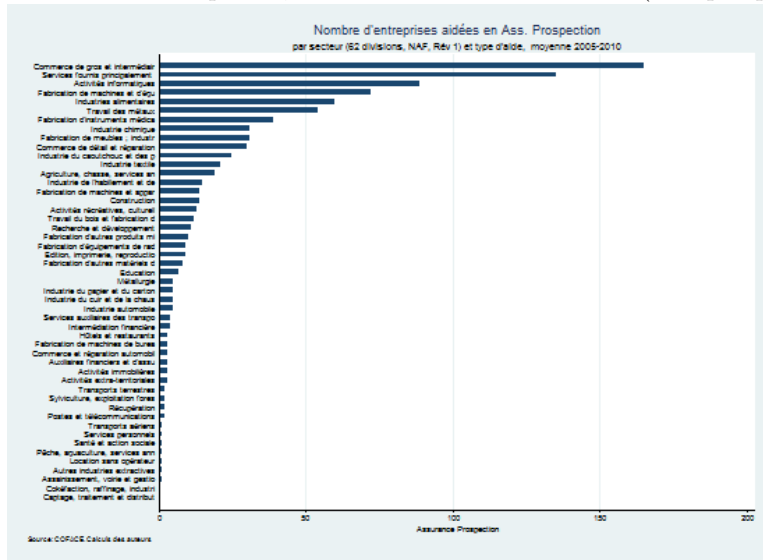


Figure 8: Distribution des entreprises , selon les secteurs et les aides (Oseo)

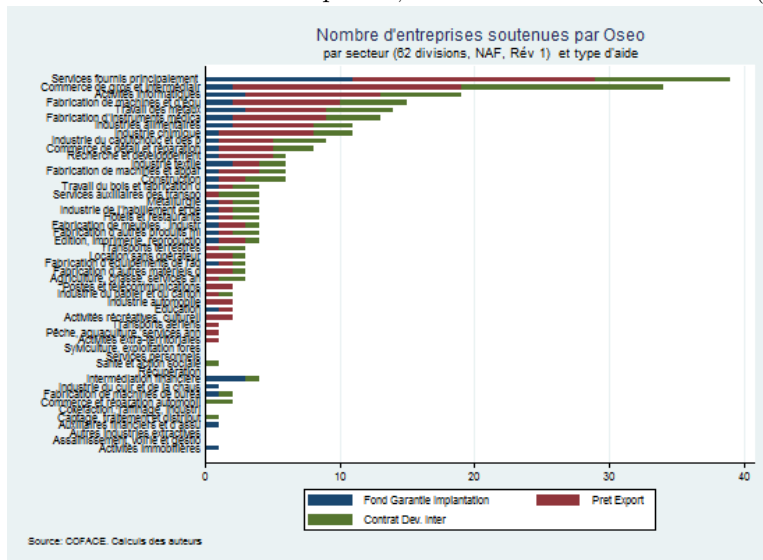


Figure 9:

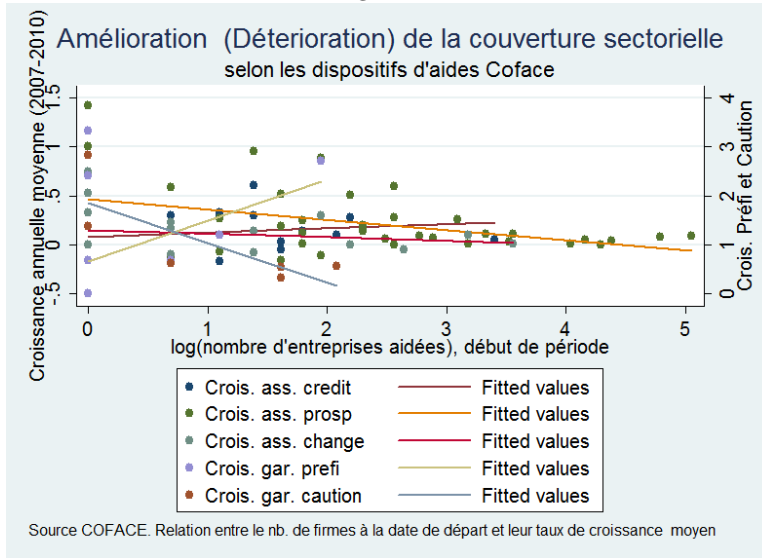
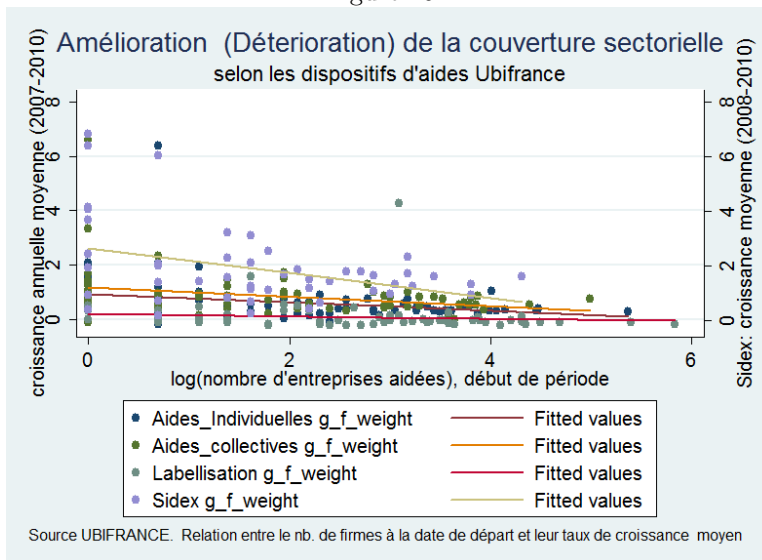


Figure 10:



En disposant des données sur une période de 3 à 5 ans selon les institutions, nous avons pu regarder si cette concentration géographique est persistante sur la période ou s’il y a eu, sur la période, un redéploiement des aides vers les régions initialement désavantagées. Une façon de montrer est de regarder s’il y a une tendance négative entre le nombre d’entreprises aidées en début de période et le taux de croissance moyen du nombre d’entreprises aidées sur toute la période. Les tableaux 3 et 4 montrent les résultats. Pour Coface, l’amélioration de la couverture géographique s’observe pour deux dispositifs : les assurances crédits et le change. Pour les garanties, on observe plutôt le contraire. En revanche, pour trois des quatre aides d’Ubifrance pour lesquelles nous disposons d’informations sur plusieurs années, les régions sous-représentées semblent rattraper les régions sur-représentées (c’est le cas pour SIDEX, Actions individuelles et collectives, alors que le dispositif de labellisation ne présente aucune tendance particulière).

Distributions sectorielles Les graphiques 5, 6, 7 et 8 montrent les distributions sectorielles des différents dispositifs de soutien. Ici, les secteurs sont montrés au niveau de la nomenclature d’activité française de l’INSEE (NAF rév.1, avec 62 secteurs). Certains secteurs n’ont reçu aucun soutien. Dans ce cas, ils ne sont pas représentés dans les graphiques.⁶

Plusieurs éléments apparaissent :

- En excluant l’assurance prospection, le nombre d’entreprises bénéficiant d’un type d’aide d’un organisme donné est fortement corrélé selon les secteurs à celui des entreprises bénéficiant un autre type d’aide du même organisme (le taux de corrélation est de l’ordre de 92% en moyenne entre couple d’aides Ubifrance, de près de 80% entre couples d’aides Coface et approchant les 75% entre les aides Oseo). On peut noter toutefois quelques secteurs dans lesquels certains dispositifs sont plus sur-représentés ou sous-représentés que d’autres: l’Assurance crédit de Coface est, par exemple, sur-représentée dans les industries Automobiles, Machines Equipements ou encore fabrication d’autres matériels d’équipements tandis que le FASEP, soutien d’Oseo, est sous-représenté dans le Commerce de gros et sur-représenté dans la Finance/Assurance.
- L’assurance prospection est montrée à part (graphique 7) car la distribution de celle-ci est relativement différente du reste des dispositifs d’aide de Coface, avec un taux de corrélation avoisinant “seulement” 25 à 58% avec ces derniers.
- Plus particulièrement, hormis les producteurs de meubles recevant le plus large soutien d’Ubifrance (près de 25%), les entreprises soutenues par cette dernière sont généralement concentrées dans les secteurs de services. Le secteur du commerce de gros (distributeurs) arrive en deuxième position suivi du secteur des services aux entreprises à caractère scientifique (R&D) et techniques (cabinets d’architecture, avocats, consultants, etc), qui représentent chacun autour de 20% des entreprises participantes. Le premier secteur manufacturier (Fabrication d’instruments médicaux) arrive seulement en 8eme position (3%). En revanche, les entreprises soutenues par Coface (en dehors de l’assurance prospection) sont plutôt concentrées dans certains secteurs industriels. Le secteur Fabrication de machines et équipements arrive ainsi en 1ère position quand on examine les soutiens de Coface (hors assurance prospection) avec près de 25% des dispositifs. Viennent ensuite, cependant, les services aux entreprises (15%), puis sont retrouvés des postes du secteur manufacturier traditionnels: machines et appareillage et instruments médicaux (totalisant aussi près de 15%).
- Par ailleurs, il est frappant de constater la très forte ressemblance entre la distribution sectorielle de l’assurance prospection de Coface et celle des dispositifs Oseo. Le taux de corrélation calculé est autour de 90%. Pour ces dispositifs, le nombre d’entreprises est concentré pour plus de 40% dans trois postes de services (Services Affaires/R&D, Commerce de gros et enfin, Conseil en télécommunications et services informatiques). Ensuite, un nombre d’entreprises voisin (près de 40%) est distribué entre 5 postes manufacturés (Machines et équipements,

⁶Pour une meilleure lisibilité des labels des secteurs et des chiffres représentés se reporter à l’annexe, figures 42 et 43.

Métallurgie, Instruments médicaux, Industrie alimentaire et Industrie chimique). L'offre d'assurance prospection de Coface et les offres Oseo semblent alors s'adresser aux mêmes marchés.

Un dernier constat suggère un fait nouveau et quelque peu inattendu : alors que les performances à l'exportation de l'industrie française focalisent très largement l'attention des pouvoirs publics et des médias, une très large proportion des entreprises bénéficiant des politiques de soutien à l'exportation appartiennent à des secteurs de services. Notons cependant, qu'il s'agit de secteurs de services qui viennent souvent en appui d'exportations de biens (ceci est particulièrement vrai pour le secteur du Commerce de gros et dans une moindre mesure pour services télécoms/informatique).

Toutefois, sur les dernières années, on observe une tendance au redéploiement sectoriel des aides visant les PME, du moins pour les aides Ubifrance (graphiques 9 et 10)⁷.

2.3.4 Distribution selon les marchés à l'exportation

Ubifrance fournit les données d'aides par pays de destination visé. Le graphique 11 montre une relation positive très nette entre le nombre d'entreprises aidées (en logarithme) et la taille du marché de destination, visé par le projet (mesurée par le logarithme du PIB). Le graphique 12 montre en revanche une relation beaucoup moins claire avec la distance géographique. On observe un très grand nombre de soutiens à des projets visant des pays à la fois très grands et très distants. Cependant, si l'on se concentre sur les pays de petites tailles, on peut constater une relation plutôt négative entre la distance à la France et le nombre de projets aidés. Cela peut sembler paradoxal dans la mesure où les marchés les plus lointains sont sans doute les plus difficiles à pénétrer ; les projets visant ces destinations devraient avoir davantage besoin d'être soutenus. Ce résultat peut néanmoins s'expliquer par un phénomène simple, mais qui reste à démontrer : les aides proposées par Ubifrance sont de nature à couvrir une partie des frais liés à la prospection en général (exceptées les aides VIE) et ne sont pas, en général, proportionnelles à l'importance des coûts engagés, si bien que les coûts liés à la prospection seraient d'autant moins couverts par les aides Ubifrance que les pays de destination sont éloignés.

2.4 Multiplication ou unicité des soutiens par entreprise?

Cette section s'intéresse à la possible multiplicité des dispositifs accordés aux entreprises par les trois institutions. Les deux tableaux 4 et 5 montrent un premier aperçu entre les dispositifs de Coface et d'Ubifrance concernant l'année 2010.

En regardant le tableau 4, on y trouve 1858 entreprises ayant principalement une, ou le cas échéant, deux dispositifs de soutien de Coface. Parmi ces entreprises, soutenues par cette dernière, près de la moitié bénéficie aussi de l'aide d'Ubifrance. Parmi ces dernières, 31% bénéficient d'une seule aide d'Ubifrance, 12% en cumulent deux et 5% profitent de trois Ubifrance. Le tableau 5 montre en revanche, que seule une petite proportion des entreprises aidées par Ubifrance (près de 8%) accumule des dispositifs de Coface et ne profite que d'un seul soutien dans la grande majorité des cas.

Le croisement est plus clivé entre Ubifrance et Oseo⁸: Typiquement près de 42% des entreprises ayant obtenu un soutien chez Oseo ont aussi au moins un soutien chez Ubifrance. En revanche, près de 99% des entreprises auxquelles Ubifrance a accordé un soutien ne sont pas bénéficiaires du soutien d'Oseo.

⁷Contrairement à la tendance générale observée pour le reste du dispositif, selon le graphique relatif aux dispositifs Coface, la concentration sectorielle associée aux garanties de préfinancement et dans une moindre mesure à celle de l'assurance change semble se renforcer. Notons que nous ne produisons pas ici de graphique de redéploiement sectoriel pour les dispositifs Oseo qui sont faut-il le rappeler, encore récents et donc ne pouvant probablement pas être représentatifs d'une tendance de moyen-long terme.

⁸non montré ici pour ne pas alourdir la lecture du document

Figure 11:

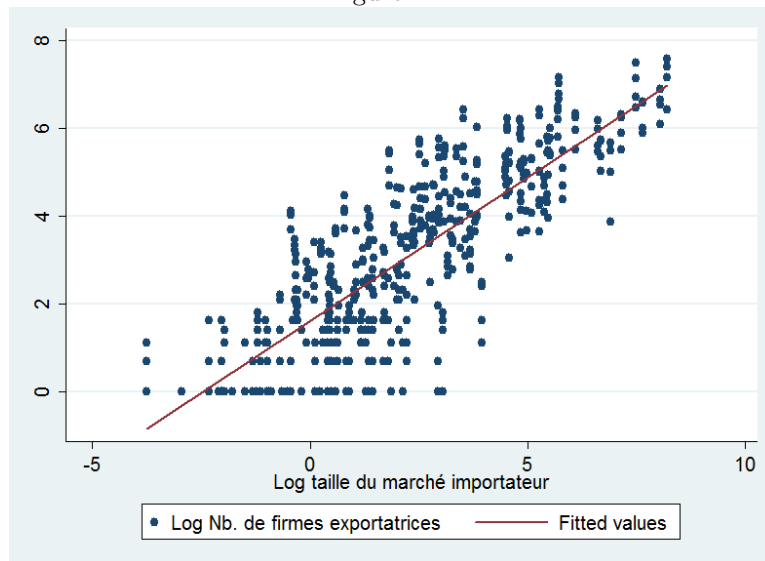
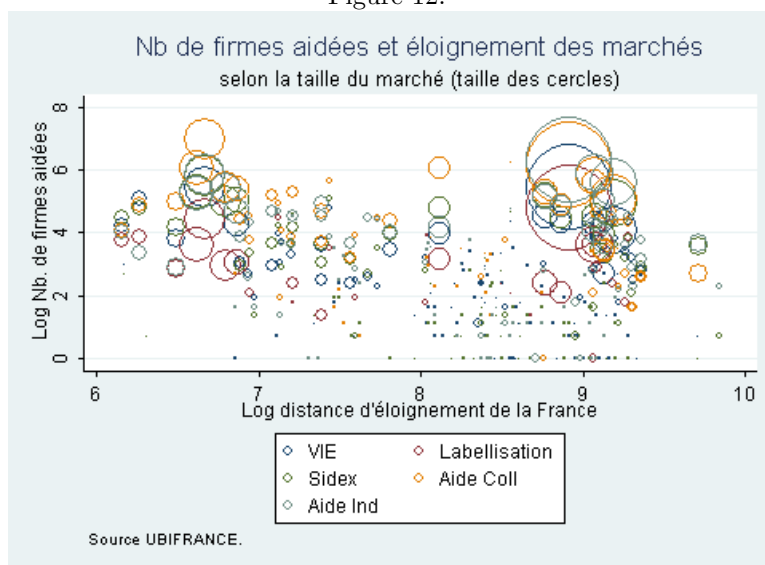


Figure 12:



Enfin, Coface et Oseo semblent moins complémentaires: alors que 97% des bénéficiaires de Coface ne reçoivent pas de soutien d'Oseo, elles sont 83% à signer des contrats avec Oseo sans être soutenues par Coface.

Le nombre de dispositifs accumulés ne renseigne pas cependant sur les différents types de soutiens concernés. A ce titre, les graphiques 13, 14 et 15 nous fournissent un éclairage intéressant. Les graphiques présentent les distributions de chacune des aides et autres soutiens croisés avec tous les autres, au cours de l'année 2010 ou encore au cours des trois dernières années (2008-2010) (respectivement 2009-2010 pour le PPE, dispositif le plus jeune d'Oseo). A l'aide de ces graphiques, nous pouvons évaluer par exemple la proportion d'entreprises optant à la fois pour au moins une assurance prospection de Coface et au moins une des mesures proposées par Ubifrance au cours d'une année, ou des trois dernières années. Bien entendu, on s'attend à ce que les mesures croisées soient plus nombreuses sur de plus longues durées d'observation.

Le premier constat à faire du graphique 13 est que les entreprises soutenues par la Coface dans les dispositifs les plus fréquents (assurance crédit, change et prospection) bénéficient quasi-systématiquement et en proportion significative des différentes aides proposées par Ubifrance. En particulier, le croisement de l'assurance change avec les aides collectives et les accompagnements individuels atteint plus de la moitié des entreprises sur les trois dernières années observées. Les croisements avec ces derniers sont relativement moins fréquents pour celles qui ont bénéficié de l'assurance change (près de 40%) et de l'assurance prospection (20%). Les garanties de préfinancement et caution, quant à elles, ont un profil différent : en excluant les aides collectives d'Ubifrance, elles sont généralement accumulées avec d'autres aides de Coface. Par ailleurs, ces garanties ne sont associées avec aucune aide l'année de leur acquisition, l'accumulation avec d'autres aides étant observée seulement sur la durée des 3 ans. Enfin, les firmes liées à Coface ne semblent pas l'être avec Oseo (taux de croisement nul ou quasi-nul entre les dispositifs du premier et ceux du second).

Le graphique 14 montre en revanche une accumulation des accompagnements d'Ubifrance avec d'autres mesures de la même institution : ici encore, les aides collectives (autour de 40% d'entreprises concernées sur 3 ans), les aides individuelles (de 20 à 40%) et dans une moindre mesure les SIDEX, sont généralement accumulées avec chacune des autres mesure d'Ubifrance. En revanche, les entreprises soutenues par Ubifrance sont très faiblement appuyées par Coface. Sur ce point, l'assurance prospection de Coface fait néanmoins figure d'exception : 5 à 10% des entreprises aidées par Ubifrance bénéficient également de cette dernière. Ici aussi, les bénéficiaires d'Ubifrance ne sont presque pas soutenues par Oseo.

Enfin, les entreprises appuyées par Oseo semblent aussi bénéficier d'un accompagnement d'Ubifrance dans une certaine proportion (10 à 30% selon les dispositifs), alors qu'elles ne semblent pas être liées à Coface par ailleurs.

En résumé, une bonne proportion des entreprises bénéficiant des dispositifs Coface empilent celles-ci avec celles d'Ubifrance. Une plus petite proportion d'entreprises liées à Oseo empilent aussi des soutiens provenant d'Ubifrance. Mais le contraire est moins vrai. L'assurance prospection est une exception : il s'agit du seul dispositif de Coface qui soit parfois croisé avec celui des bénéficiaires des aides d'Ubifrance. Enfin, autant on observe des complémentarités de soutien entre Ubifrance d'une part, et les deux institutions d'autre part, autant le marché des prêts et garanties semble être segmenté entre Coface et Oseo.

2.5 Taille et performances *ex ante* des entreprises soutenues par Coface et Ubifrance

L'ambition de l'analyse que nous présentons dans ce qui suit est **purement descriptive**, et **absolument pas causale**. Elle vise à déterminer le profil, en termes de performance, des entreprises soutenues par chaque dispositif. Pour ce faire, nous analysons certaines caractéristiques des entreprises bénéficiaires et non bénéficiaires du dispositif en question, un an avant l'octroi des aides. Nous nous focaliserons à partir de cette section que sur les dispositifs de Coface et d'Ubifrance, les dispositifs d'Oseo étant trop récents et restants peu nombreux pour que nous puissions dresser les caractéristiques d'une entreprise type ayant bénéficié de ces derniers.

Table 4: Nombre et parts d'aides croisés par rapport à la population des aides Coface

Ubifrance	Coface		Total Coface
	1	2	tous aides
0	948 (51.97)	8 (23.53)	956 (51.45)
1	562 (30.81)	9 (26.47)	571 (30.73)
2	210 (11.51)	11 (32.35)	221 (11.89)
3	87 (4.77)	6 (17.65)	93 (5.01)
4	14 (0.77)	0 (0.00)	14 (0.75)
5	3 (0.16)	0 (0.00)	3 (0.16)
Tous aides Ubifrance	1,824 (100.00)	34 (100.00)	1,858 (100.00)

Les parts sont entre parenthèses.

Table 5: Nombre et parts d'aides croisés par rapport à la population des aides Ubifrance

Ubifrance	Coface			Total Coface
	0	1	2	tous aides
1	8,409 (93.64)	562 (6.26)	9 (0.10)	8,980 (100.00)
2	1,722 (88.63)	210 (10.81)	11 (0.57)	1,943 (100.00)
3	354 (79.19)	87 (19.46)	6 (1.34)	447 (100.00)
4	32 (69.57)	14 (30.43)	0 (0.00)	46 (100.00)
5	4 (57.14)	3 (42.86)	0 (0.00)	7 (100.00)
Tous aides Ubifrance	10,521 (92.10)	876 (7.67)	26 (0.23)	11,423 (100.00)

Les parts sont entre parenthèses.

Figure 13: Dénombrement des couples d'aides accumulées, en part des dispositifs Coface

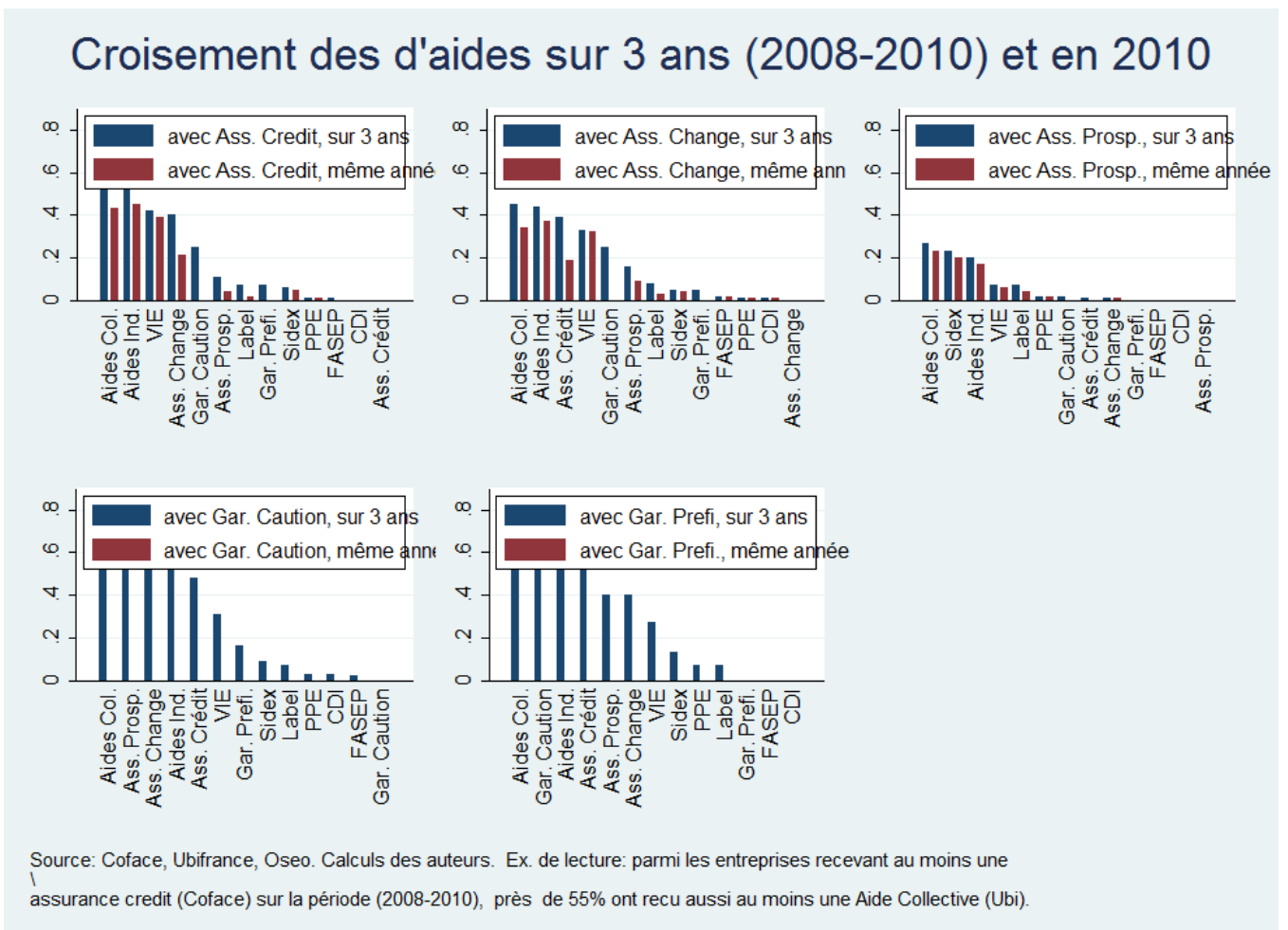


Figure 14: Dénombrement des couples d'aides accumulées, en part des dispositifs Ubifrance

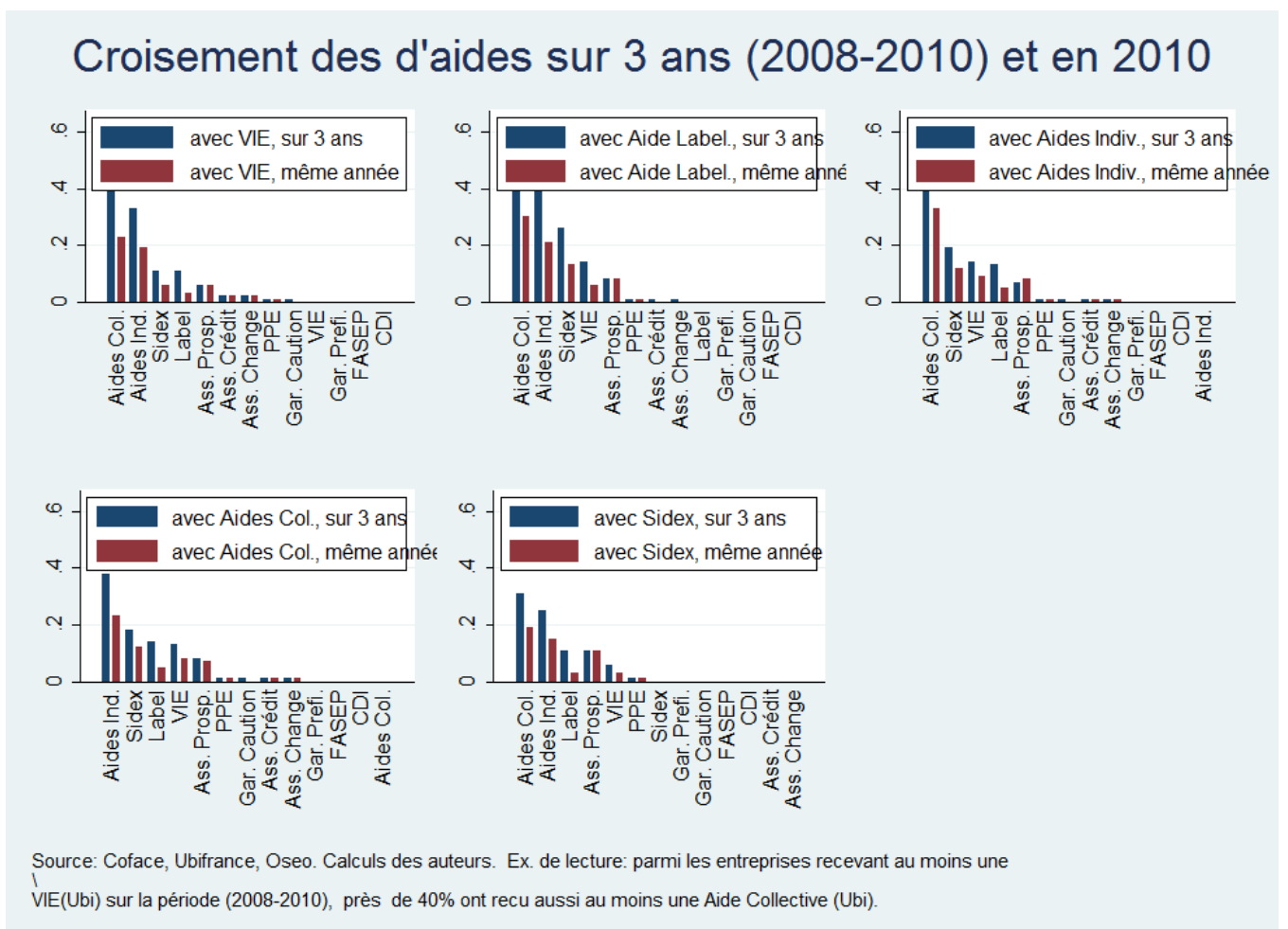
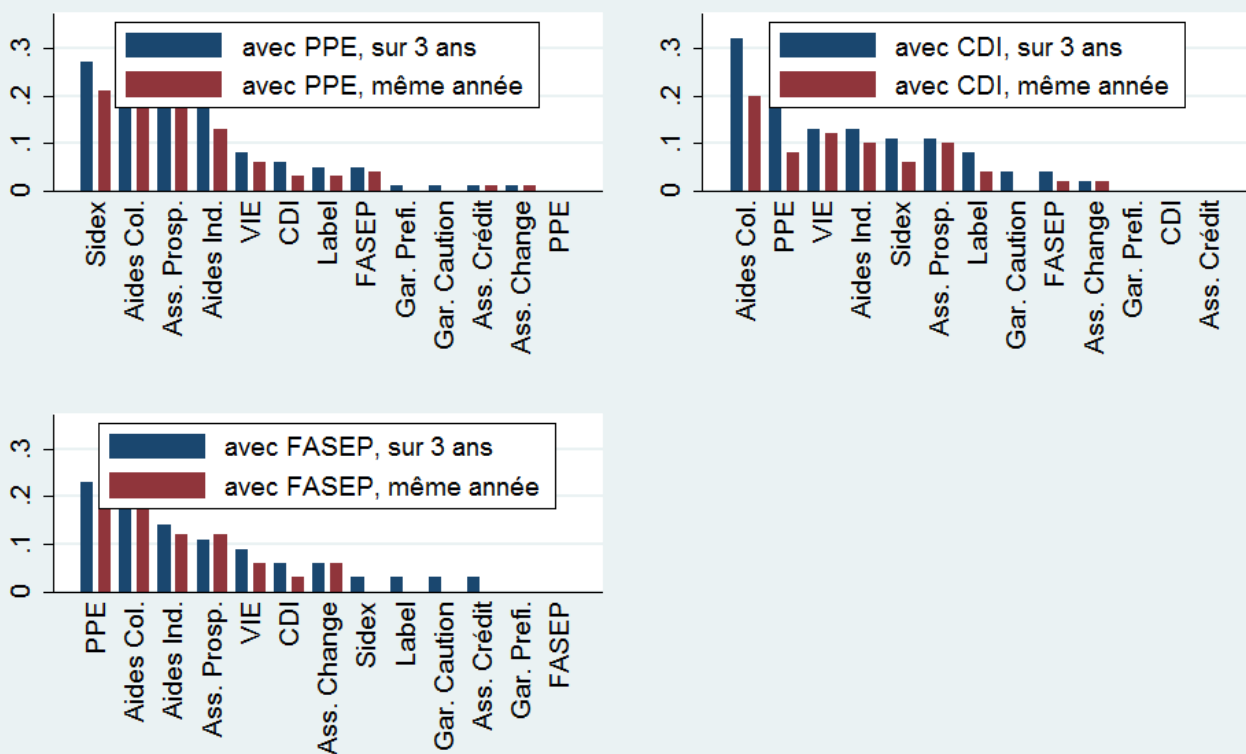


Figure 15: Dénombrement des couples d'aides accumulées, en part des dispositifs Oseo

Croisement des d'aides sur 3 ans (2008-2010) et en 2010



Source: Coface, Ubifrance, Oseo. Calculs des auteurs. Ex. de lecture: parmi les entreprises recevant au moins une VIE(Ubi) sur la période (2008-2010), près de 40% ont reçu aussi au moins une Aide Collective (Ubi).

2.5.1 Taille et productivité moyennes

Nous considérons dans un premier temps quatre variables: le chiffre d'affaires, la productivité apparente du travail (mesurée par le chiffre d'affaires par travailleur), la valeur des exportations et la valeur des importations.

Le tableau 6 présente la valeur moyenne de ces variables lorsque toutes les entreprises, exportatrices et domestiques, sont conservées dans l'échantillon.

Le premier constat est que les entreprises soutenues par Coface et Ubifrance sont déjà, un an avant de bénéficier d'un dispositif quel qu'il soit, plus grandes et plus productives que les autres. En ce qui concerne le chiffre d'affaires par exemple, ce sont les VIE d'Ubifrance et l'assurance crédit de Coface qui soutiennent les entreprises les plus grandes, avec des bénéficiaires déclarant en moyenne 1 milliard et 447,5 millions d'euros de chiffre d'affaires respectivement, tandis que le SIDEX soutient les entreprises les plus petites, avec un chiffre d'affaires moyen de 3,59 millions d'euros. Dans tous les cas, les entreprises soutenues par Coface et Ubifrance sont plus grosses que les entreprises ne bénéficiant d'aucune aide (le chiffre d'affaire moyen des entreprises ne participant pas aux différents dispositifs de soutien à l'export est compris entre 5 et 6,3 millions d'euros). Les entreprises soutenues sont aussi clairement plus productives et elles sont plus impliquées dans les échanges internationaux, avec des exportations et des importations beaucoup plus élevées que la moyenne.

Au sein de chaque organisme, une hiérarchie très nette se dégage aussi entre les différents dispositifs. Chez Coface, l'assurance crédit et l'assurance change soutiennent des entreprises nettement plus grosses en termes de chiffre d'affaires total, d'exportations et d'importations que les entreprises émargeant à l'assurance risque exportateur. L'assurance prospection couvre quant à elle des entreprises qui, bien que plus grosses et plus productives que la moyenne des entreprises non aidées, sont de taille et de productivité beaucoup plus modestes que les entreprises impliquées dans les autres dispositifs de Coface. Chez Ubifrance, ce sont les entreprises bénéficiant des VIE qui sont les plus grosses et les plus productives, suivies des entreprises soutenues par des actions collectives directement gérées par Ubifrance. Enfin, les entreprises bénéficiant du SIDEX semblent beaucoup plus petites et moins productives que les entreprises soutenues par Ubifrance à travers les autres dispositifs.

Chez Coface comme chez Ubifrance, les dispositifs axés sur la prospection viennent donc soutenir des entreprises *a priori* moins établies que les bénéficiaires des autres types de soutien. Ceci est cohérent avec le fait que l'assurance prospection et le SIDEX ciblent officiellement les PME et les TPE. Par ailleurs, il est probable que les PME en phase de prospection soient à un stade moins avancé de leur développement.

Table 6: Statistiques descriptives - Toutes entreprises

Dispositif	Chiffre d'affaires		Pdté du travail		R&D		Exports		Imports	
	Bénéf.	Non bénéf.	Bénéf.	Non bénéf.	Bénéf.	Non bénéf.	Bénéf.	Non bénéf.	Bénéf.	Non bénéf.
	Coface									
Ass. crédit	447492.4	6294.92	465.62	183.91	470.71	8.80	306369.3	570.93	159426	662.88
Ass. change	236688.8	6321.91	320.63	183.93	251.61	8.83	71342.09	609.21	32731.26	683.64
Ass. risque exp. caution	32863.29	6352.54	279.98	183.94	382.03	8.82	13538.4	621	4396.80	689.24
Ass. risque exp. garantie	11425.54	6355.51	240.17	183.95	170.658.86	4592.97	622.46	1341.43	689.68	
Ass. prosp.	6563.71	6355.39	210.17	183.91	69.42	8.78	1414.79	621.29	872.50	689.40
	Ubifrance									
VIE	1013281	4999.84	559.13	183.44	1166.83	7.30	80676.83	520.97	61169.33	612.93
Actions coll.	573898.9	5367.19	494.54	183.41	410.67	8.16	24668.14	582.81	15131.86	665.81
Actions ind.	553860.6	5886.18	439.05	183.73	1219.83	7.82	32296.62	596.74	28416.36	667.07
Label.	45745.11	6308.62	269.36	183.85	111.14	8.74	6655.36	615.68	6136.78	683.4667
SIDEX	3588.11	6357.03	196.27	183.94	70.04	8.83	753.26	622.51	479	689.808
	Oseo									
Fasep	8479.99	6355.61	215.33	183.95	57.42	8.86	3216.54	622.50	1227.44	689.68
CDI	8241.17	6355.59	298.45	183.95	73.05	8.86	2532.45	622.50	1713.63	689.65

Note: Toutes les variables sont des valeurs moyennes, en milliers d'euros

Le tableau 7 présente les mêmes statistiques mais restreint l'analyse aux entreprises déclarant des exportations. Sans surprise, les ventes totales, la productivité du travail, les exportations et les importations moyennes augmentent pour toutes les entreprises, aidées ou non, par rapport au tableau précédent. En effet, il est bien connu depuis les travaux de Bernard et Jensen (1999, 2004), et Eaton, Kortum et Kramarz (2011), que les entreprises exportatrices sont en moyenne plus grosses et plus productives que les autres. Néanmoins, le constat porté sur les dispositifs de Coface reste qualitativement le même. La hiérarchie décrite précédemment entre les différents dispositifs demeure, et bien que cela soit moins marqué, les entreprises soutenues restent plus grandes en termes de chiffre d'affaires, d'exportations et d'importations. En revanche, si les entreprises exportatrices bénéficiant de l'assurance crédit apparaissent plus productives que les entreprises exportatrices qui n'en bénéficient pas, les entreprises concernées par l'assurance exportateur et l'assurance prospection ont une productivité équivalente, voire inférieure, aux entreprises non soutenues au titre de ces dispositifs. L'assurance risque exportateur et l'assurance prospection couvrent donc des entreprises qui, bien que plus investies sur les marchés internationaux, ne font pas état d'une productivité apparente du travail particulièrement élevée.

De même, les entreprises exportatrices soutenues par Ubifrance sont plus grandes en moyenne que les autres entreprises exportatrices (à l'exception des entreprises bénéficiant du SIDEX, qui déclarent un chiffre d'affaires, des exportations et des importations inférieurs en moyenne aux entreprises qui n'en bénéficient pas). En termes de productivité apparente du travail en revanche, seules les entreprises concernées par les VIE font état d'un surcroît *ex ante* de productivité. La hiérarchie entre les différents dispositifs d'Ubifrance reste la même.

Pour résumer, un an avant de recevoir l'aide, les entreprises soutenues par Coface et Ubifrance ont en moyenne un chiffre d'affaires, des exportations et des importations plus élevés que les autres. Ceci est vrai que l'on considère toutes les entreprises ou uniquement les exportatrices. L'écart de taille est toutefois moins important lorsqu'on ne considère que les exportatrices. Par ailleurs, il existe une "prime" en termes de productivité apparente du travail qui tend à disparaître, pour de nombreux dispositifs, lorsque l'analyse se concentre sur les entreprises exportatrices. La taille et la productivité des entreprises soutenues sont très variables d'un dispositif à l'autre, Coface soutenant néanmoins des entreprises qui sont en moyenne plus grandes et plus productives que celles aidées par Ubifrance. Enfin, une hiérarchie claire et stable apparaît entre les différents dispositifs gérés par chaque organisme.

Les différences de taille et de productivité moyennes que nous observons entre bénéficiaires et non-bénéficiaires sont-elles le fait de quelques grandes entreprises soutenues, ou d'un déplacement plus global de la distribution statistique des différentes variables considérées ? Les graphiques présentés dans l'annexe permettent de répondre à la question.

Sur ces graphiques, la distribution statistique du chiffre d'affaires, de la productivité apparente du travail, des exportations et des importations est représentée séparément pour les bénéficiaires et les non-bénéficiaires des différents dispositifs proposés par Coface et Ubifrance. On produit ces graphiques deux fois: en considérant premièrement, la population des entreprises dans son ensemble et deuxièmement, en retenant uniquement la population des entreprises exportatrices. Les courbes donnent la fréquence à laquelle est prise chaque valeur possible de la variable considérée pour la population étudiée (bénéficiaires ou non-bénéficiaires du dispositif analysé)⁹

De manière générale, l'analyse graphique permet de conclure que les différences de taille et de productivité moyennes observées entre entreprises soutenues et non soutenues sont liées à des différences dans la distribution statistique toute entière des variables correspondantes, et non à quelques observations anecdotiques. Les entreprises de petite taille et faiblement productives sont sous-représentées dans les populations d'entreprises bénéficiant des dispositifs, tandis que le contraire est vrai pour les entreprises productives et de grande taille. En particulier, les différents dispositifs tendent à soutenir des entreprises déjà présentes sur les marchés internationaux, si bien que la proportion d'entreprises non-exportatrices dans les entreprises soutenues par Coface et Ubifrance est très faible par rapport à ce qu'elle est au sein des entreprises non aidées.

Toutefois, les différences de taille et de productivité mesurées jusque là ne tiennent pas compte des secteurs auxquels appartiennent les entreprises. Serait-il possible que les différentiels observés soient imputables à un ciblage des secteurs les plus productifs et les plus exportateurs par Coface et Ubifrance?

Nous nous intéressons donc à présent au rapport entre la taille moyenne (ou la productivité moyenne) des entreprises soutenues par rapport aux entreprises non soutenues, au sein d'un secteur d'activité donné (défini à un niveau relativement fin de la NAF avec 220 secteurs concernés). On élimine ainsi tous les biais dans notre analyse descriptive qui pourraient être liés au fait que les entreprises soutenues par un dispositif appartiennent à des secteurs où les entreprises sont plus grosses, plus productives ou plus exportatrices. Nous élargissons par ailleurs le spectre des dimen-

⁹Pour une meilleure lecture de ces graphiques, retenons que lorsque la distribution statistique d'une variable est la même au sein de deux populations différentes, alors les courbes les représentant sont confondues. Si en revanche, une variable prend des valeurs systématiquement plus élevées dans une population A que dans une population B, alors la courbe représentant la distribution statistique de la variable au sein de la population A sera décalée vers la droite par rapport à la courbe pour la population B : les valeurs faibles de la variable étudiée seront prises moins fréquemment au sein de A qu'au sein de B, et inversement pour les valeurs élevées.

sions couvertes par la comparaison en présentant les différences “intra-sectorielles” de dépenses de R&D, du nombre de produits exportés et importés, du nombre de pays de destination des exportations et de provenance des importations et de la distance moyenne des marchés étrangers.

Les statistiques présentées dans le tableau 8 montrent à nouveau très clairement que les entreprises soutenues par Coface et Ubifrance sont plus grosses, plus productives, font plus de R&D, exportent et importent plus, plus de produits, vers plus de pays et sur des distances plus importantes en moyenne que les entreprises non soutenues du même secteur. Ce différentiel entre entreprises aidées et non aidées est toujours plus important pour les entreprises soutenues par Coface que pour les entreprises accompagnées par Ubifrance, et une grande hétérogénéité est toujours mesurable entre les dispositifs gérés par un même organisme. Enfin, la comparaison avec le tableau 9 montre qu’à nouveau, cette “prime” est considérablement réduite lorsqu’on ne retient dans l’échantillon que les entreprises exportatrices, et s’inverse même en ce qui concerne le chiffre d’affaires, la productivité du travail et les importations pour les entreprises bénéficiaires du SIDEX.

Ainsi, la “prime” mesurée est plus faible lorsqu’on compare les entreprises bénéficiaires et non-bénéficiaires d’un même secteur. A titre d’exemple, lorsque le secteur d’activité n’est pas pris en compte, les entreprises couvertes par l’assurance crédit déclarent un chiffre d’affaires 274,7 fois supérieur aux autres entreprises et ont une productivité 6,9 fois plus élevée (cf tableau 6). Le ratio n’est plus que de 85,15 et 3,23 en moyenne lorsqu’on effectue la comparaison au sein du secteur d’activité de l’entreprise (cf tableau 8). Ceci est aussi vrai, bien que dans une moindre mesure, pour l’assurance prospection (7,1 contre 3,48 pour le chiffre d’affaires, 3,48 contre 1,95 pour la productivité). Les dispositifs de soutien à l’export ont donc bien tendance à soutenir des entreprises dans des secteurs où le chiffre d’affaires, la productivité et les exportations sont en moyenne plus élevés.

Table 8: Premium *ex ante* Perf. etpse aidée - Toutes etpses
 Perf. etpse non aidée

Dispositif	Chiffre d'affaires	Pdté du trav.	R&D	Exp.	Nb dest. exp.	Nb prod. exp.		Dist. moy. exp.	Imp.	Nb dest. imp.		Nb prod. imp.	Nb prod. imp. Serv.	Dist. moy. imp.
						Manuf.	Serv.			Manuf.	Serv.			
Coface														
Ass. crédit	85.15	3.23	1.69	1370.37	10.59	11.44	1.36	75.03	361.27	6.89	10.92	1.63	10.92	37.72
Ass. change	47.16	2.48	2.21	739.02	10	10.41	1.43	96.03	185.23	6.09	8	1.66	8	48.93
Ass. risque exp. caution	10.92	2.61	4.09	122.85	4.35	4.5	1.14	104.9	27.64	3.09	3.99	1.16	3.99	32.61
Ass. risque exp. garantie	4.87	2.02	3.03	117.72	3.72	4.35	1.06	129.49	21.05	2.77	3.27	1.11	3.27	37.98
Ass. prospection	3.48	1.95	1.76	10.07	2.47	2.24	1.03	18.6	3.3	1.53	1.67	1.02	1.67	6.09
Ubfiance														
Ubi VIE	33.39	3.58	1.74	154.8	5.67	5.37	1.28	67.45	81.26	3.89	4.77	1.35	4.77	53.48
Ubi. actions ind.	10.93	2.35	1.71	61.64	4.56	4.07	1.13	45.94	20.49	2.63	3.26	1.14	3.26	20.42
Ubi. actions coll.	8.1	2.28	1.71	47.99	4.27	3.65	1.11	46.23	15.91	2.44	2.92	1.12	2.92	21.64
Ubi. label	5.36	2.05	1.49	27.55	3.59	3.42	1.05	33.49	10.05	2.12	2.65	1.06	2.65	13.8
Ubi. SIDEX	2.16	1.66	1.93	8.49	2.36	2.12	1.02	21.61	2.31	1.37	1.46	1	1.46	5.29
Oseo														
CDI	5.17	2.54	2	35.59	3.42	3.45	1.03	38.91	15.5	2.24	2.93	1.09	2.93	23.38
Pasep	8.71	2.91	1.38	31.32	3.44	3.15	1.11	42.38	11.82	2.28	3.01	1.06	3.01	18.08

Note: Le tableau se lit comme suit: les entreprises bénéficiant de l'assurance crédit de Coface ont un chiffre d'affaires, un an avant de bénéficier de l'aide, 85,15 fois supérieur en moyenne au chiffre d'affaire des entreprises non aidées, une productivité du travail 3,23 fois supérieure et ont des dépenses de R&D 1,69 fois plus élevées.

3 Méthodologie

L’objectif de l’étude d’impact économétrique est de comparer les performances à l’exportation des entreprises soutenues au titre des différents dispositifs à ce qu’auraient été ces performances en l’absence d’accompagnement par Coface et/ou Ubifrance. *Stricto sensu*, cette comparaison est impossible puisque par définition, nous n’observons pas directement ce qu’auraient été les performances des entreprises en l’absence de dispositif: à la différence d’expériences de laboratoire, nous ne disposons pas ici d’un groupe traité et d’un groupe témoin constitués aléatoirement pour mesurer l’effet de chaque dispositif. Le but du travail économétrique est ainsi de reconstituer un groupe d’entreprises “traitées” et un groupe d’entreprises “non traitées” suffisamment comparables pour servir de groupe test et de groupe témoin. C’est le but de la méthode de matching que nous utilisons dans le cadre de cette étude. Une fois ces deux groupes obtenus, la mesure de l’impact peut s’obtenir par différence de différences, c’est-à-dire en comparant l’évolution des performances des entreprises soutenues suite à l’obtention du soutien à cette même évolution pour les entreprises non soutenues figurant dans le groupe de contrôle.

Dans cette section, nous mesurons donc l’effet des dispositifs d’accompagnement grâce à la méthode des différences de différences, conduite sur un échantillon préalablement réduit comprenant des entreprises bénéficiaires ou non, mais comparables dans leurs caractéristiques. La sélection d’entreprises ressemblantes se fait sur la base d’un score de propension. Seuls quatre types d’accompagnement ont été étudiés: l’assurance prospection de Coface et, concernant Ubifrance, le SIDEX, les actions d’accompagnement individuel et les actions d’accompagnement collectif. Il s’agit en effet des quatre dispositifs pour lesquels le nombre d’entreprises soutenues et le recul temporel sont suffisants pour permettre une inférence statistique satisfaisante des effets à l’oeuvre.

Après avoir présenté le principe des méthodes de matching et de différences de différences, nous analysons l’impact des quatre dispositifs évalués. Cinq variables de performance individuelle à l’exportation sont prises en compte: la probabilité de commencer à exporter, le montant le nombre de produits exportés, le nombre de destinations desservies et le nombre de transactions réalisées. Nous nous livrons enfin à un exercice de quantification monétaire des effets à l’oeuvre.

3.1 Score de propension

Afin de mesurer l’impact d’un dispositif sur les performances des entreprises bénéficiaires, nous pourrions comparer ces dernières à l’ensemble des entreprises non bénéficiaires. Une telle stratégie paraît néanmoins d’emblée discutable. En effet, les entreprises bénéficiant de l’accompagnement de Coface et d’Ubifrance ont de fortes chances d’être très différentes des autres. Ce sont à la fois des entreprises qui se sont auto-sélectionnées en demandant à bénéficier du dispositif, et qui ont été sélectionnées par Coface ou Ubifrance, dès lors que le soutien n’est pas accordé à tous les demandeurs¹⁰ ou que les entreprises sont directement sollicitées par l’organisme en charge.¹¹ Si les caractéristiques observables des entreprises ainsi (auto-)sélectionnées sont très différentes de celles des autres (taille initiale, productivité, insertion sur les marchés internationaux), et si ces caractéristiques sont corrélées avec l’évolution des performances à l’exportation des entreprises, une comparaison directe de l’évolution des performances des bénéficiaires et des non-bénéficiaires a toutes les chances de conduire à des résultats biaisés.

L’analyse descriptive a d’ores et déjà montré que les entreprises soutenues par Coface et Ubifrance sont différentes des autres entreprises françaises, la nature de l’(auto-)sélection ainsi révélée variant d’un dispositif à l’autre. Il convient donc de construire, pour chaque dispositif, un échantillon d’entreprises soutenues (groupe traité) et d’entreprises non soutenues (groupe témoin) ayant des caractéristiques initiales similaires. C’est le principe des méthodes d’appariement (ou

¹⁰C’est le cas de l’assurance prospection, par exemple.

¹¹Actions collectives d’Ubifrance telles que la participation à des salons.

Table 9: Premium *ex ante* Perf. etpse aidée - Etpses exportatrices seulement
 Perf. etpse non aidée

Dispositif	Chiffre d'affaires	Pdté du trav.	R&D	Exp.	Nb dest. exp.		Nb prod. exp.		Dist. moy. exp.	Imp.	Nb dest. imp.		Nb prod. imp.		Diat. moy. imp.
					Manuf.	Serv.	Manuf.	Serv.			Manuf.	Serv.	Manuf.	Serv.	
Coface															
Ass. crédit	26.39	1.94	1.33	126.8	4.97	5.43	1.3	1.95	85.14	4.46	6.2	1.6	6.65		
Ass. change	13.71	1.45	1.74	65.39	4.71	5.04	1.34	2.16	45.93	4.05	4.69	1.62	9.68		
Ass. risque exp. caution	3.24	1.55	3.47	9.5	1.96	2.07	1.05	1.65	5.67	1.95	2.17	1.43	3.96		
Ass. risque exp. garantie	1.7	1.34	2.49	6.52	1.48	1.73	1	1.56	3.4	1.63	1.59	1.08	4.49		
Ass. prospection	1.04	.97	1.55	1.88	1.52	1.34	.99	1.3	1.06	1.13	1.11	.99	1.76		
Ubifrance															
Ubi VIE	9.65	1.58	1.61	21.6	3.28	3.24	1.21	1.43	23.51	2.85	3.23	1.32	7.98		
Ubi. actions ind.	3.65	1.2	1.61	8.96	2.66	2.32	1.08	1.4	5.52	1.88	2.09	1.12	3.64		
Ubi. actions coll.	2.63	1.2	1.53	6.39	2.41	1.99	1.07	1.42	3.62	1.66	1.73	1.09	3.37		
Ubi. label	1.79	1.1	1.3	4.2	2.11	1.97	1.01	1.3	2.61	1.48	1.64	1.04	2.61		
Ubi. SIDEX	.7	.93	1.68	1.5	1.45	1.26	.96	1.51	.63	.97	.92	.97	1.3		
Oseo															
CDI	1.58	1.35	1.72	4.84	1.82	1.76	.99	1.15	3.2	1.44	1.61	1.07	3.72		
Fasep	2.15	1.35	1.3	5.77	2.25	2.09	1.04	1.75	4.26	1.8	2.34	1	4.54		

Note: Le tableau se lit comme suit: les entreprises exportatrices bénéficiant de l'assurance crédit de Coface ont un chiffre d'affaires, un an avant de bénéficier de l'aide, 26.39 fois supérieur en moyenne au chiffre d'affaire des entreprises non aidées, une productivité du travail 1.94 fois supérieure et ont des dépenses de R&D 1.33 fois plus élevées.

matching) par score de propension.

Les entreprises peuvent différer dans de multiples dimensions. On souhaite pouvoir comparer les entreprises dans une seule dimension, qui rende compte néanmoins de manière synthétique de leurs multiples différences. On calcule ainsi dans un premier temps la probabilité qu’une entreprise bénéficie du dispositif étudié: c’est ce que l’on appelle le score de propension. Une entreprise soutenue et une entreprise non soutenue seront considérées comme similaires *ex ante* si elles ont toutes les deux la même probabilité estimée de jouir de l’accompagnement évalué. Le calcul de cette probabilité s’effectue sur la base de l’estimation d’une équation de sélection, expliquant le fait qu’une entreprise bénéficie du dispositif durant l’année t par les caractéristiques de cette même entreprise en $t - 1$, caractéristiques susceptibles d’expliquer par ailleurs les performances à l’exportation des entreprises en t . Les variables prises en compte sont les suivantes:

- *les activités de l’entreprise à l’exportation* : montant et taux de croissance des exportations totales, nombre de produits exportés et nombre de pays de destination, distance moyenne des pays de destination. Ces mêmes variables sont prises en compte pour les exportations de services.
- *les activités de l’entreprise à l’importation* : montant et taux de croissance des importations totales, nombre de produits importés et nombre de pays sources, distance moyenne des pays sources. Ces mêmes variables sont prises en compte pour les importations de services.
- *la taille et la productivité de l’entreprise* : chiffre d’affaires de l’entreprise et part de la masse salariale dans le chiffre d’affaires.
- *les aides à l’exportation dont bénéficiait l’entreprise* : ensemble des dispositifs de Coface et d’Ubifrance dont l’entreprise a pu bénéficier à la date $t - 1$.

L’effet de chacune de ces variables est mesuré en comparant, pour chaque dispositif, les entreprises soutenues aux entreprises non soutenues du même secteur.¹² Grâce aux coefficients obtenus, on calcule pour chaque entreprise la probabilité de jouir d’un dispositif en t compte tenu de ses caractéristiques observables en $t - 1$. Des entreprises très semblables dans chacune des dimensions prises en compte auront des probabilités similaires de bénéficier du dispositif: en ce sens, le score de propension ainsi calculé est une mesure synthétique de la “ressemblance” entre deux entreprises.

3.2 Matching

Une fois la probabilité de bénéficier du dispositif estimée pour chaque entreprise, plusieurs options sont envisageables pour réduire l’échantillon:

- *Nearest neighbor matching*: Chaque entreprise soutenue est appariée à une ou quelques entreprises non soutenues ayant des probabilités très voisines de bénéficier du dispositif.
- *Kernel matching*: Chaque entreprise soutenue est appariée à une entreprise fictive dont les performances sont égales aux moyennes pondérées des performances des entreprises non soutenues, les entreprises non soutenues les plus “éloignées” en termes de probabilité se voyant affecter un poids moins important.
- *Réduction de l’échantillon au support commun*: Au lieu d’apparier directement les entreprises entre elles, on réduit l’échantillon sur la base des probabilités estimées. En règle générale, la distribution des probabilités estimées pour les entreprises effectivement soutenues est décalée vers la droite par rapport à celle des entreprises non soutenues: les entreprises ayant une probabilité élevée d’être soutenues sont plus nombreuses chez les bénéficiaires que

¹²Autrement dit, des effets fixes secteur-année sont introduits dans la régression linéaire estimée.

chez les non bénéficiaires, et *vice versa* pour les probabilités faibles. On fixe donc un support commun de probabilité pour les entreprises soutenues et non soutenues, ce qui revient à retirer de l'échantillon les entreprises soutenues ayant les probabilités estimées de bénéficier du dispositif les plus élevées et les entreprises non soutenues ayant les probabilités estimées les plus faibles.

Nous utilisons dans ce rapport la troisième méthode. Pour chaque dispositif, on prend comme borne inférieure la probabilité correspondant au 1er décile des probabilités estimées chez les bénéficiaires et comme borne supérieure le 9ème décile des probabilités estimées chez les non bénéficiaires.

Ainsi que le montrent les graphiques de la figure 16, pour chacun des dispositifs évalués, la distributions des probabilités prédites est très différente pour les entreprises soutenues et les entreprises non soutenues. En revanche, l'échantillon est beaucoup plus équilibré une fois qu'il a été réduit au support commun (cf figure 17). Ce sont les échantillons correspondant à ces quatre derniers graphiques que l'on utilise pour la mesure d'impact par doubles différences.

3.3 Doubles différences

Afin de mesurer l'impact de chaque dispositif sur les performances à l'exportation des entreprises soutenues, nous utilisons la méthode des différences de différences, ou encore des doubles différences: l'impact du soutien est mesuré en comparant l'évolution des performances des entreprises soutenues avant et après la mise en oeuvre du dispositif, à cette même évolution chez les entreprises non soutenues. Cette méthode combine deux avantages:

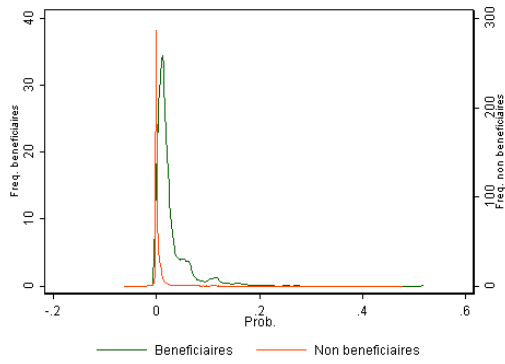
- *D'autres événements au niveau macroéconomique peuvent expliquer l'évolution des performances des entreprises soutenues:* En comparant l'évolution observée pour les bénéficiaires à celle des non bénéficiaires, on neutralise toutes les tendances communes à ces deux groupes d'entreprises.
- *Les entreprises soutenues ont des caractéristiques inobservables qui expliquent à la fois le fait de bénéficier du soutien et le niveau de leurs performances à l'exportation:* En comparant les performances d'une entreprise donnée à deux points différents dans le temps, l'impact sur les performances à l'exportation de toutes les caractéristiques inobservées fixes dans le temps est lui aussi neutralisé.

Notre méthode des différences de différences après réduction de l'échantillon sur la base d'un score de propension permet donc de corriger l'analyse causale:

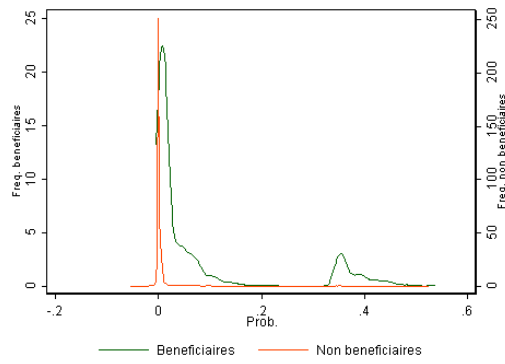
- des effets de sélection expliquant à la fois l'obtention d'un soutien et l'évolution des performances à l'exportation, dès lors que cette (auto-)sélection est liée aux caractéristiques observables des entreprises prises en compte dans l'équation de sélection en première étape.
- des chocs/tendances macroéconomiques communs aux entreprises soutenues et non soutenues.
- des caractéristiques inobservables fixes dans le temps qui expliquent à la fois le fait de bénéficier d'un dispositif et le niveau des performances à l'exportation.

3.4 Groupe de contrôle alternatif

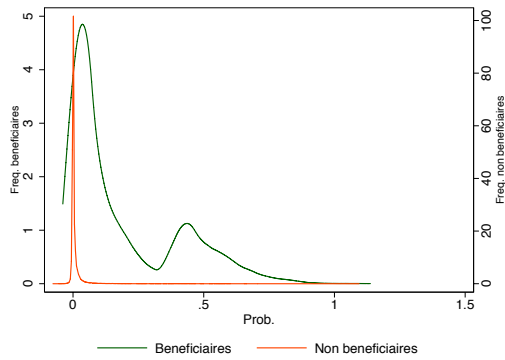
Néanmoins, il se pourrait que le fait de bénéficier d'un dispositif de soutien soit corrélé à des chocs inobservables sur l'évolution des performances à l'exportation des entreprises bénéficiaires. Par exemple, il se peut que les entreprises ayant bénéficié des dispositifs se soient appuyées sur de nouveaux réseaux qui leur ont permis de prendre connaissance de l'existence de tels soutiens



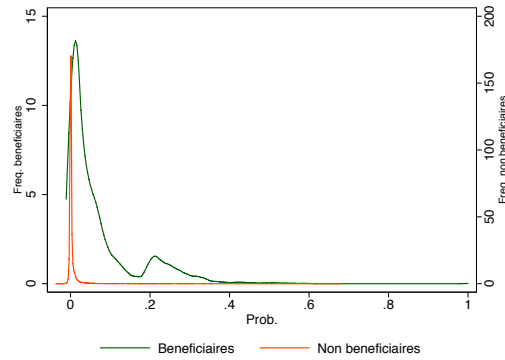
Ass. prosp.



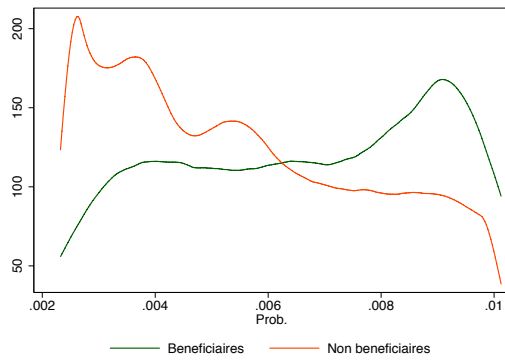
Sidex



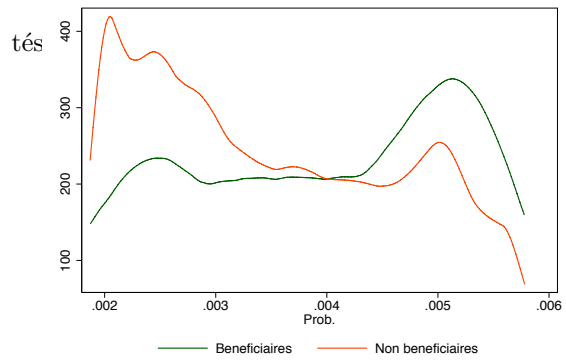
Ubi. coll.



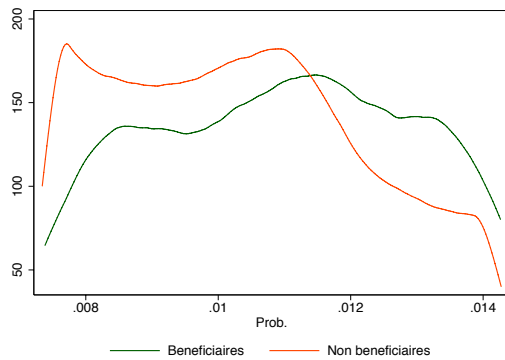
Ubi. ind.



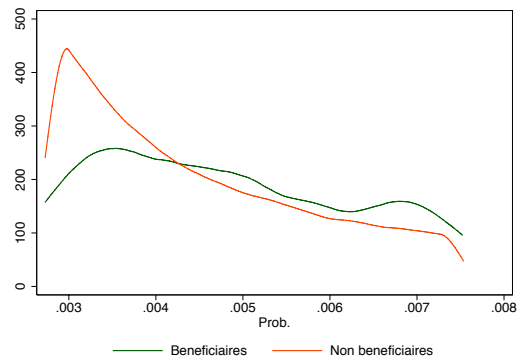
Ass. prosp.



Sidex



Ubi. coll.



Ubi. ind.

Figure 17: Distribution des probabilités estimées - Base réduite au support commun

à l'exportation. Si ces nouveaux réseaux d'information, indépendamment du soutien, leurs permettent aussi d'être plus performants à l'exportation, on peut surestimer l'impact du dispositif. Prenons un autre exemple: si les entreprises qui ont décidé de se développer sur un ou plusieurs marchés en particulier réalisent ensuite qu'il existe des dispositifs pour les soutenir dans leurs démarches et les demandent, on pourrait alors attribuer au dispositif un accroissement des exportations que l'on aurait aussi observé en son absence. De la même manière, si les entreprises candidatent à certains dispositifs parce qu'elles sentent que leurs produits sont en perte de vitesse ou peinent à trouver leur place sur les marchés, on aurait tendance à sous-estimer l'impact du dispositif.

Ces types de biais sont très difficiles à corriger. Nous proposons toutefois une stratégie alternative pour deux dispositifs, l'assurance prospection de Coface et les actions collectives d'Ubifrance:

- L'assurance prospection est octroyée par Coface après examen des dossiers fournis par les entreprises lors de l'introduction de leur demande. Nous disposons d'informations sur la date de première demande faite par les entreprises et sur la décision prise par Coface (acceptation ou refus). Il est alors possible de mesurer l'impact du dispositif en comparant l'évolution des performances à l'exportation des primo-accédants à cette même évolution pour les entreprises dont la demande a été refusée. Les entreprises du groupe de contrôle ayant elles aussi candidaté à l'assurance prospection, on corrige ainsi de l'auto-sélection potentielle dans le dispositif d'entreprises ayant décidé de développer dans tous les cas leur présence sur les marchés à l'exportation. En revanche, si les entreprises recalées, ou au contraire les entreprises retenues, sont celles dont les projets d'internationalisation étaient les plus fragiles et les moins susceptibles d'aboutir, l'estimation demeure biaisée, à la hausse ou à la baisse.
- Certaines actions planifiées par Ubifrance ont été annulées brusquement en raison d'événements exogènes. Nous disposons d'une liste d'entreprises qui devaient participer à une action de promotion collective d'Ubifrance, mais qui n'ont finalement pas pu le faire en raison de l'annulation brutale de l'événement. Ces entreprises constituent à nouveau un groupe de contrôle intéressant pour corriger les biais liés à l'auto-sélection, au sein des actions collectives proposées par Ubifrance, d'entreprises disposant de caractéristiques inobservées influant aussi sur la dynamique des exportations.

4 Résultats

Dans ce travail économétrique, nous estimons l'impact des dispositifs sur cinq variables de performance à l'exportation. La première variable est spécifique aux entreprises qui commencent à exporter tandis que les quatre autres variables mesurent les performances des entreprises qui sont déjà exportatrices:

- **la probabilité de commencer à exporter:** nous retenons ici toutes les firmes qui n'exportaient pas une année donnée. On qualifie d' "entrantes" (ou "starters") les entreprises qui exportent en revanche l'année suivante.¹³
- **La valeur des exportations de la firme:** il s'agit de la valeur des exportations totales de la firme en t (en log), sachant que l'entreprise exportait aussi en $t-1$. On labelisera les entreprises correspondantes comme "restantes" (ou "continuers")
- **le nombre de produits exportés** par les firmes restantes.
- **le nombre de destinations servies** par les firmes restantes.

¹³Le faible nombre d'années observées et les impératifs d'appariement entre les traitées et les entreprises de contrôle ne permettaient pas de retenir les firmes ayant plus d'années d'absence sur le marché à l'export. Nous avons opté pour le critère le plus souple et celui qui nous permet de traiter le plus d'années possible.

- *le nombre de marchés servis*, lesquels étant définis comme des combinaisons produit-destination observées pour une entreprise donnée.¹⁴

Du côté des variables explicatives, les différents facteurs retenus sont, selon les spécifications, différentes variables rendant compte des soutiens aux exportations dont bénéficient les entreprises d’une part et certaines caractéristiques des entreprises (variables de contrôle) d’autre part:

- *les variables de soutien considérées comprennent:*
 - une indicatrice ”Dispositif”: pour chaque dispositif, cette variable prend la valeur 1 si la firme a profité du dispositif l’année t correspondant à l’observation ou au moins une fois dans le passé (en $t-1$, $t-2$, $t-3$ ou $t-4$).
 - une série d’indicatrices ”Dispositif” spécifiques à une date donnée (t , $t-1$ à $t-4$, et aussi $t+1$): prend la valeur 1 uniquement si la firme a contracté un soutien à la date indiquée. Les dates retardées sont retenues afin d’estimer le degré de persistance de l’effet dans le temps. La date avancée ($t+1$) est introduite afin d’estimer si les entreprises bénéficiant d’un dispositif en $t+1$ étaient déjà sur un pente ascendante en termes d’exportations en t , et donc d’identifier d’éventuels effets de décalage liés à plusieurs facteurs ne pouvant pas être identifiés séparément comme des effets d’anticipation, de décalage de calendrier, effets de décomposition/agrégation ou encore effets d’aubaines. Par exemple, une entreprise peut avoir fait des démarches à l’exportation (visites à l’étranger ou autre type de prospection) en même temps que des démarches de soutien auprès d’un des organismes étudiés. Il peut ainsi arriver que l’exportation aboutisse une année calendaire avant que le contrat de soutien soit signé. Dans ce cas de figure, le soutien vient ex-post réduire les coûts liés à l’activité d’exportation. L’observation d’un soutien différé en $t+1$ consécutif à une exportation l’année précédente peut aussi être compatible avec un problème d’agrégation des données: nous n’observons pas dans les données de Coface en particulier le marché de destination auquel le soutien se rattache. Ainsi, il peut être apporté à une destination spécifique en $t+1$ alors que l’entreprise exportait déjà sur un autre marché en t .
- *les variables de contrôle:* elles comprennent le chiffre d’affaires en $t-1$ et la part de la masse salariale dans le chiffre d’affaires en $t-1$. A défaut d’avoir des données d’emploi jusqu’en 2009, nous avons remplacé la productivité du travail généralement retenue dans la littérature par cette dernière variable, qui corrige à la fois des effets de productivité et de coût salarial.
- *d’autres variables de contrôle sont introduites, selon les spécifications étudiées:* le fait de bénéficier d’un dispositif peut être corrélé avec d’autres variables observables, qui affectent aussi la performance d’une entreprise. Ainsi, jouir de soutiens additionnels de la même institution ou d’un organisme différent, ou encore appartenir à un pôle de compétitivité sont autant de variables pouvant expliquer la performance à l’exportation. Ces dimensions sont prises en compte dans nos équations par des variables indicatrices, introduites seules ou en interaction avec la variable ”Dispositif”.

Par ailleurs, la méthode de différences en différences que nous adoptons tient compte, par construction, des caractéristiques inobservables fixes dans le temps spécifiques à chacune des firmes, à la manière des modèles à effets fixes. Nous avons aussi introduit des effets temporels afin de contrôler pour les chocs macroéconomiques inobservables et communs aux entreprises “traitées” et “non traitées” de l’échantillon à une date donnée.

La période considérée s’étale de 2005 à 2009, pour l’étude du commerce de biens et jusqu’en 2008 concernant les services. Nous nous concentrons ici sur l’impact du soutien pour les biens

¹⁴Le nombre de marchés apporte un supplément d’information par rapport au nombre total de produits exportés et le nombre total de destinations servies par la firme restante. L’indicateur du nombre de marchés nous renseigne sur l’augmentation (ou la diminution) du nombre de produits pour une destination en particulier, ou encore sur le changement du nombre de destinations pour un produit donné.

exportés. Nous invitons le lecteur à regarder l'annexe s'il souhaite examiner les résultats pour les services exportés¹⁵. Nous ne commentons pas ces derniers car nous pensons que les résultats relatifs aux services sont inexploitable: le faible nombre d'années observé et la restriction de l'échantillon à des firmes bénéficiaires et non bénéficiaires comparables semblent enlever beaucoup de variabilité temporelle aux variables de performances à l'exportation de services et aux variables explicatives retenues, produisant ainsi des estimations généralement imprécises et non significatives.

Les tableaux 10 à 17 montrent ainsi l'essentiel des résultats concernant le commerce de biens. Avant de rentrer dans les détails de chaque dispositif et des différentes spécifications retenues, un constat s'impose: les résultats obtenus sont fragiles. Selon certains contrôles ex-ante ou ex-post, les coefficients peuvent changer, rendant les résultats instables.

En effet, l'identification du groupe de contrôle ex-ante semble jouer un rôle dans les résultats obtenus. Selon les différentes combinaisons de variables considérées pour calculer le score de propension à la première étape (non montrées ici par souci de clarté d'exposition des résultats) ou selon les groupes de contrôle considérés (non bénéficiaires ressemblants, dossiers refusés pour l'assurance prospection de Coface, missions annulées pour les actions collectives d'Ubifrance), les résultats peuvent varier.

Les variables de contrôle ex-post peuvent changer les résultats aussi. Pour un dispositif particulier, la prise en compte d'autres soutiens accordés à une entreprise modifie significativement les résultats sur l'impact du premier, produisant dans la plupart des cas une estimation statistiquement non-significative du dispositif sur la probabilité d'exporter des entrantes.

4.1 Assurance prospection

Le tableau 10 montre les premiers résultats concernant l'assurance prospection (*AP*), en tenant compte des ventes et de la part de la masse salariale dans les ventes de l'entreprise¹⁶.

Le fait d'avoir bénéficié de l'*AP* semble, selon ce premier tableau de résultats, accroître la probabilité de commencer à exporter de près de 5.8 points de pourcentage. Les entreprises déjà exportatrices semblent aussi bénéficier d'une augmentation de leurs exportations, en particulier à travers l'augmentation du nombre de destinations (1 destination supplémentaire estimée). En revanche, il n'y aurait pas d'effet statistiquement significatif de l'assurance prospection sur le nombre de produits ni sur le nombre de marchés investis (i.e. nombre de paires produits-destinations). Un tel résultat est compatible avec le fait que l'assurance prospection modifie la composition des marchés servis par les firmes multi-produits¹⁷.

Le tableau 11 rajoute à la spécification trois autres variables de contrôle liées aux autres dispositifs. En effet, il se peut que la variable représentant le dispositif d'assurance prospection et les variables de performances à l'exportation soient collectivement corrélées avec le bénéfice en parallèle d'autres soutiens de Coface, d'Ubifrance ou d'Oseo: sous l'hypothèse que l'un de ces soutiens soit efficace, son omission provoquerait alors une surestimation du rôle de l'assurance prospection. En effet, l'intégration d'indicatrices représentant ces dispositifs réduit le coefficient relatif à l'*AP*, jusqu'à lui faire perdre sa significativité statistique dans l'équation de la probabilité de commencer à exporter. Pour le reste des variables de performances étudiées, le niveau du coefficient relatif à l'assurance prospection qui est estimé baisse également, mais en tenant

¹⁵Rappelons toutefois que le type de produits (biens ou services) ne présage pas du type d'entreprises (industriels ou de services) exportant ce produit. En effet, un bon nombre d'entreprises du secteur des services peuvent être amenées à exporter des biens (i.e. des grossistes et autres entreprises de distributions), tout comme des entreprises industrielles peuvent aussi facturer des services à des clients étrangers (services après vente, études techniques industrielles, etc ...).

¹⁶Les ventes à la date t-1 ont un impact positif sur tous les indicateurs de performance à l'exportation. Par ailleurs, bien que le lien soit moins évident, les performances à l'exportation d'une entreprise s'accroissent avec l'augmentation de la part de la masse salariale dans les ventes de cette entreprise l'année précédente. Introduite comme un contrôle, cette variable capture à la fois des changements de coûts salariaux, de productivité et des effets de composition entre différentes catégories de salariés ayant différentes productivités. Son coefficient ne doit pas être surinterprété. La corrélation positive peut d'ailleurs être aussi le résultat d'une endogénéité entre coûts salariaux et performances d'une entreprise.

¹⁷On sert de nouvelles destinations au niveau de l'entreprise tout en baissant le nombre de destinations investies jusque là par chaque produit.

compte des écarts-types, les résultats demeurent qualitativement et quantitativement similaires à ceux montrés dans le tableau 10. En particulier, l'assurance prospection produirait près de 21% d'exportations supplémentaires en valeur¹⁸, tout en permettant à l'exportateur d'atteindre un peu moins d'une destination en plus en moyenne (+0.80). Il est intéressant de noter que ce sont les soutiens d'Ubifrance qui, empilés avec l'assurance prospection, produisent généralement des effets positifs sur la performance des exportateurs soutenus: l'impact positif et statistiquement significatif du soutien d'Ubifrance en supplément de l'AP est présent partout, à part pour expliquer les différences de nombre de produits exportés entre bénéficiaires et non bénéficiaires.

Nous avons aussi mené d'autres estimations présentées en annexe où nous avons regardé si l'impact du dispositif de l'AP était hétérogène selon la taille des entreprises bénéficiaires, l'appartenance à un pôle de compétitivité ou encore dans le temps. On y trouve que les entreprises bénéficiaires dont la taille est inférieure à la médiane ou celles appartenant aux pôles de compétitivité ne sont ni moins ni plus performantes que le reste des bénéficiaires de l'AP. Par ailleurs, nous observons une relative persistance et constance des effets de l'assurance prospection dans le temps: une entreprise contractant l'assurance à une date donnée continue à sur-performer par rapport aux non-bénéficiaires jusqu'à trois ans après la signature du contrat avec Coface. Enfin, les entreprises bénéficiant de l'AP semblent déjà jouir d'une sur-performance à l'exportation un an avant de recevoir le soutien de Coface: ainsi, il est possible que les entreprises soient déjà dans une démarche de prospection des marchés étrangers débouchant sur de nouveaux contrats d'exportation avant même de contracter formellement l'année suivante une assurance avec Coface. Comme nous ne prenons pas en compte dans l'analyse la zone géographique visée par le dispositif, il se peut que cette dynamique positive d'exportations *ex ante* concerne d'autres marchés que le marché visé par l'AP. Néanmoins, une partie de ces entreprises sur une pente ascendante en matière d'exportations auraient certainement entamé des démarches de prospection, même en l'absence de soutien; ces résultats suggèrent que le ciblage de l'AP est perfectible.

Nous avons aussi entrepris des estimations sur un échantillon où les entreprises traitées sont comparées aux entreprises dont le dossier a été refusé par Coface. Toutefois, eu égard au faible nombre d'entreprises restantes dans le nouvel échantillon, les estimateurs apparaissent très fragiles ici et sont à considérer avec la plus grande précaution. Le seul effet de l'AP semblant ré-apparaître est celui de son rôle actif dans le nombre de destinations investies par l'entreprise soutenue.

Ainsi, tenant compte de tous ces résultats, l'Assurance Prospection semble avantager en particulier les entreprises déjà exportatrices en quête de nouvelles destinations. Les résultats sont toutefois plus fragiles quant à son impact sur les autres indicateurs de performance. En particulier, la probabilité de commencer une activité d'exportation ne semble pas être directement liée au bénéfice unique de l'Assurance Prospection, mais indirectement à travers les mesures d'accompagnement d'Ubifrance qui lui sont jointes. Retenons également, tout en prenant quelques précautions, que l'impact positif de l'AP semble persister dans le temps et semble être anticipé aussi par les entreprises.

4.2 Ubifrance SIDEX

Abandonné depuis 2010, nous avons voulu savoir si le SIDEX était pourtant créateur de transactions nouvelles avec l'étranger pour les firmes qui en avaient bénéficié. Le tableau 12 montre un effet significatif du dispositif pour les entreprises déjà en place sur le marché à l'exportation, aussi bien à travers le nombre de destinations que le nombre de produits ou le nombre de marchés. Il n'est pas étonnant dès lors que l'impact soit encore plus élevé sur la valeur d'exportation totale de ces entreprises (colonne 2 des deux tableaux). En revanche, il n'y a pas d'impact significatif sur la probabilité de commencer à exporter. Même si la valeur des coefficients est plus faible dans le tableau 13, les coefficients restent qualitativement les mêmes en termes de signe et de

¹⁸le calcul se fait en transformant la relation des exportations en log (Colonne 2 du tableau) en relation en niveau et en prenant le taux de croissance des exportations générés par l'AP: Soit Exp les montants des exportations pour une firme, l'indice AP indiquant le fait de bénéficier du dispositif, et l'indice (*sans AP*) ne pas en bénéficier, alors $(Exp_{AP} - Exp_{sansAP})/Exp_{sansAP} = e^{0.19} - 1 = 0.21$ ou 21%.

Table 10: Coface Assurance prospection: Impact du dispositif sur les exportations de biens

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0202*** (0.00175)	0.379*** (0.0238)	1.113*** (0.138)	2.340*** (0.333)	7.985*** (2.048)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00529*** (0.00154)	0.0157 (0.0135)	0.159*** (0.0376)	0.200** (0.0977)	0.881*** (0.339)
Dispositif	0.0579*** (0.0207)	0.248*** (0.0633)	1.005*** (0.177)	0.779 (0.555)	2.028 (2.061)
Observations	309878	118808	118808	118808	118808
R^2	0.007	0.022	0.018	0.007	0.007

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Table 11: Coface Assurance prospection: Impact du dispositif sur les exportations de biens, contrôles pour les autres dispositifs

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0197*** (0.00175)	0.376*** (0.0238)	1.102*** (0.139)	2.323*** (0.334)	7.909*** (2.060)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00513*** (0.00154)	0.0150 (0.0135)	0.156*** (0.0375)	0.197** (0.0976)	0.863** (0.339)
Dispositif	0.0348 (0.0214)	0.192*** (0.0649)	0.809*** (0.179)	0.529 (0.574)	0.738 (2.118)
Soutien Ubi	0.0526*** (0.0115)	0.151*** (0.0331)	0.572*** (0.115)	0.612 (0.484)	3.594* (2.072)
Autre soutien Coface	0.0340 (0.104)	0.717*** (0.233)	0.297 (0.512)	0.715 (2.235)	-2.387 (4.221)
Soutien Oseo	0.160** (0.0810)	0.218 (0.166)	0.630 (0.476)	3.401* (1.995)	9.750 (7.528)
Observations	309878	118808	118808	118808	118808
R^2	0.008	0.023	0.019	0.007	0.008

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Table 12: Ubifrance SIDEX: Impact du dispositif sur les exportations de biens

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0162*** (0.00163)	0.402*** (0.0235)	1.318*** (0.102)	2.316*** (0.192)	8.726*** (1.010)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00421*** (0.00155)	0.0156 (0.0133)	0.181*** (0.0409)	0.197** (0.0883)	0.841** (0.360)
Dispositif	0.0353 (0.0225)	0.271*** (0.0634)	1.359*** (0.232)	1.142** (0.467)	5.437** (2.149)
Observations	249256	108323	108323	108323	108323
R^2	0.006	0.027	0.022	0.010	0.010

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

significativité quand on tient compte des autres dispositifs dont ont bénéficié les entreprises en même temps que le soutien SIDEX. En particulier, la variation d'exportations d'une entreprise exportatrice ayant bénéficié du soutien SIDEX est près de 23% supérieure à cette même évolution pour une entreprise non soutenue. Toutefois, il est important de noter que les effets mesurés sont bien plus faibles, voire non significatifs, si l'on ne tient pas compte de l'année 2009, durant laquelle les exportations françaises ont fortement chuté en raison de la crise. Il est donc possible que les entreprises bénéficiant du SIDEX voient leurs exportations moins diminuer que les autres pendant la crise, sans néanmoins accroître significativement leurs exportations relativement aux autres entreprises hors période de crise.

L'étude de l'hétérogénéité de l'impact du SIDEX selon la taille de l'entreprise, l'appartenance à un pôle de compétitivité ou au cours du temps montre des résultats similaires au dispositif de l'Assurance prospection. Notamment, les petites entreprises exportatrices ne sont ni plus ni moins favorisées que le reste des bénéficiaires du SIDEX et les effets de ce dernier semblent être persistants dans le temps. L'effet d'anticipation en revanche n'apparaît pas aussi fort pour le SIDEX que pour l'Assurance Prospection.

4.3 Ubifrance: les Accompagnements collectifs et individuels

Accompagnements collectifs Selon les tableaux 14 et 15, l'Accompagnement Collectif d'Ubifrance semble être le seul dispositif à produire un supplément d'exportation des entreprises déjà exportatrices et un accroissement de la probabilité d'exporter des entreprises auparavant non-exportatrices. En retenant les résultats de la spécification "complète" dans le tableau 15, cet accompagnement produirait près de 22% d'exportations supplémentaires en valeur tout en augmentant la probabilité d'exporter des entreprises domestiques de près de 8%.

Les tableaux correspondants en annexe montrent par ailleurs des effets d'anticipation relativement élevés et semblent indiquer que l'effet n'est pas nécessairement pérenne.

En revanche, l'utilisation du groupe de contrôle alternatif (les missions d'accompagnement annulées) ne donne pas des résultats robustes sur lesquels nous comptons (Voir annexe).

Accompagnements individuels Enfin, d'après nos résultats, les mesures d'accompagnement individuel d'Ubifrance ne semblent pas s'accompagner d'une augmentation de la performance des entreprises domestiques ou des entreprises déjà exportatrices qui en bénéficient, par rapport aux entreprises du groupe de contrôle. Cela ne signifie pas pour autant que les entreprises qui bénéficient de l'accompagnement individuel d'Ubifrance n'accroissent pas leurs exportations. En effet, à la différence des trois autres dispositifs, il existe aussi un marché privé pour les presta-

Table 13: Ubifrance SIDEX: Impact du dispositif sur les exportations de biens, contrôles pour les autres dispositifs

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0159*** (0.00163)	0.399*** (0.0235)	1.305*** (0.102)	2.305*** (0.192)	8.673*** (1.007)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00409*** (0.00155)	0.0147 (0.0133)	0.178*** (0.0408)	0.196** (0.0883)	0.835** (0.360)
Dispositif	0.0152 (0.0235)	0.210*** (0.0649)	1.114*** (0.233)	1.024** (0.462)	4.701** (2.132)
Autre soutien Ubi	0.0435*** (0.0148)	0.0904*** (0.0260)	0.474*** (0.105)	0.257 (0.287)	2.901** (1.291)
Soutien Coface	0.0424* (0.0244)	0.186*** (0.0502)	0.581*** (0.170)	-0.0110 (0.383)	-1.374 (1.426)
Soutien Oseo	0.0748 (0.0726)	0.114 (0.199)	0.393 (0.417)	2.516* (1.420)	7.863 (5.920)
Observations	249256	108323	108323	108323	108323
R^2	0.007	0.027	0.024	0.010	0.011

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Table 14: Ubifrance Actions collectives: Impact du dispositif sur les exportations de biens

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0177*** (0.00307)	0.388*** (0.0302)	0.757*** (0.0688)	1.500*** (0.211)	3.098*** (0.413)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00448 (0.00301)	0.0323* (0.0187)	0.166*** (0.0499)	0.231** (0.113)	0.506** (0.204)
Dispositif	0.0890*** (0.0311)	0.260*** (0.0748)	0.700*** (0.168)	0.241 (0.573)	0.380 (1.029)
Observations	102814	66491	66491	66491	66491
R^2	0.011	0.026	0.013	0.005	0.005

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Table 15: Ubifrance Actions collectives: Impact du dispositif sur les exportations de biens, contrôles pour les autres dispositifs

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0175*** (0.00306)	0.384*** (0.0301)	0.745*** (0.0685)	1.496*** (0.212)	3.085*** (0.414)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00439 (0.00301)	0.0310* (0.0186)	0.161*** (0.0498)	0.229** (0.113)	0.501** (0.204)
Dispositif	0.0792** (0.0318)	0.205*** (0.0752)	0.504*** (0.172)	0.186 (0.579)	0.203 (1.013)
Autre soutien Ubi	0.0238 (0.0207)	0.137* (0.0714)	0.587*** (0.162)	0.0358 (0.511)	0.460 (1.410)
Soutien Coface	0.0187 (0.0300)	0.208** (0.0940)	0.628*** (0.221)	0.229 (0.526)	0.498 (1.003)
Soutien Oseo	0.0603 (0.116)	0.396 (0.302)	0.918* (0.532)	1.647 (1.207)	2.745* (1.533)
Observations	102814	66491	66491	66491	66491
R^2	0.011	0.027	0.015	0.005	0.005

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

tions que propose Ubifrance au titre des actions individuelles. Ainsi, il est fort possible que les entreprises du groupe de contrôle bénéficient d'un accompagnement du même type que les entreprises traitées, mais pourvu par des opérateurs privés. Dans ce cas, nos résultats signifient en réalité que l'accompagnement apporté par Ubifrance a le même effet que celui fourni par leurs concurrents, si bien qu'il n'y a pas de différence notable entre les deux groupes d'entreprises en termes d'évolution des exportations. Par ailleurs, comme nous considérons les exportations agrégées des entreprises, et non les performances sur le marché visé par la prestation spécifiquement, il se peut que l'effet de cette dernière soit plus difficilement mesurable.

5 Evaluation de l' "Effet de levier" du dispositif

Dans cette dernière section nous évaluons la rentabilité de chacune des quatre mesures de soutien étudiées. La rentabilité d'une politique se mesure généralement par le rapport entre les recettes et les coûts qu'elle engendre pour l'économie. Si on souhaite un calcul complet des recettes pour la société dans son ensemble, il est alors important d'intégrer non seulement les recettes de court terme mais aussi celles de long terme qui sont induites par cette politique. Par ailleurs, les coûts d'une politique sont ceux qui sont relatifs aux coûts supportés par l'Etat (le public) mais aussi les coûts induits relatifs au secteur privé.

Or, que ce soit côté recettes ou côté coûts, un bon nombre d'éléments manquent pour faire un tel calcul. En effet, nous ne pouvons pas correctement estimer les effets de long terme des dispositifs de soutien sur les exportations ou encore sur l'emploi, la consommation ou l'investissement induits. Plus particulièrement, l'accès à un nouveau marché permis par un dispositif de soutien peut à terme accroître davantage les exportations vers ce marché grâce à une meilleure connaissance de ses acteurs. Cela s'obtient grâce à l'établissement de nouveaux réseaux, une connaissance accrue des préférences des consommateurs, des comportements des concurrents et une meilleure visibilité

Table 16: Ubifrance Actions individuelles: Impact du dispositif sur les exportations de biens

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0154*** (0.00271)	0.411*** (0.0294)	1.019*** (0.122)	2.172*** (0.367)	5.109*** (0.920)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00237 (0.00253)	0.0411** (0.0184)	0.187*** (0.0591)	0.138 (0.197)	0.756 (0.547)
Dispositif	0.0373 (0.0298)	0.0580 (0.115)	0.304 (0.217)	0.770 (0.543)	1.196 (0.957)
Observations	135236	70529	70529	70529	70529
R^2	0.007	0.029	0.017	0.008	0.010

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Table 17: Ubifrance Actions individuelles: Impact du dispositif sur les exportations de biens, contrôles pour les autres dispositifs

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0148*** (0.00271)	0.405*** (0.0292)	0.999*** (0.120)	2.152*** (0.366)	5.061*** (0.913)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00219 (0.00253)	0.0388** (0.0184)	0.180*** (0.0587)	0.132 (0.197)	0.739 (0.546)
Dispositif	0.0219 (0.0299)	-0.0416 (0.117)	0.000972 (0.221)	0.488 (0.546)	0.519 (0.987)
Autre soutien Ubi	0.0550*** (0.0162)	0.189*** (0.0515)	0.611*** (0.129)	0.232 (0.251)	0.914 (0.563)
Soutien Coface	-0.00237 (0.0246)	0.265*** (0.0851)	0.765*** (0.195)	1.071*** (0.347)	2.170*** (0.676)
Soutien Oseo	0.140* (0.0814)	0.343 (0.267)	0.928* (0.555)	2.898* (1.627)	5.085 (3.137)
Observations	135236	70529	70529	70529	70529
R^2	0.007	0.031	0.020	0.009	0.011

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

des distributeurs pour une entreprise française susceptible de vendre sur ce marché. Par ailleurs, en améliorant les exportations des entreprises aidées, les dispositifs de soutien peuvent produire un effet multiplicateur sur l'emploi, l'investissement et la croissance d'une économie, autant d'impacts non-pris en compte dans ce calcul. Or, à partir du travail économétrique mené plus haut seules les recettes directes et de court terme pourront être évaluées.

Le tableau 18 montre le calcul de ces recettes. Ce tableau détaille l'estimation du montant global en euros des exportations générées par chacun des quatre dispositifs. Le montant total en euros correspond au surplus total d'exportations réalisé respectivement par les entrantes et les restantes grâce au dispositif. Ce calcul s'obtient comme suit: pour chacune des catégories d'entreprises (entrantes ou restantes), on calcule d'abord le supplément d'exportation lié à un dispositif de soutien pour une entreprise représentative¹⁹. Ce supplément d'exportation par entreprise est ensuite multiplié par le nombre d'entreprises concernées par le dispositif. Ainsi, alors que l'assurance prospection et le SIDEX génèrent de l'ordre de 80 000 euros par entreprise restante en 2009, l'accompagnement collectif produirait pour la même année, quant à lui, près de 231 000 euros pour une entreprise exportatrice représentative et seulement 900 euros d'espérance d'exportations supplémentaires pour une entreprise entrante. Multipliés par le nombre d'entreprises exportatrices (et entrantes) concernées, les chiffres obtenus reflètent ainsi le total d'exportation généré par dispositif (dernière colonne du tableau 18): en particulier, l'accompagnement collectif apparaît comme celui qui produit les plus grandes recettes de court terme estimées dans le cadre de notre analyse, autour de 690.5 millions d'euros, soit près de 8.5 fois plus que les recettes de court terme estimées pour le SIDEX et l'Assurance prospection. Enfin, parce que l'impact des accompagnements individuels d'Ubifrance n'est pas statistiquement significatif dans nos régressions de la section précédente, le dispositif n'apporterait pas plus de recettes (de court terme) à ces entreprises qu'à des entreprises qui leur ressemblent n'ayant pas demandé ce soutien.

Du côté des coûts, nous avons pu obtenir de la part de la Direction du Trésor, les coûts pour l'Etat, en millions d'euros, de trois des dispositifs de soutien - l'Assurance prospection, le SIDEX et les accompagnements collectifs- dont les montants sont reportés dans la quatrième colonne du tableau 19. Pour l'Assurance prospection il s'agit d'un coût net: en effet, les avances versées aux entreprises bénéficiaires à laquelle il faut ajouter d'autres frais à la charge de Coface comme les créances irrécouvrables, sont partiellement remboursées 3 ou 4 ans après par les entreprises qui rentabilisent leur projet lié à cette assurance. Après calcul, le coût net s'élève à près de 42 millions d'euros en 2007 et jusqu'à 72 millions en 2009. En comparaison, les montants reçus par les entreprises bénéficiaires du SIDEX, directement payés par le contribuable, sont bien plus faibles: de près de 950 000 euros en 2007 ils passent à près de 3.2 millions d'euros en 2009. Enfin, l'Etat contribue aux accompagnements collectifs d'Ubifrance à hauteur de 9 millions en 2008 et près de 16 millions en 2009.

Précisons là encore, que ces coûts ne concernent que ceux directement relatifs à chaque dispositif et ne tiennent pas compte des sommes globales que verse l'Etat à Ubifrance et Coface pour participer aux frais de fonctionnement généraux de ces dernières tous les ans. A titre d'exemple, et selon la DG Trésor, la participation de l'Etat aux frais de fonctionnement d'Ubifrance avoisinait déjà les 70 millions d'euros en 2010. Ainsi, un meilleur calcul du coût pour l'état aurait été celui qui tienne compte de ces coûts additionnels, mais ces derniers n'ont pas pu être ventilés par dispositif au moment de l'écriture de ce rapport. Par ailleurs, les différents dispositifs provoquent des coûts supplémentaires à la charge directe de Coface ou Ubifrance, non renseignés ici non plus. Par exemple, le dispositif SIDEX représentait non seulement une forfait attribué à l'entreprise en prospection lui permettant de couvrir les allers-retours des billets d'avion de ses représentants, mais aussi un coût lié à la présence dans chaque destination d'un responsable d'Ubifrance accompagnant les entreprises dans leurs démarches de prospection. Ce coût additionnel du personnel d'Ubifrance à l'étranger et en France, lié à la prise en charge des bénéficiaires du SIDEX, n'est pas intégré dans notre coût total.

Ainsi, le calcul de rentabilité entrepris ici, ne tenant compte ni des coûts indirects ni des recettes indirectes et de long terme, se réduit à un simple calcul d' "effet de levier" associé à

¹⁹Une entreprise représentative est définie ici par la valeur d'exportation médiane.

chaque dispositif. Nous évaluons l'impact direct et de court terme lié à chaque dispositif et calculons le montant d'exportations supplémentaires obtenues grâce à un euro dépensé au titre du dispositif. La cinquième colonne du tableau 19 montre ainsi le nombre d'euros d'exportations généré par chaque euro versé par l'Etat. Notons toutefois que l'on gonfle en partie les coûts par rapport aux recettes car les coûts incluent les dépenses engagées pour les entreprises de services, tandis que les gains en matière d'exportations ne sont calculés que sur les exportations de biens.

Les observations suivantes peuvent être faites:

- L'assurance prospection apparaît *a priori* faiblement rentable à court terme. Un euro versé produirait de 1.57 à 2.43 euros selon les années. Mais encore une fois, on ne tient pas compte de la rentabilité de long terme du dispositif de l'assurance prospection, qui peut être plus forte car le soutien de Coface court pendant 3 ans. En effet, le coût total lié à l'assurance prospection reporté dans le tableau 19 comprend toutes les entreprises que Coface commence à soutenir dans l'année et le coût lié aux entreprises qu'il n'a pas encore fini de soutenir. Mais du côté des gains générés, nous ne pouvons estimer de manière relativement robuste que l'impact du dispositif reçu pendant l'année observée. Ainsi, ce type de calcul doit sous-estimer l'impact de ce dispositif censé courir pendant 3 à 4 ans.
- Le SIDEX apparaît comme rentable à court terme: 1 euro de l'Etat générerait près de 27 euros en 2009 et 36 euros l'année d'avant. Notons toutefois que les estimations d'impact dans nos regressions sont plus fragiles pour le SIDEX que pour le reste des dispositifs étudiés. Comme déjà noté dans la section précédente, l'exclusion de l'année 2009 produit des coefficients estimés sur l'impact du dispositif nettement plus faibles (voire non-significatifs). Ainsi, il faut considérer ces estimations avec la plus grande précaution.
- L'accompagnement collectif apparaît en revanche, parmi les plus rentables: 1 euro apporté par le contribuable rapporterait aux entreprises françaises près de 68 euros en 2008 et 43 euros en 2009. L'accompagnement collectif est par ailleurs le dispositif pour lequel les estimations obtenues dans la section précédente semblent être les moins fragiles, puisqu'elles varient peu selon les différentes spécifications entreprises.

En somme, trois dispositifs sur quatre apparaissent ainsi comme étant rentables ou très rentables si l'on considère l'accompagnement collectif.

Peut-on en conclure de ces chiffres qu'une politique plus soutenue de soutien aux exportateurs peut améliorer le solde de la balance commerciale de la France? La dernière colonne du tableau 19 nous aide à répondre. Dans cette colonne, nous rapportons le supplément d'exportation généré par dispositif au montant total exporté par la France. Les chiffres obtenus sont extrêmement faibles, l'assurance prospection et le SIDEX rapporteraient de 0.01 à 0.02 % de plus d'exportation aux valeurs d'exportation totales tandis que l'accompagnement collectif contribuerait à près de 0.16-0.17% du total des exportations. Au total, les entreprises bénéficiant des trois programmes de soutien contribueraient collectivement à près de 0.20% du total des exportations en valeur observées sur les deux années 2008 et 2009.

6 Conclusion

Dans ce rapport, nous avons étudié les caractéristiques de treize dispositifs de soutien à l'exportation offerts par Coface, Ubifrance et récemment Oseo. Nous nous sommes intéressés aux particularités des entreprises qui en bénéficient et avons tenté d'évaluer leur impact sur les exportations françaises.

Ces dispositifs sont très hétérogènes: alors qu'Ubifrance s'occupe de la promotion à l'exportation, Coface et Oseo accompagnent les entreprises en les finançant par des prêts ou en assurant leurs projets. Par ailleurs, les activités d'Ubifrance s'adressent essentiellement aux PME quand les financements et les assurances d'Oseo et Coface sont essentiellement tournées vers les grandes entreprises. Toutefois, l'assurance prospection de Coface s'avère être une exception: elle prend

Table 18: Etimation des exportations totales générées par les 4 dispositifs étudiés

Dispositif	Année	Type de firme	Export median (milliers d'euros)	Nb firmes concernées	Coefficient estimé	Estimation de l'impact, par firme (milliers d'euros)	Impact total (milliers d'euros)
Ass Prosp	2007	Restante	397,762	693	0,192	84,19	58346,78
Ass Prosp	2007	Entrante	11,976	77	0	0,00	0,00
Ass Prosp	2008	Restante	359,5935	824	0,192	76,12	62719,04
Ass Prosp	2008	Entrante	13,721	111	0	0,00	0,00
Ass Prosp	2009	Restante	377,9445	1004	0,192	80,00	80319,71
Ass Prosp	2009	Entrante	13,16	141	0	0,00	0,00
SIDEX	2007	Restante	311,879	166	0,21	72,88	12097,96
SIDEX	2007	Entrante	17,823	21	0	0,00	0,00
SIDEX	2008	Restante	316,618	455	0,21	73,99	33663,94
SIDEX	2008	Entrante	13,674	52	0	0,00	0,00
SIDEX	2009	Restante	346,974	1063	0,21	81,08	86188,26
SIDEX	2009	Entrante	10,9	159	0	0,00	0,00
Acc. Collectif	2007	Restante	1550,495	754	0,205	352,78	265993,46
Acc. Collectif	2007	Entrante	11,469	59	0,0792	0,95	55,77
Acc. Collectif	2008	Restante	1284,827	2133	0,205	292,33	623540,63
Acc. Collectif	2008	Entrante	10,452	179	0,0792	0,86	154,20
Acc. Collectif	2009	Restante	1017,084	2982	0,205	231,41	690070,89
Acc. Collectif	2009	Entrante	9,978001	284	0,0792	0,82	233,56
Acc. Indiv	2007	Restante	2056,376	684	0	0,00	0,00
Acc. Indiv	2007	Entrante	17,8595	52	0	0,00	0,00
Acc. Indiv	2008	Restante	1097,586	766	0	0,00	0,00
Acc. Indiv	2008	Entrante	12,6375	74	0	0,00	0,00
Acc. Indiv	2009	Restante	871,381	965	0	0,00	0,00
Acc. Indiv	2009	Entrante	8,45	97	0	0,00	0,00

Table 19: Rentabilité des dispositifs de soutien

Dispositif	Année	Impact total (millions euros)	Coût du dispositif	Rentabilité du dispositif (par 1 euro versé par l'Etat)	En % des exportations françaises
Ass Prosp	2007	58,35	24	2,43	0,01
Ass Prosp	2008	62,72	34,9	1,79	0,015
Ass Prosp	2009	80,32	51	1,57	0,02
SIDEX	2008	33,66	0,94	35,81	0,01
SIDEX	2009	86,19	3,20	26,93	0,02
Ubi Collectif	2008	623,69	9,10	68,54	0,16
Ubi Collectif	2009	690,30	16,00	43,14	0,17

la forme d'avances remboursables sur plusieurs années faites aux PME françaises, permettant de financer ces dernières dans leurs démarches de prospection à l'international.

Les soutiens sont relativement bien distribués sur le territoire français selon les poids économique des régions. En revanche, les soutiens d'Ubifrance sont plus tournés vers les services (en particulier le commerce de gros ou les services aux entreprises) tandis que les soutiens de Coface, en dehors de l'assurance prospection, semblent relativement sur-représentés dans l'industrie (en particulier Machines et équipements). Par ailleurs, les distributions sectorielles de l'assurance prospection (chez Coface) et des dispositifs d'Oseo sont très proches. Enfin, en termes absolus, les secteurs des services sont très largement servis par l'ensemble des dispositifs étudiés, même s'il est vrai que dans leur grande majorité, les soutiens correspondants se concentrent dans des services appuyant les exportations de biens (Commerce de gros et dans une moindre mesure, services télécoms/informatique).

D'un point de vue quantitatif, les entreprises bénéficiant de ces dispositifs sont peu nombreuses: moins de 1% des entreprises françaises²⁰ et près de 5% des exportatrices bénéficient annuellement d'un nouvel accompagnement. Les chiffres passent à 2% et près de 10% respectivement quand on inclut les entreprises ayant contracté des soutiens dans le passé, encore opérationnels pendant l'année du dénombrement. Ces bénéficiaires ont en moyenne, une année avant de bénéficier du dispositif, un chiffre d'affaires, des exportations et des importations plus élevés que les autres. Elles sont par ailleurs en moyenne plus productives, mais le différentiel de productivité tend à disparaître quand elles sont comparées à des exportatrices non-bénéficiaires. Il faut toutefois noter que le "portrait-robot" des entreprises bénéficiaires varie fortement d'un dispositif à l'autre.

Nous avons ensuite mené une étude d'impact des dispositifs de soutien sur les performances à l'exportation des entreprises. L'objectif était de comparer les performances des entreprises soutenues (groupe d'entreprises "traitées") aux performances d'entreprises ayant les mêmes caractéristiques mais qui n'ont pas bénéficié du soutien (groupe de contrôle ou groupe témoin). Le groupe de contrôle a d'abord été construit à l'aide de la méthode d'appariement. Seuls quatre types d'accompagnement ont été étudiés: l'assurance prospection de Coface et, concernant Ubifrance, le SIDEX, les actions d'accompagnement individuel et les actions d'accompagnement collectif. Les résultats montrent que trois de ces dispositifs (accompagnement collectif, SIDEX et assurance prospection) génèrent des gains d'exportations en valeur, souvent couplés avec une augmentation du nombre de destinations servies à l'étranger. L'effet estimé montre un accroissement de près de 22% des exportations de biens en valeur. Ce résultat apparaît relativement robuste à l'inclusion d'autres contrôles comme l'empilement de soutiens ou l'appartenance à un pôle de compétitivité. En revanche, à part pour les accompagnements collectifs, l'impact des dispositifs sur la probabilité de commencer à exporter devient statistiquement non significatif quand ces contrôles sont introduits dans les régressions économétriques.

Il est toutefois important de noter que ces résultats sont sensibles au choix du groupe de contrôle. Ainsi, quand on remplace le groupe de contrôle issu de la méthode d'appariement par un groupe de contrôle composé des entreprises qui ont sollicité, mais à qui on a refusé le soutien de Coface, les effets mesurés pour l'Assurance prospection deviennent très faibles (voire non significatifs). Les résultats obtenus pour les accompagnements collectifs d'Ubifrance sont également fragilisés, quoique dans une moindre mesure, lorsque l'on utilise comme groupe de contrôle les entreprises dont la mission a été annulée par un choc exogène. Enfin, pour le SIDEX, les résultats sont sensibles au choix des années retenues dans l'échantillon. En particulier, quand l'année 2009 n'est pas considérée dans l'analyse économétrique, les effets du SIDEX sur les exportations des entreprises apparaissent faibles ou statistiquement peu significatifs. Pour toutes ces raisons, nos résultats sont à considérer avec la plus grande précaution.

Pour finir, nous avons comparé le gain global généré par chaque dispositif au coût du dispositif pour l'Etat d'une part et à la valeur des exportations françaises d'autre part. Il s'agit de gains et de coûts de court terme, qui ne tiennent pas compte de la dynamique de long terme sur les performances à l'exportation associés à chaque programme de soutien. Par ailleurs, les données à notre disposition ne permettent pas d'estimer les gains indirects associés à ces dispositifs (via

²⁰Déclarant leur activités au Bénéfice Réel Net auprès des services fiscaux

l'effet multiplicateur sur l'emploi, la consommation et les investissements). Enfin, les coûts (ou subventions de l'Etat) sont considérés ici hors frais de fonctionnement. Ce faisant, on sous estime les gains globaux mais on sous-estime également les coûts globaux de ces soutiens. Nous trouvons que les trois soutiens ayant un impact significatif sur les exportations sont rentables: bien que cette rentabilité soit comparativement faible pour l'assurance prospection (de l'ordre de 50 à 140%), elle s'avère être très forte pour les accompagnements collectifs (pour lequel 1 euro investi par l'Etat rapporterait à court terme jusqu'à 50 euros en moyenne aux entreprises bénéficiaires). Nous avons également obtenu une forte rentabilité pour le SIDEX mais celle-ci, encore une fois, aurait été faible voire nulle si nous avions seulement considéré la période 2005-2008 (hors année de crise). Notons que la rentabilité plus faible mesurée pour l'assurance prospection ne préjuge en rien de la rentabilité des autres dispositifs de Coface.

Quoi qu'il en soit, le gain direct et de court terme induit par ces trois dispositifs représente au maximum 0.20% seulement des exportations totales. Or, ces trois dispositifs concernent près de 5000 entreprises exportatrices de biens, soit plus de 5.3% des exportateurs en 2008-2009. Cette évaluation permet donc de retenir deux choses importantes: 1) les dispositifs servent les entreprises qui les demandent à court terme et *a fortiori* à long terme; 2) toutefois, il ne faut pas s'attendre à ce qu'ils puissent contribuer à eux seuls à l'amélioration de la compétitivité globale de la France, et au-delà à l'ajustement du déficit de la balance commerciale. Nous pouvons effectivement imaginer que ces dispositifs accroissent en parallèle les importations de matières premières, de biens d'équipements et autre biens et services intermédiaires nécessaires au supplément de production et d'exportation généré par ces dispositifs.

7 Bibliographie

Ahmed, Z; Mohamed, O.; Johnson, J. & Meng, L. (2002). Export promotion programs of Malaysian firms: International marketing perspective. *Journal of Business Research*, 55, 10.

Bellas, D., Bricongne, J.C, Fontagné,L., Gaulier G. & Vicart, V. (2010): Une analyse de la dynamique des exportations des sociétés françaises de 2000 à 2009, *Economie et Statistique*, (438–440): 239-265.

Bernard A. & Jensen, B. (1999), Exceptional Exporter Performance: cause, effect or both?, *Journal of International Economics*, 47, 1-25.

Bernard, A. & Jensen, B. (2004). Why some firms export?, *Review of Economics and Statistics*, 86, 2.

Eaton J., Kortum, S. & Kramarz, F. (2011), An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms, *Econometrica*, 79, 1453-1498.

Gil-Pareja, S.; Llorca Vivero, R.; & Martinez Serrano, J. (2005). Measuring the Impact of Regional Export Promotion: The Spanish Case, *Real Colegio Comptense at Harvard University, Working Paper 01/05*

Girma, S., Y. Gong, H. Görg & Z. Yu (2009), “Can production subsidies foster export activity? Evidence from Chinese firm level data”, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 111, No. 4, pp. 863–891

Girma, S., H. Görg & J. Wagner (2009), “Subsidies and exports in Germany: First evidence from enterprise panel data”, *Applied Economics Quarterly / Konjunkturpolitik*, Vol. 55, No. 3, pp. 179–195

Gorg, H.; Henry, M.; & Strobl, E., (2008). Grant support and exporting activity, *Review of Economics and Statistics*

Hogan, P., D. Keesing, & A. Singer (1991), The Role of Support Services In Expanding Manufactured Exports in Developing Countries, *Economic Development Institute*, World Bank.

Kedia, B. & Jagdeep Chhokar (1986), “An Empirical Investigation of Export Promotion Programs” *Columbia Journal of World Business* 21, 13-20

Lederman, D. ; Olarreaga, M. & Payton, L., (2006). Export promotion agencies: What works and what doesn't. *World Bank Policy Research Working Paper* N.4044.

Nitsch, V., (2005). State visits and international trade. *Freie Universität Berlin, mimeo*

Rose, A., (2007). The foreign service and foreign trade: Embassies as export promotion. *The World Economy*, 30, 1.

Seringhaus, F. & G. Botschen (1991), "Cross-National Comparison of Export Promotion Services: The views of Canadian and Austrian Companies", *Journal of International Business Studies* 22(1), 115-33

Volpe Martincus, C., A. Estevadeordal; A. Gallo & Luna, J. (2010): "Information Barriers, Export Promotion, Institutions, and the Extensive Margin of Trade" *IDB working paper series* No. IDB-WP-200

Volpe Martincus, C. & Carballo, J. (2008). "Is export promotion effective in developing countries? Firm-level evidence on the intensive and the extensive margins of exports," *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 76(1), pages 89-106, September.

Van Biesebroeck, J., Yu, E. & Chen, S. (2011) "The Impact Of Trade Promotion Services On Canadian Exporter Performance", *CEPR Discussion Paper* No. 8597.

Cadot, O., Fernandes, A.M, Gourdon, J. & Mattoo (2011) A. "An Evaluation of Tunisia's Export Promotion Program", a *World Bank manuscript*.

A Appariement des données douanes et BIC-BRN

Dans cette annexe, nous donnons quelques détails statistiques sur la procédure d'appariement de la base des douanes avec les BIC-BRN. Notons que:

- *toutes les entreprises des bases des douanes ne se trouvent pas dans les BIC-BRN*: 35% des entreprises pour lesquelles on observe un flux d'exportation et/ou d'importation sur la période 2005-2008 ne se trouvent pas dans les BIC-BRN la même année. Ces observations ne représentent toutefois que 14% des exportations et 13% des importations. Cet appariement imparfait s'explique en partie par le fait que les BIC-BRN ne sont pas exhaustives, puisqu'elles ne couvrent que 25% des entreprises. Par ailleurs, certaines spécificités des BRN sont peut-être en cause: une entreprises ayant fait l'objet d'un contrôle fiscal une année ne figure pas dans les BRN l'année suivante par exemple. La base issue de l'appariement des douanes et des BIC-BRN couvre néanmoins l'essentiel des flux commerciaux déclarés en douanes.
- *toutes les entreprises des BRN ne sont pas dans les douanes*: à cela rien de surprenant puisque ne figurent dans les bases des douanes que les entreprises déclarant des exportations ou des importations une année donnée. Toutefois, 15.5% des entreprises apparaissant dans les BRN uniquement déclarent des exportations positives à la Direction Générale des Impôts. Plusieurs explications sont là encore possibles. Comme les entreprises ne sont tenues de déclarer leurs flux de commerce en douanes qu'au-delà d'un certain seuil, il est possible, pour des flux modestes, que ces derniers n'apparaissent pas dans les douanes mais figurent dans les BIC-BRN. Par ailleurs, certaines entreprises n'exportent et n'importent pas directement mais ont recours à des intermédiaires. Si les entreprises reportent néanmoins à l'administration fiscale ces transactions réalisées par un intermédiaires, il est possible d'observer des informations non concordantes entre les douanes et les BRN. **Par convention, nous supposons dans le reste de l'analyse que les exportations et les importations d'une entreprises présente une année donnée dans les BRN mais absente des bases des douanes sont nulles.**

Au final, on retire de la base constituée de cet appariement les entreprises qu'on observe dans les bases des douanes sans être observées dans la base BIC-BRN. En effet, nous ne disposons pas d'information quant au secteur d'activité de ces dernières, leur nombre d'employés, leur chiffre d'affaires, etc (fournies par les BRN). On enlève aussi les entreprises déclarant un chiffre d'affaires, un nombre d'employés, une masse salariale ou des exportations inférieurs à 0 (en raison sans doute d'erreurs de renseignement).

B Appariement des données d'aides avec la base Douane- BRN

Table 20: Représentation des bases Coface dans les bases douanes et BIC-BRN

Année	Ass. crédit		Ass. change		Ass. risque exp. caution		Ass. risque exp. préfi.		Ass. prosp.	
	Coface	Coface & BRN	Coface	Coface & BRN	Coface	Coface & BRN	Coface	Coface & BRN	Coface	Coface & BRN
2005	95	89	123	115	23	22	n.a.	n.a.	1108	896
2006	100	95	97	90	68	60	5	5	1166	907
2007	102	98	98	97	84	80	25	21	1192	917
2008	101	94	121	116	122	112	46	41	1463	1072
2009	108	n.a.	98	n.a.	194	n.a.	65	n.a.	1797	n.a.
2010	95	n.a.	106	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1690	n.a.
Part des entreprises soutenues par Coface présentes dans les douanes et les BIC-BRN (2005-2008)		0.95	0.95	0.92	0.87	0.77				

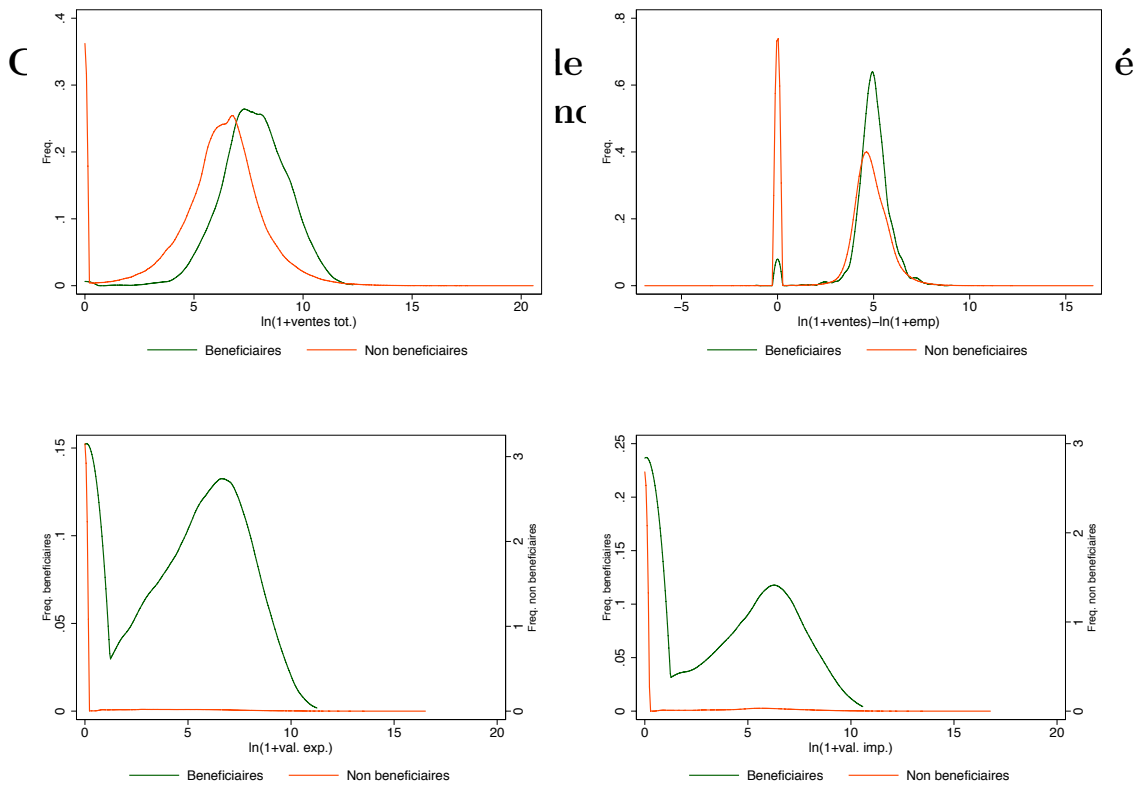


Figure 18: Assurance prospection - Toutes les firmes

Table 21: Représentation des bases Ubifrance dans les bases douanes et BIC-BRN

Année	VIE		Actions coll.		Label.		SIDE _X		Actions ind.	
	Ubi	Ubi & BRN	Ubi	Ubi & BRN	Ubi	Ubi & BRN	Ubi	Ubi & BRN	Ubi	Ubi & BRN
2005	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	271	207	n.a.	n.a.
2006	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	302	218	n.a.	n.a.
2007	1351	1265	1289	1017	2020	1430	348	254	1072	887
2008	1643	1525	3442	2636	1702	1094	896	582	1215	916
2009	1806	n.a.	4984	n.a.	1501	n.a.	2274	n.a.	1891	n.a.
2010	1732	n.a.	6287	n.a.	794	n.a.	3110	n.a.	1825	n.a.
Part des entreprises soutenues par Ubifrance présentes dans les douanes et les BIC-BRN		0.95	0.77		0.68		0.69		0.79	

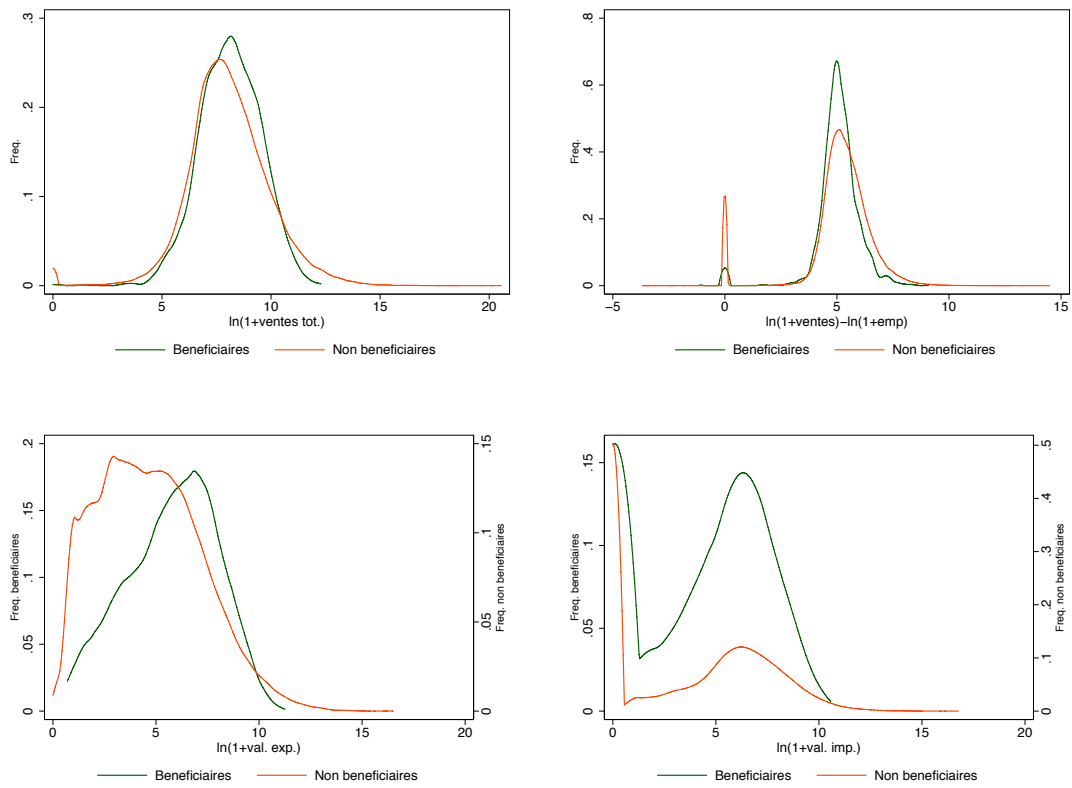


Figure 19: Assurance prospection - Firmes exportatrices

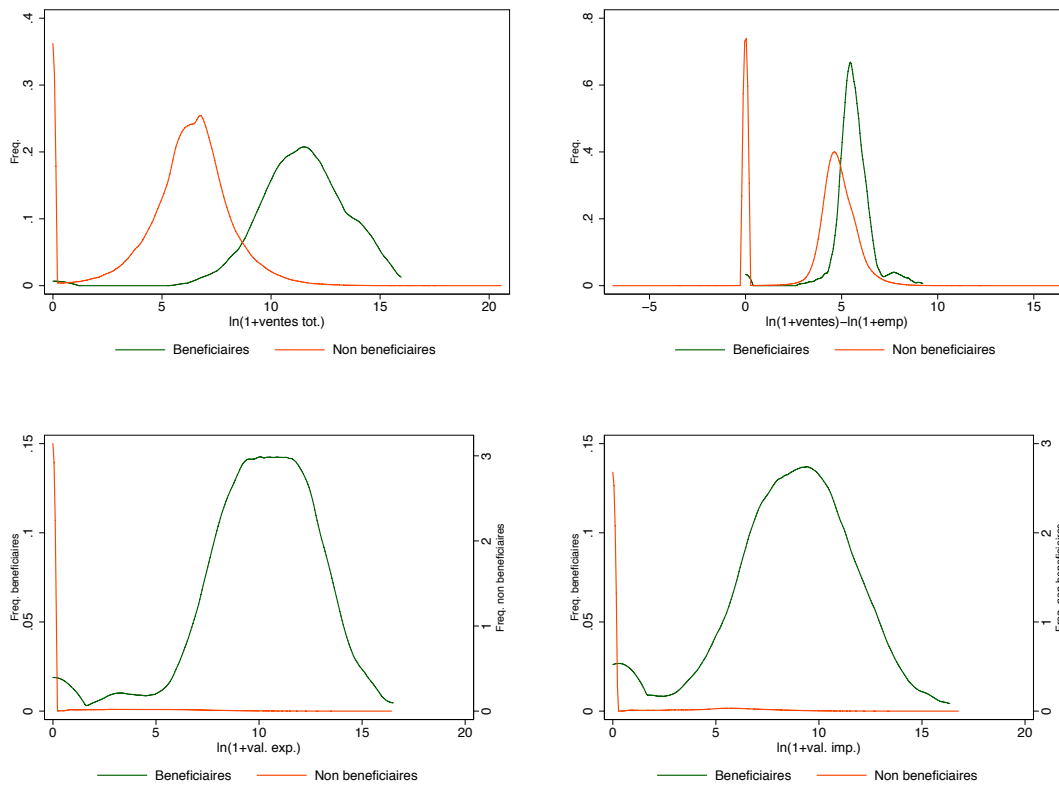


Figure 20: Assurance crédit - Toutes les firmes

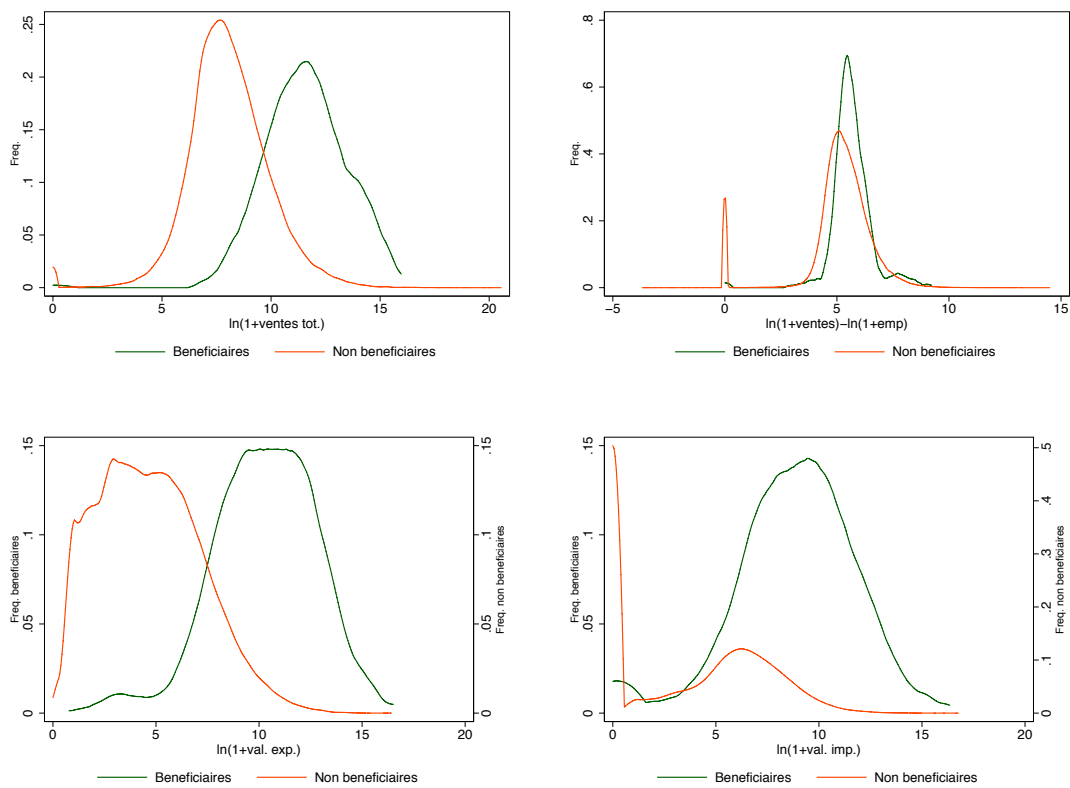


Figure 21: Assurance crédit - Firmes exportatrices

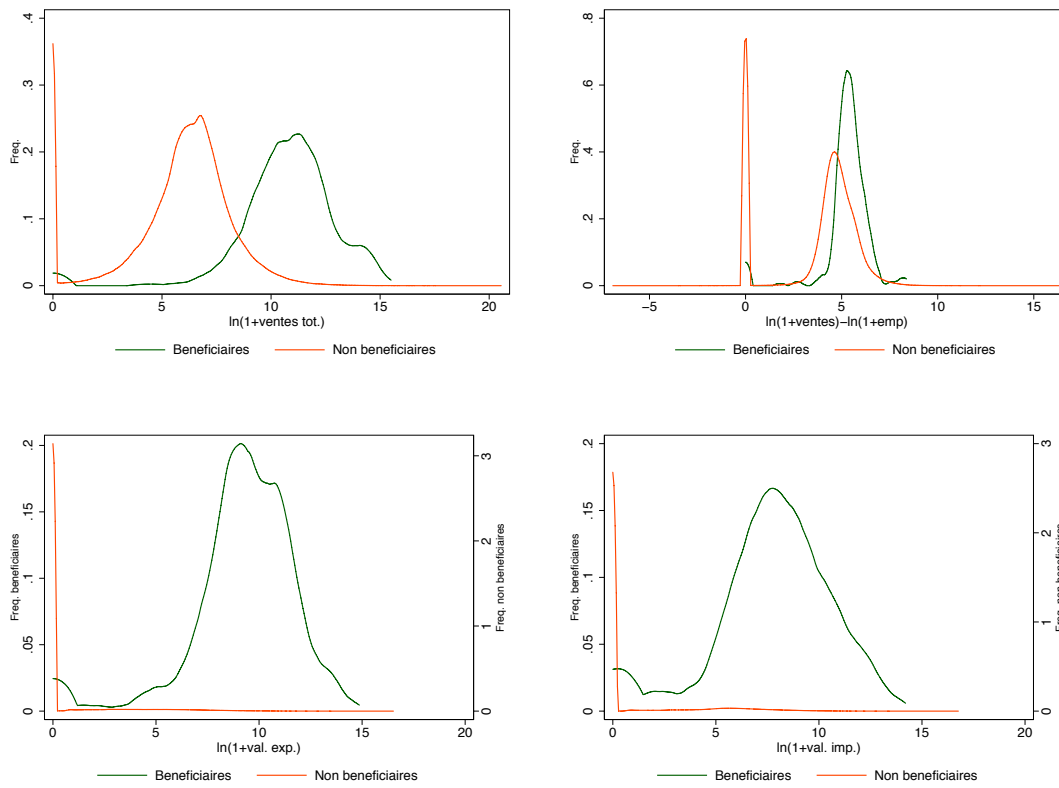


Figure 22: Assurance change - Toutes les firmes

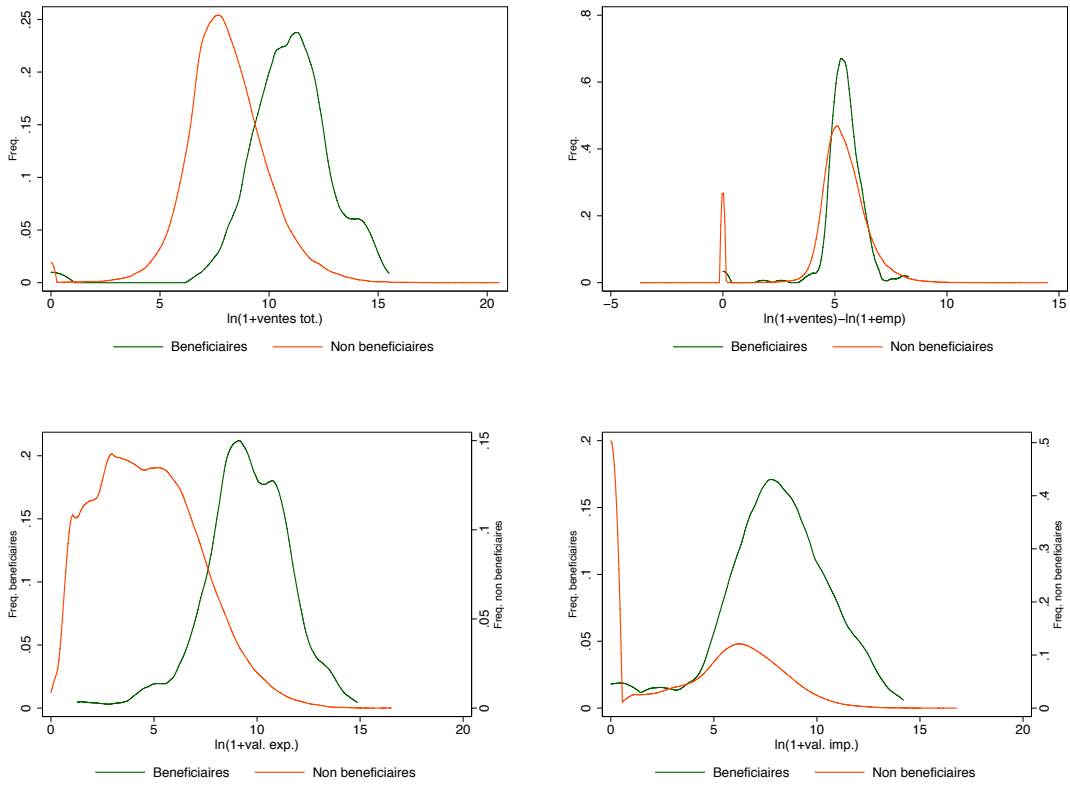


Figure 23: Assurance change - Firmes exportatrices

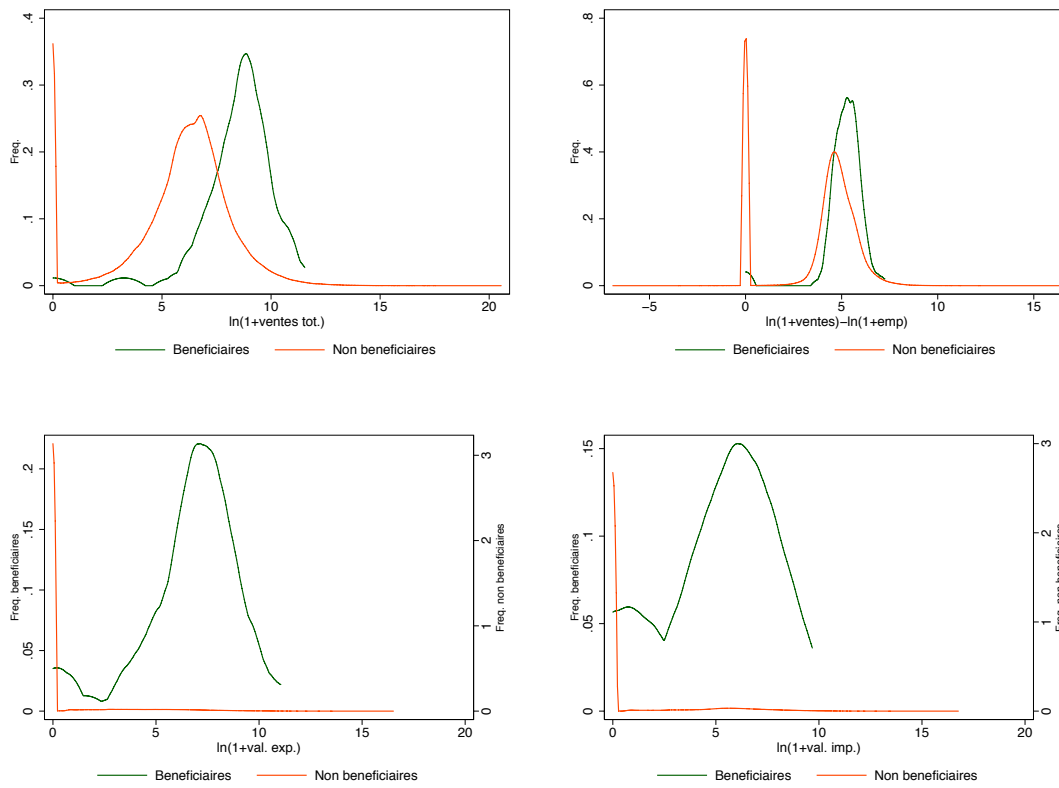


Figure 24: Assurance risque exportateur - Préfinancement - Toutes les firmes

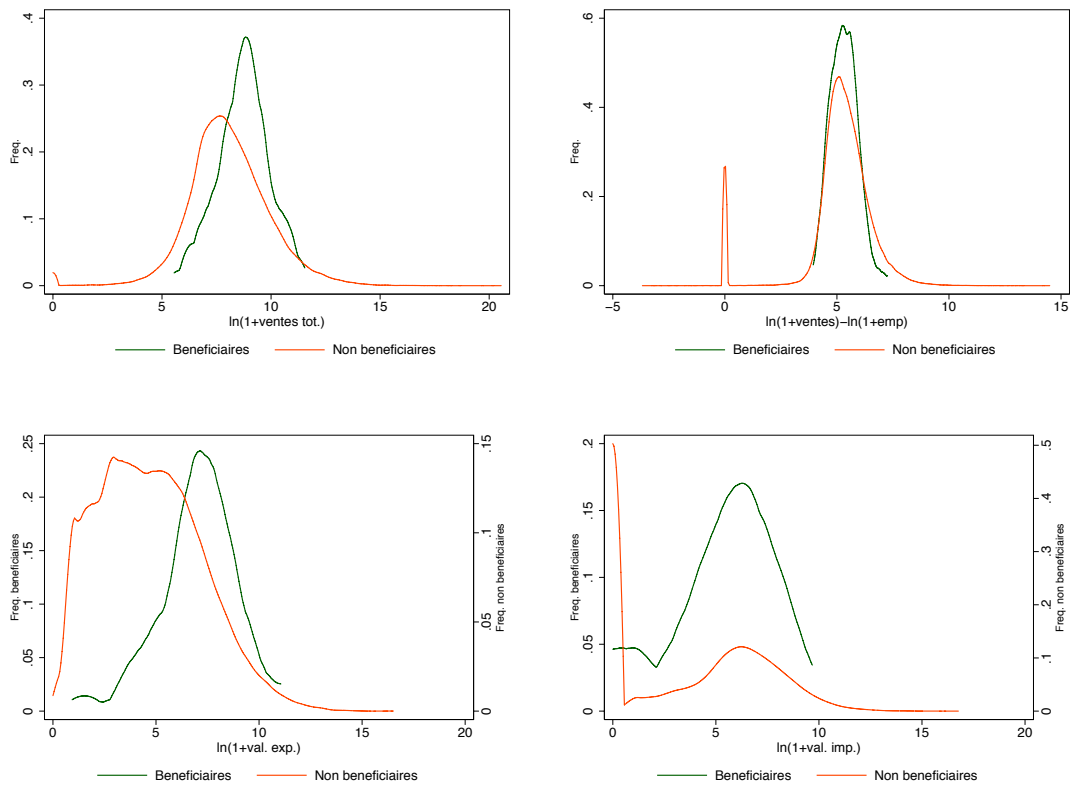


Figure 25: Assurance risque exportateur - Préfinancement - Firmes exportatrices

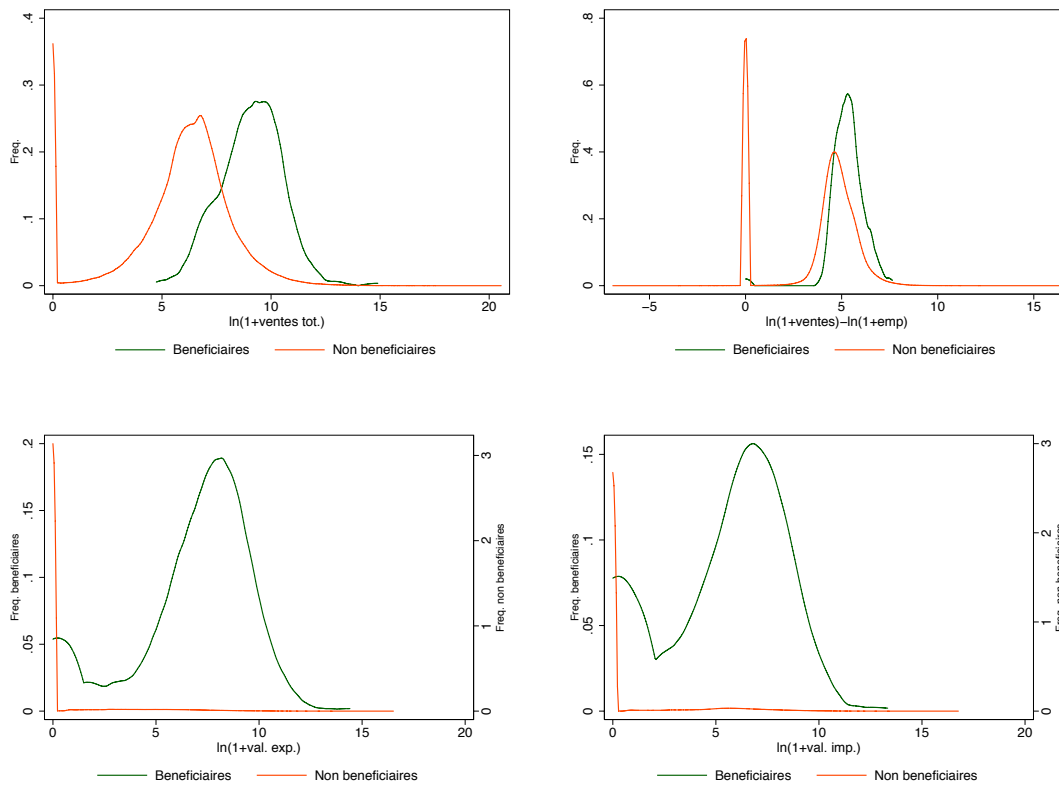


Figure 26: Assurance risque exportateur - Caution - Toutes les firmes

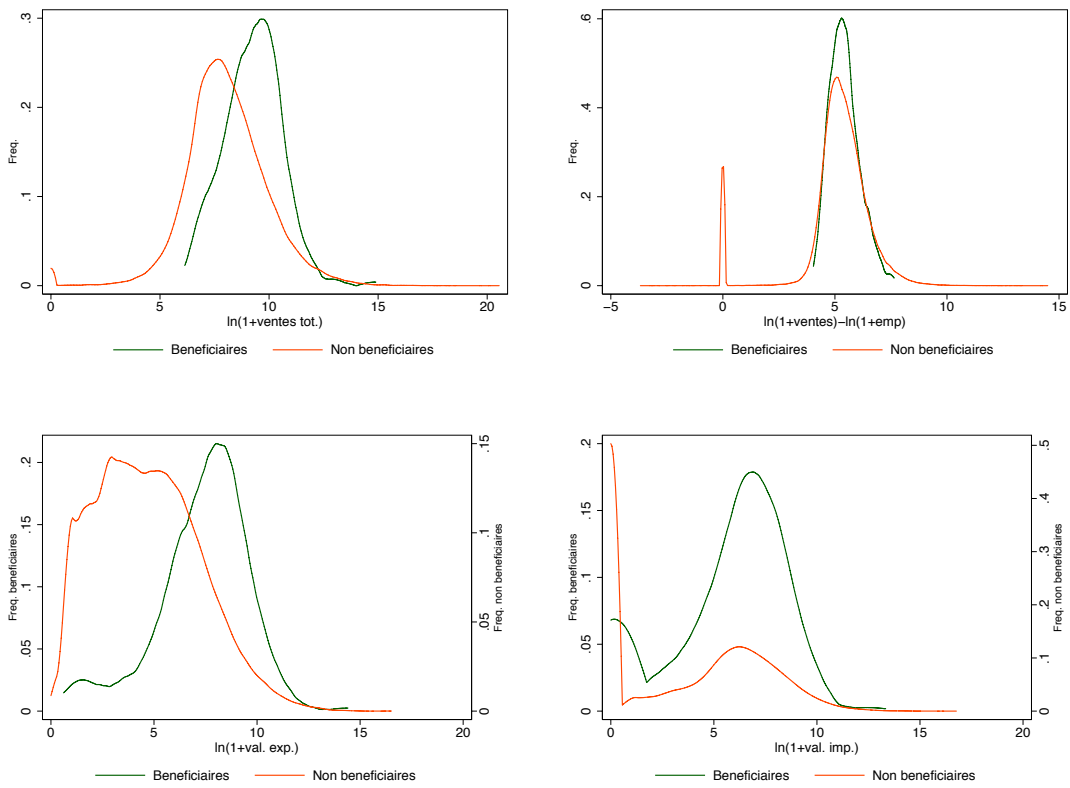


Figure 27: Assurance risque exportateur - Caution - Firmes exportatrices

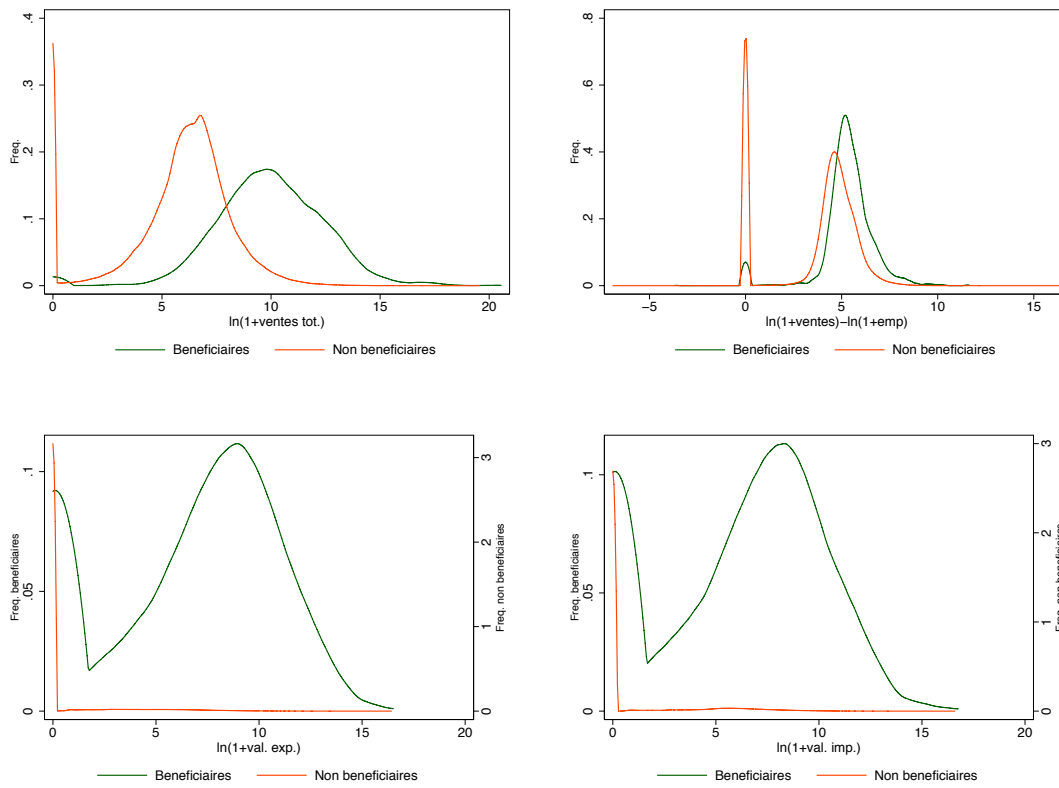


Figure 28: VIE - Toutes les firmes

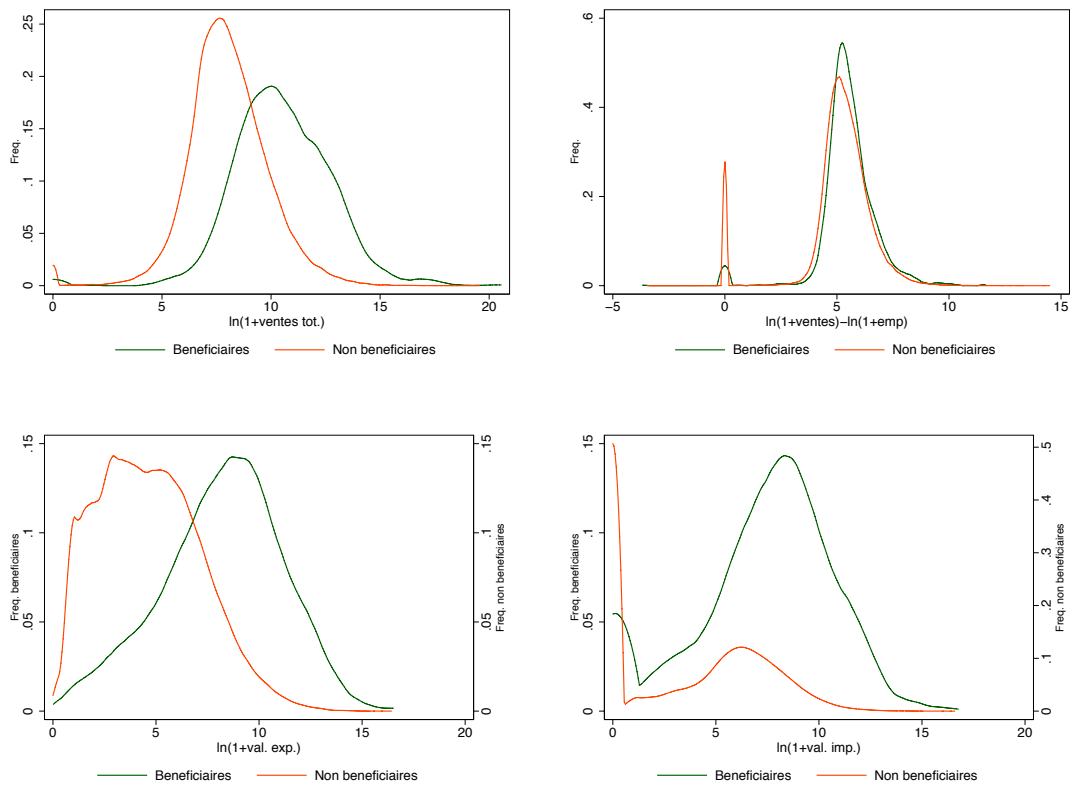


Figure 29: VIE - Firmes exportatrices

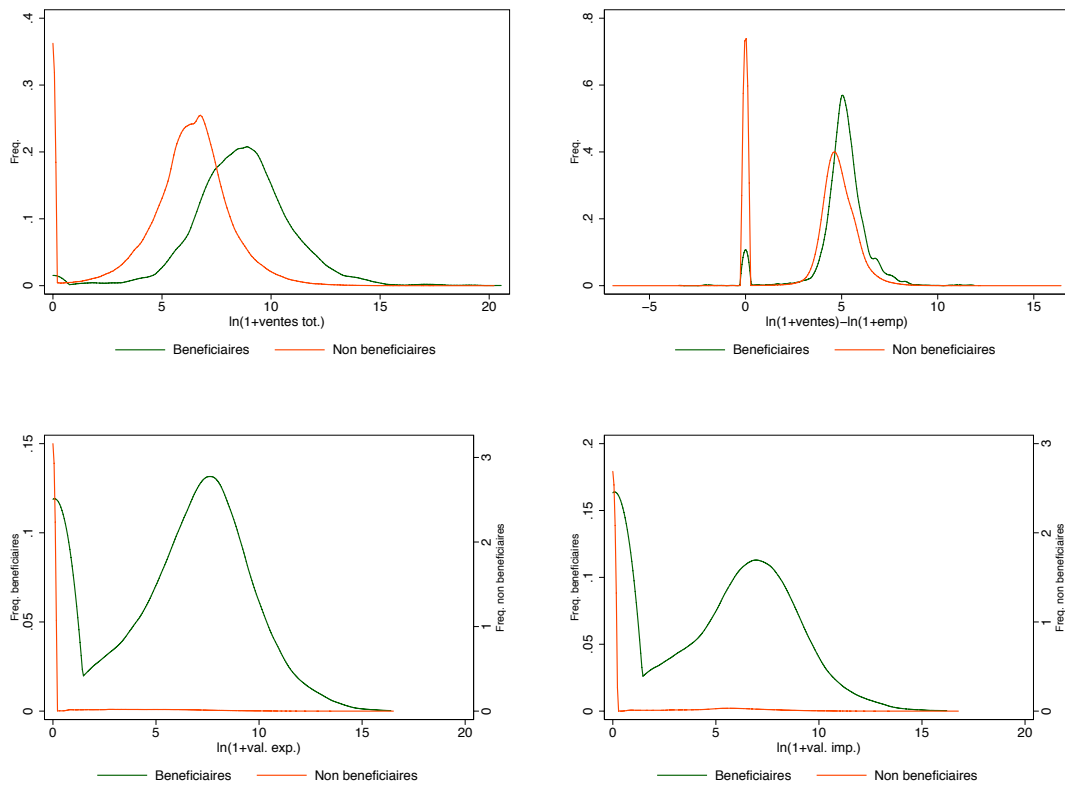


Figure 30: Accompagnement coll. Ubi - Toutes les firmes

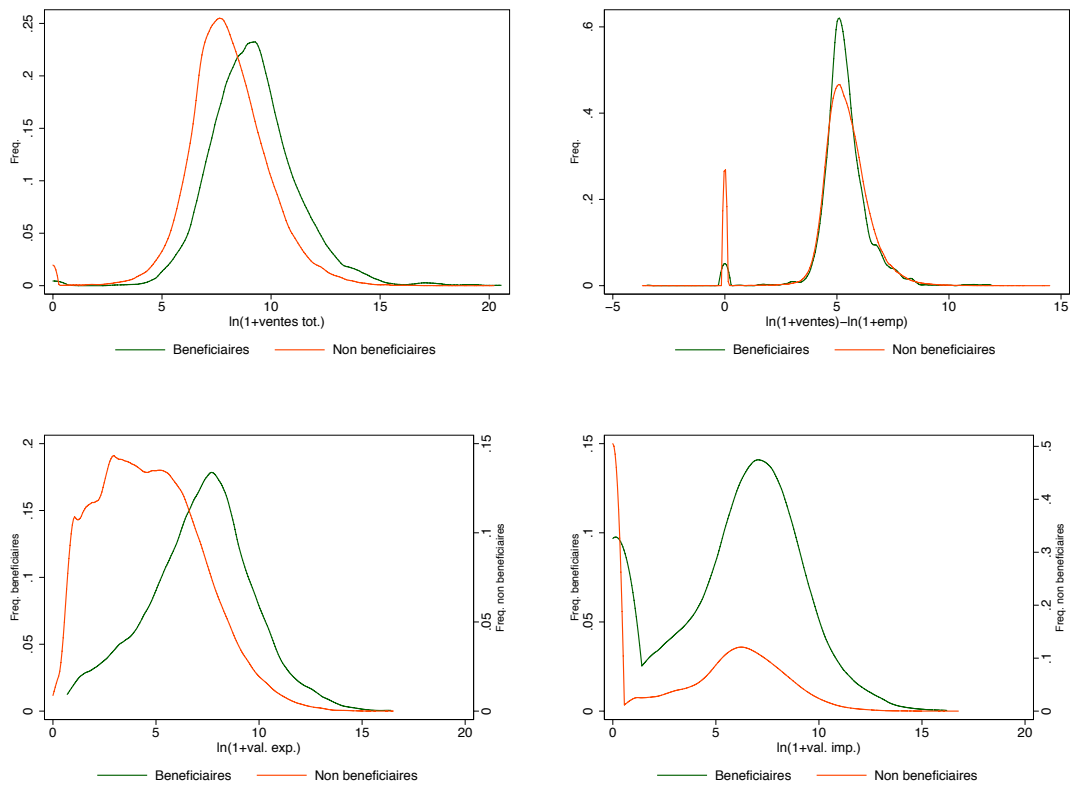


Figure 31: Accompagnement coll. Ubi - Firmes exportatrices

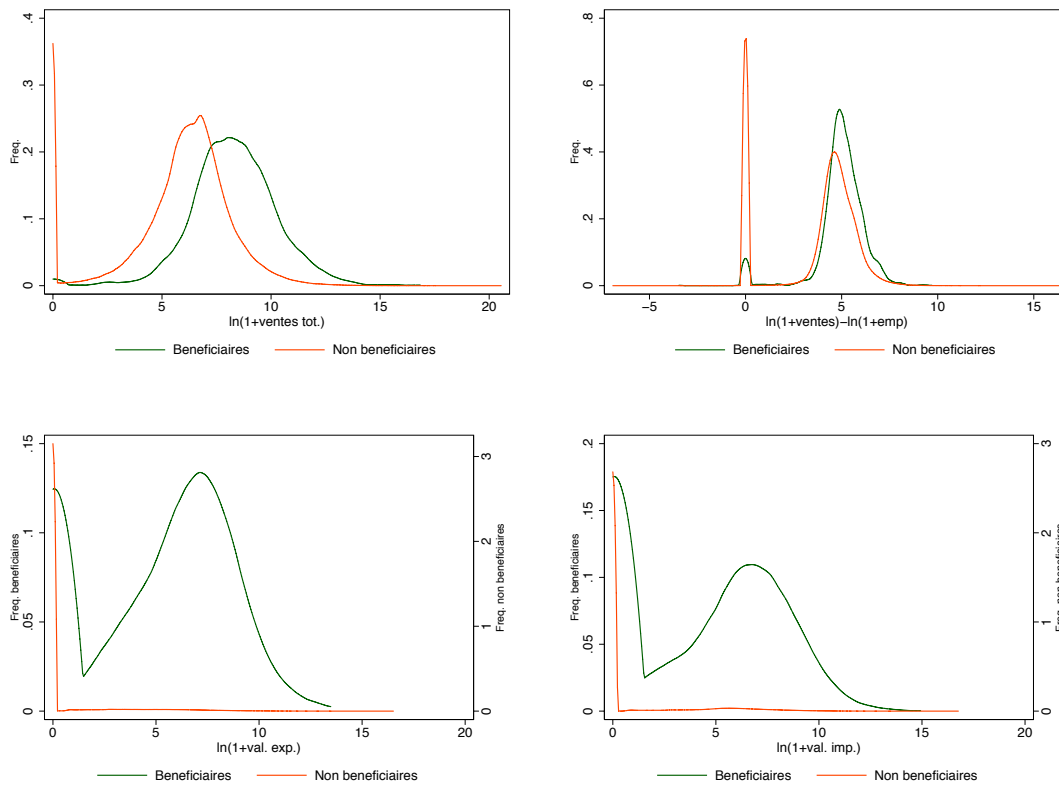


Figure 32: Labellisation Ubi - Toutes les firmes

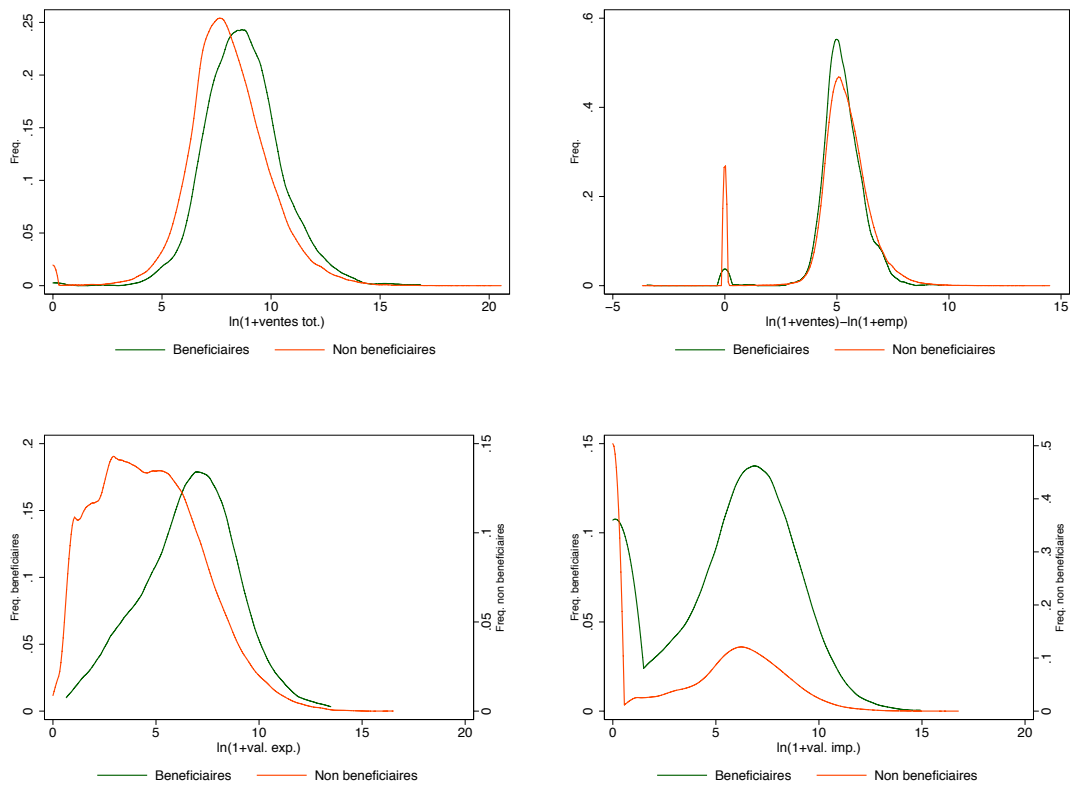


Figure 33: Labellisation Ubi - Firmes exportatrices

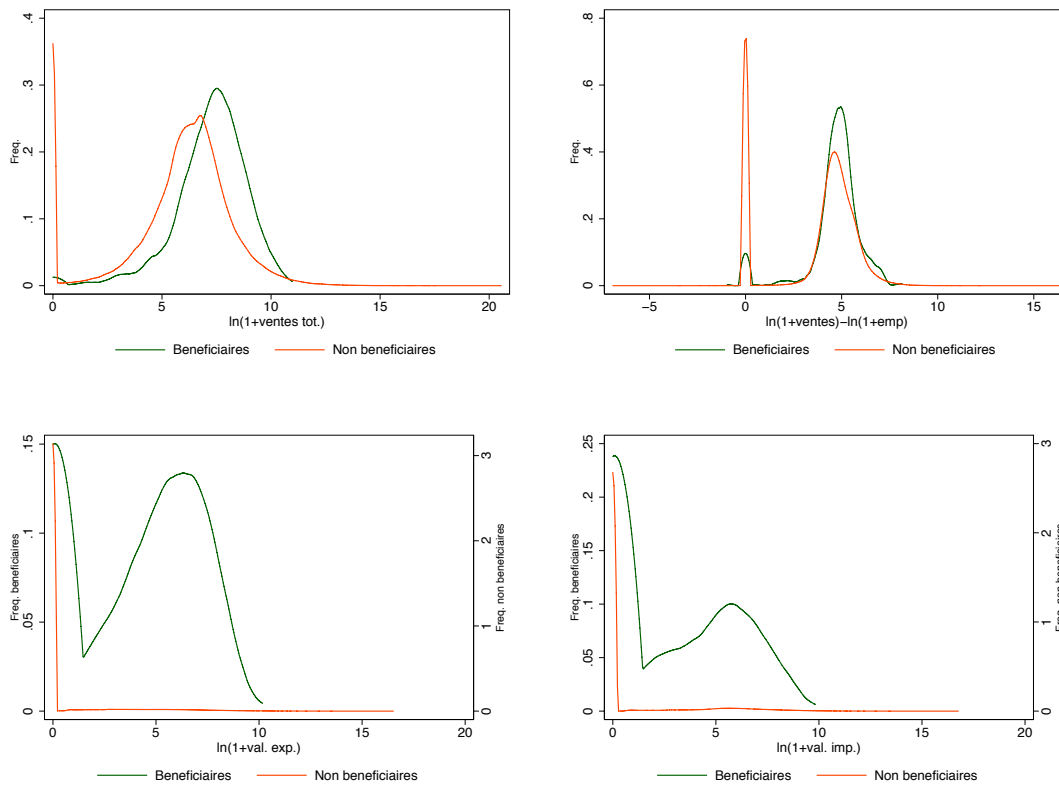


Figure 34: Sidex - Toutes les firmes

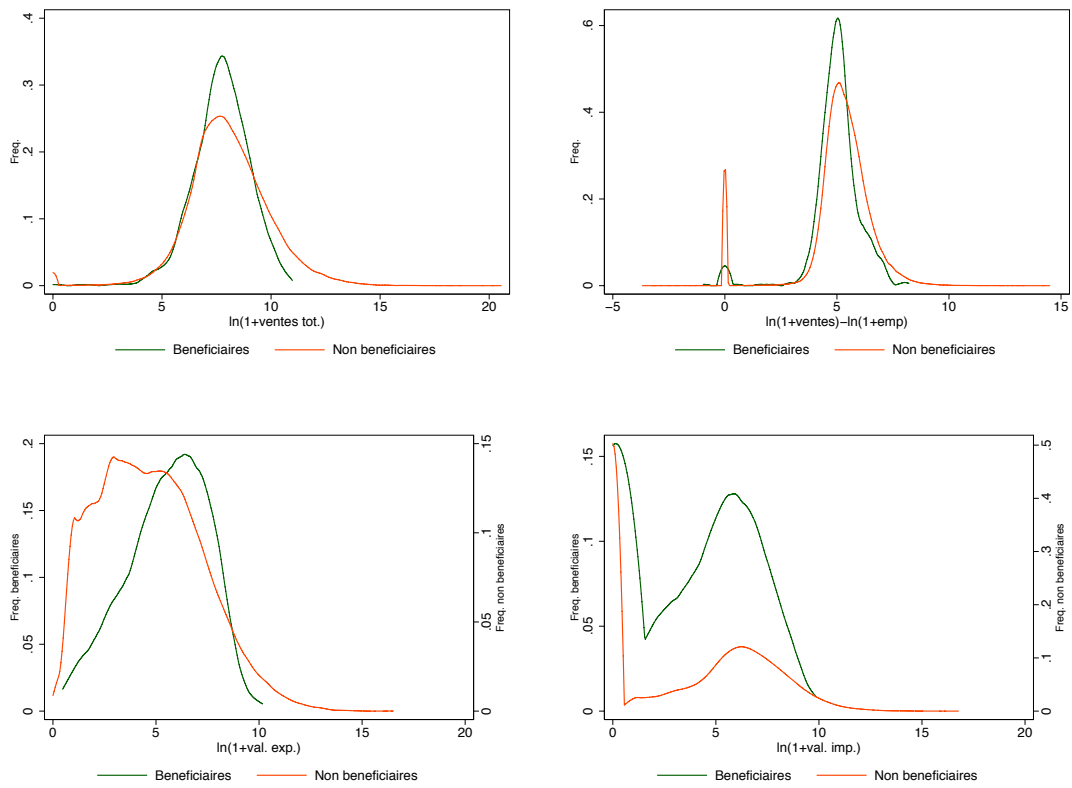


Figure 35: Sidex - Firmes exportatrices

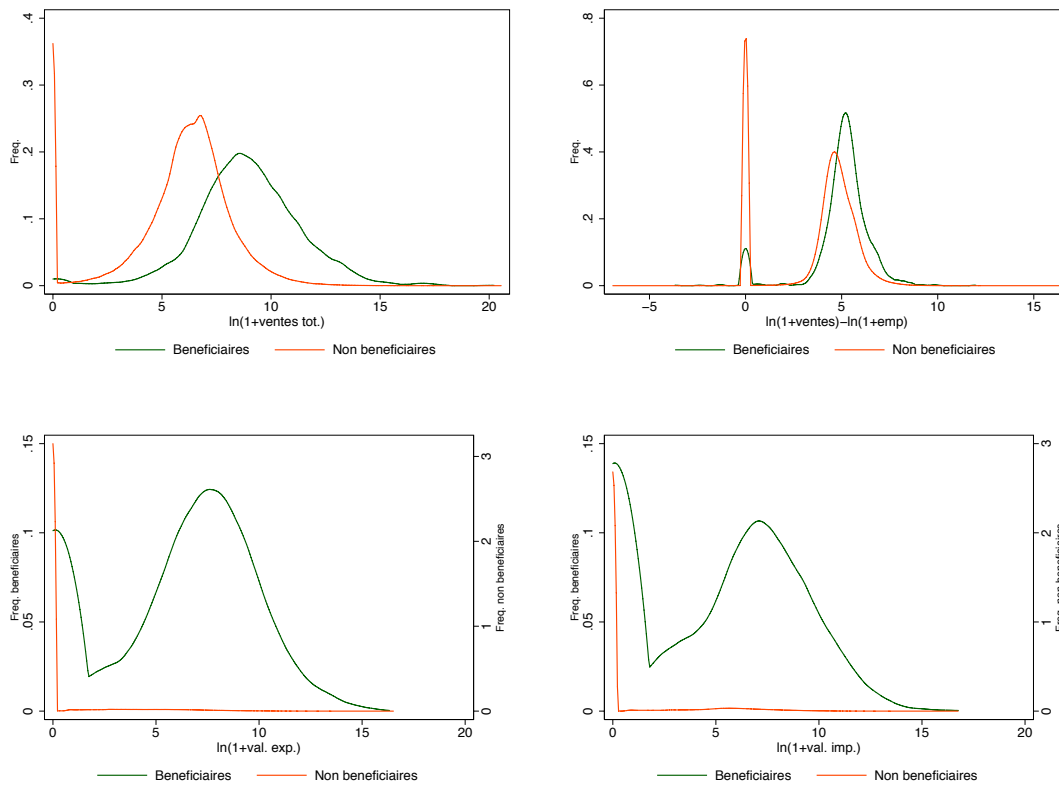


Figure 36: Accompagnement ind. Ubi - Toutes les firmes

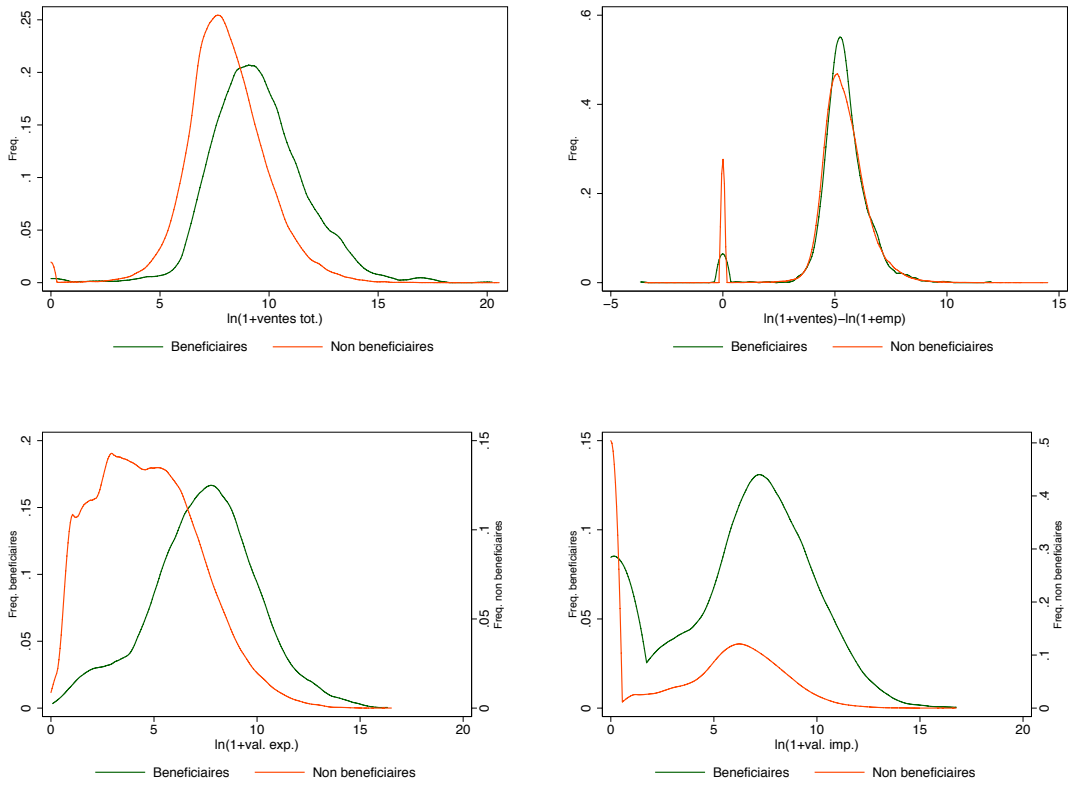


Figure 37: Accompagnement ind. Ubi - Firmes exportatrices

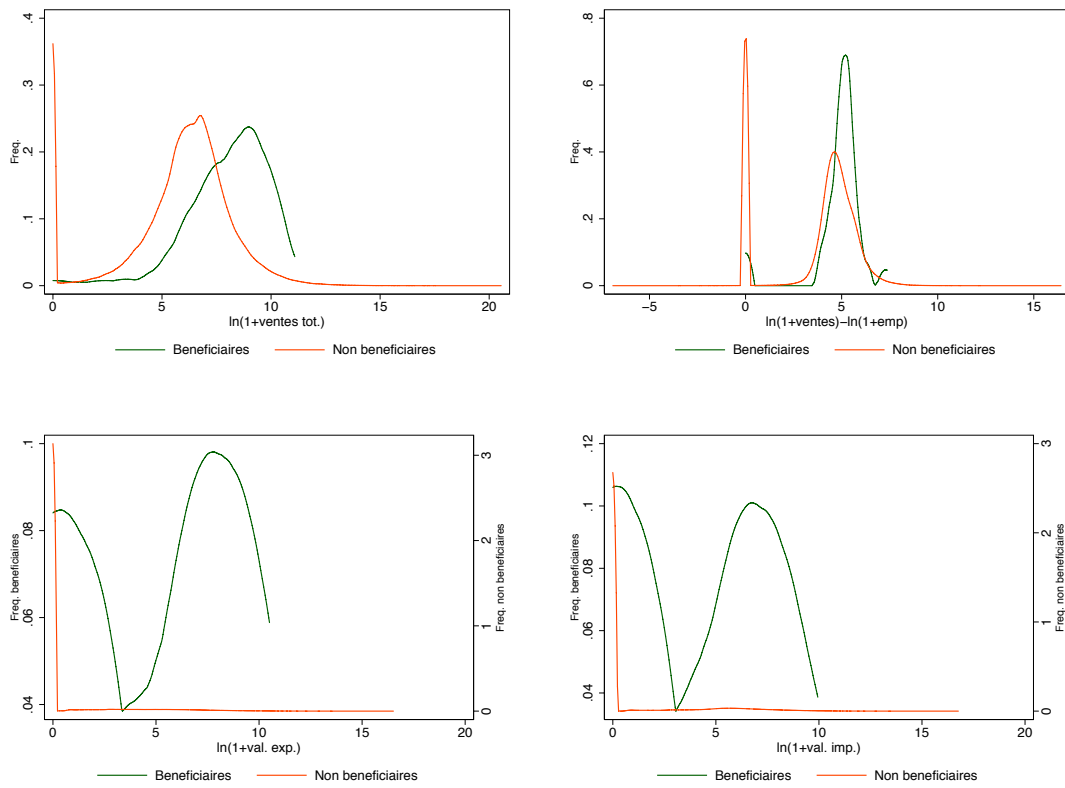


Figure 38: Fasep Oseo - Toutes les firmes

D Différences en Différences: impact des dispositifs d'aides dans les services

D.1 Assurance prospection : services

D.1.1 Assurance prospection : services - Toutes firmes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. dest	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.000257 (0.000732)	0.116 (0.146)	0.0828 (0.278)	0.0622 (0.110)	0.677 (1.534)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	-0.000351 (0.000604)	0.0914 (0.152)	-0.00173 (0.246)	0.0950 (0.0766)	0.676 (1.542)
Dispositif	0.000976 (0.00513)	0.265 (0.727)	2.168 (1.600)	0.304 (0.292)	5.861 (3.757)
Observations	444673	5316	5316	5316	5316
R^2	0.008	0.064	0.034	0.035	0.034

Standard errors in parentheses

* p_i0.10, ** p_i0.05, *** p_i0.01

D.1.2 Assurance prospection : services - Effets dynamiques

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. dest	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.000269 (0.000732)	0.114 (0.146)	0.0956 (0.279)	0.0645 (0.111)	0.611 (1.521)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	-0.000342 (0.000604)	0.0926 (0.152)	0.00659 (0.248)	0.0965 (0.0768)	0.654 (1.541)
Dispositif en t+1	0.0110 (0.00745)	0.240 (0.423)	-0.832 (0.676)	-0.122 (0.261)	0.918 (1.891)
Dispositif en t	0.00601 (0.00667)	0.658 (0.606)	0.750 (1.424)	0.206 (0.350)	5.035 (3.389)
Dispositif en t-1	-0.00190 (0.00743)	0.135 (0.758)	0.472 (1.408)	-0.191 (0.398)	4.430 (4.057)
Dispositif en t-2	0.00632 (0.00879)	0.116 (0.742)	0.169 (1.292)	-0.310 (0.462)	3.915 (4.268)
Dispositif en t-3	-0.00461 (0.0101)	-0.0300 (0.757)	-0.514 (1.812)	-0.185 (0.442)	7.056 (5.381)
Dispositif en t-4	-0.0201 (0.0128)
Constant	-0.00198 (0.00498)	4.642*** (1.150)	2.462 (2.229)	1.033 (0.882)	6.896 (12.06)
Observations	444673	5316	5316	5316	5316
R^2	0.008	0.066	0.034	0.038	0.034

Standard errors in parentheses

* p_i0.10, ** p_i0.05, *** p_i0.01

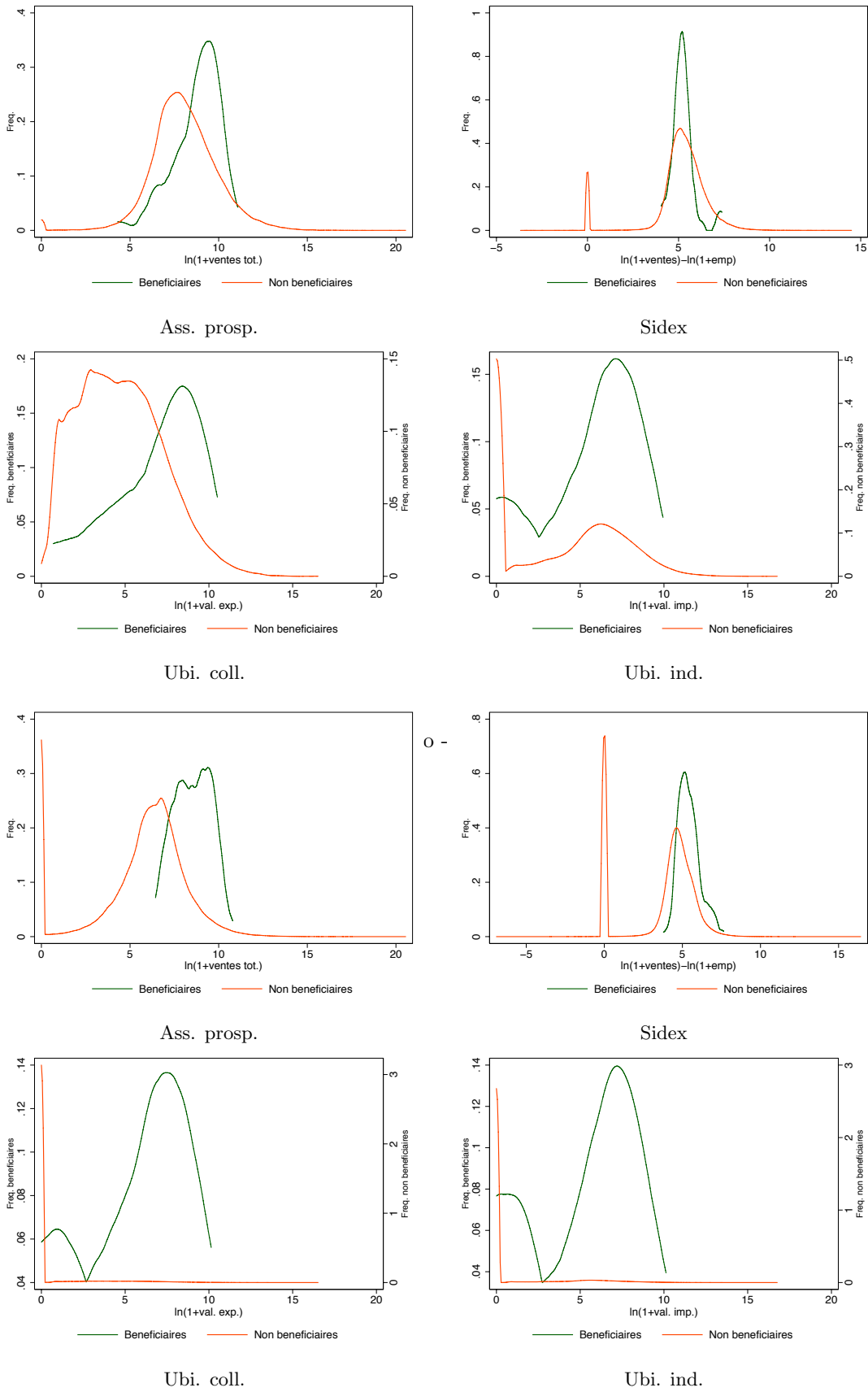


Figure 40: Cdi Oseo - Toutes les firmes

D.2 Ubifrance SIDEX : services

D.2.1 Ubifrance SIDEX : services - Toutes firmes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. dest	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	-0.0000662 (0.000722)	0.0438 (0.122)	0.130 (0.229)	0.00191 (0.118)	-0.0478 (1.142)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	-0.000257 (0.000592)	-0.0474 (0.127)	0.0474 (0.224)	0.0414 (0.101)	0.916 (1.511)
Dispositif	0.00422 (0.00531)	0.477 (0.673)	-0.307 (0.968)	-0.938 (0.657)	1.681 (2.024)
Observations	368823	3915	3915	3915	3915
R^2	0.007	0.064	0.044	0.045	0.040

Standard errors in parentheses

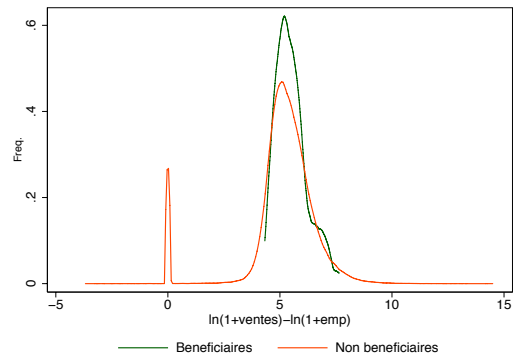
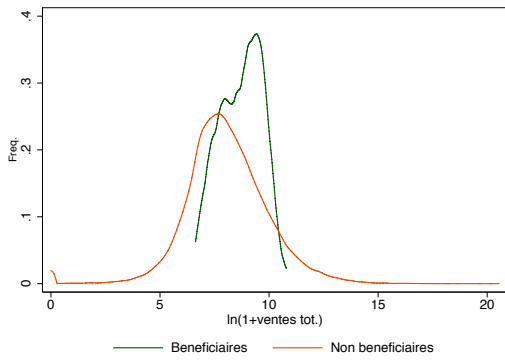
* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

D.2.2 Ubifrance SIDEX : services - Effets dynamiques

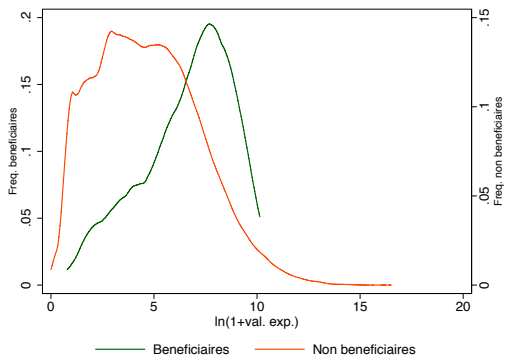
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. dest	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	-0.0000159 (0.000722)	0.0416 (0.122)	0.134 (0.230)	0.00400 (0.118)	-0.0751 (1.140)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	-0.000260 (0.000592)	-0.0474 (0.127)	0.0451 (0.225)	0.0430 (0.102)	0.908 (1.514)
Dispositif en t+1	0.00594 (0.00789)	0.156 (0.421)	0.595 (0.608)	0.259 (0.270)	1.771 (1.836)
Dispositif en t	0.0102 (0.00697)	0.645 (0.506)	-0.505 (1.042)	-0.266 (0.515)	0.969 (2.280)
Dispositif en t-1	-0.00384 (0.00992)	0.452 (0.750)	-0.684 (1.068)	-0.650 (0.629)	3.377 (3.545)
Dispositif en t-2	0.00694 (0.0168)	0.796 (1.353)	1.394 (3.036)	-0.917 (0.670)	9.963 (9.033)
Dispositif en t-3	-0.0111 (0.0190)	0.0967 (1.259)	-2.515 (2.158)	-0.939* (0.543)	5.903 (6.031)
Dispositif en t-4	-0.0221 (0.0240)
Observations	368823	3915	3915	3915	3915
R^2	0.007	0.065	0.050	0.047	0.041

Standard errors in parentheses

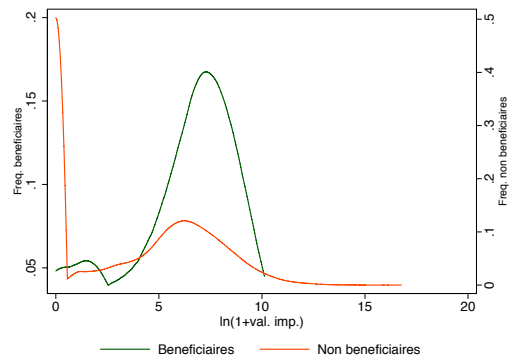
* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$



Ass. prosp.



Sidex



Ubi. coll.

Ubi. ind.

Figure 41: Cdi Oseo - Firmes exportatrices

D.3 Ubifrance Accompagnement collectif : services

D.3.1 Ubifrance Accompagnement collectif : services - Toutes firmes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. dest	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.000625 (0.00164)	-0.256 (0.385)	0.177 (0.315)	0.00479 (0.107)	0.0125 (0.837)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	-0.000740 (0.00146)	0.0599 (0.258)	0.128 (0.274)	0.0232 (0.0844)	0.179 (0.784)
Dispositif	-0.00621 (0.00763)	1.051** (0.481)	0.712** (0.302)	0.303 (0.255)	1.619** (0.715)
Observations	172046	2228	2228	2228	2228
R^2	0.013	0.027	0.034	0.034	0.059

Standard errors in parentheses

* p_i0.10, ** p_i0.05, *** p_i0.01

D.3.2 Ubifrance Accompagnement collectif : services - Effets dynamiques

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. dest	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.000640 (0.00164)	-0.264 (0.383)	0.155 (0.300)	0.00720 (0.106)	-0.0489 (0.789)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	-0.000736 (0.00147)	0.0573 (0.256)	0.116 (0.267)	0.0244 (0.0843)	0.144 (0.759)
Dispositif en t+1	0.00138 (0.00970)	0.216 (1.981)	1.357 (2.269)	-0.123 (0.707)	4.210 (6.497)
Dispositif en t	-0.0000723 (0.00889)	1.094 (1.711)	1.717 (1.952)	0.223 (0.739)	4.953 (5.572)
Dispositif en t-1	-0.0249** (0.0110)	1.413 (2.193)	1.473 (1.475)	0.214 (0.728)	3.529 (3.697)
Dispositif en t-2	-0.0245 (0.0192)
Observations	172046	2228	2228	2228	2228
R^2	0.013	0.028	0.043	0.035	0.068

Standard errors in parentheses

* p_i0.10, ** p_i0.05, *** p_i0.01

E Différences en Différences: spécifications alternatives, commerce de biens

E.1 Assurance prospection: spécifications alternatives, commerce de biens

E.1.1 Assurance prospection : Biens - Effets sur les petites firmes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0190*** (0.00174)	0.354*** (0.0234)	1.082*** (0.138)	2.280*** (0.335)	7.847*** (2.061)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00477*** (0.00154)	0.0109 (0.0134)	0.153*** (0.0374)	0.189* (0.0975)	0.856** (0.338)
Dispositif	0.0498** (0.0226)	0.301*** (0.0673)	1.167*** (0.208)	0.998 (0.663)	2.744 (2.488)
Dispositif × Taille < med.	0.0304 (0.0384)	-0.231* (0.129)	-0.702 (0.454)	-0.955 (0.708)	-3.113 (2.538)
Taille < med.	-0.0210*** (0.00288)	-0.378*** (0.0275)	-0.433*** (0.0554)	-0.864*** (0.133)	-1.967*** (0.558)
Observations	309878	118808	118808	118808	118808
R^2	0.008	0.028	0.020	0.007	0.007

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.1.2 Assurance prospection : Biens - Interaction avec les pôles de compétitivité

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0202*** (0.00175)	0.379*** (0.0238)	1.113*** (0.138)	2.340*** (0.333)	7.984*** (2.048)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00529*** (0.00154)	0.0158 (0.0135)	0.159*** (0.0376)	0.200** (0.0977)	0.880*** (0.339)
Dispositif	0.0550** (0.0226)	0.226*** (0.0687)	0.854*** (0.181)	0.762 (0.591)	2.590 (1.876)
Dispositif × Pole compet	0.0168 (0.0559)	0.135 (0.174)	0.939 (0.578)	0.105 (1.638)	-3.478 (8.461)
Observations	309878	118808	118808	118808	118808
R^2	0.007	0.022	0.018	0.007	0.007

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.1.3 Assurance prospection : Biens - Effets dynamiques

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0200*** (0.00175)	0.379*** (0.0238)	1.108*** (0.138)	2.339*** (0.334)	7.968*** (2.049)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00521*** (0.00154)	0.0156 (0.0135)	0.157*** (0.0375)	0.199** (0.0979)	0.873*** (0.339)
Dispositif en t+1	0.0912*** (0.0264)	0.219*** (0.0631)	0.729*** (0.218)	-0.189 (0.558)	-0.0114 (2.846)
Dispositif en t	0.107*** (0.0264)	0.329*** (0.0688)	1.234*** (0.252)	0.183 (0.676)	1.940 (3.188)
Dispositif en t-1	0.113*** (0.0309)	0.344*** (0.0852)	1.295*** (0.280)	0.966 (0.863)	2.982 (3.376)
Dispositif en t-2	0.122*** (0.0346)	0.367*** (0.0907)	1.507*** (0.325)	0.921 (1.073)	3.380 (3.745)
Dispositif en t-3	0.125*** (0.0404)	0.253** (0.110)	1.736*** (0.424)	0.680 (1.130)	5.351 (5.056)
Dispositif en t-4	0.134*** (0.0481)	0.323** (0.150)	1.465*** (0.486)	0.918 (1.148)	4.077 (4.565)
Observations	309878	118808	118808	118808	118808
R^2	0.007	0.022	0.019	0.007	0.007

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.1.4 Assurance prospection : Biens - Groupe de contrôle = dossiers rejetés

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0250 (0.0198)	0.464*** (0.0872)	2.432*** (0.442)	3.986*** (1.480)	15.69*** (5.212)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00363 (0.0151)	0.0419 (0.0694)	0.626* (0.345)	-0.0520 (0.624)	0.0862 (1.985)
Dossiers acceptés	0.0353 (0.0274)	0.0491 (0.0558)	0.472** (0.210)	0.0903 (0.662)	0.00629 (2.011)
Dossiers rejetés	0.00973 (0.0482)	0.0956 (0.121)	-0.315 (0.418)	0.487 (1.080)	4.208 (5.639)
Observations	3117	4543	4543	4543	4543
R^2	0.028	0.034	0.065	0.020	0.029

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.2 Ubifrance SIDEX : specifications alternatives, commerce de biens

E.2.1 Ubifrance SIDEX : Biens - Effets sur les petites firmes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0152*** (0.00163)	0.375*** (0.0231)	1.282*** (0.101)	2.255*** (0.191)	8.544*** (0.999)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00375** (0.00155)	0.0103 (0.0132)	0.174*** (0.0407)	0.186** (0.0880)	0.806** (0.357)
Dispositif	0.0230 (0.0252)	0.271*** (0.0678)	1.381*** (0.252)	1.209** (0.537)	5.989** (2.486)
Dispositif \times Taille < med.	0.0351 (0.0429)	-0.0423 (0.158)	-0.181 (0.453)	-0.481 (0.547)	-3.505 (2.202)
Taille < med.	-0.0173*** (0.00281)	-0.408*** (0.0279)	-0.531*** (0.0643)	-0.904*** (0.120)	-2.677*** (0.540)
Observations	249256	108323	108323	108323	108323
R^2	0.007	0.033	0.024	0.011	0.011

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.2.2 Ubifrance SIDEX : Biens - Interaction avec les pôles de compétitivité

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0162*** (0.00163)	0.402*** (0.0235)	1.318*** (0.102)	2.316*** (0.192)	8.726*** (1.010)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00421*** (0.00155)	0.0156 (0.0133)	0.181*** (0.0409)	0.197** (0.0883)	0.840** (0.360)
Dispositif	0.0428 (0.0281)	0.295*** (0.0684)	1.399*** (0.237)	1.090** (0.479)	5.858** (2.446)
Dispositif \times Pole compet	-0.0300 (0.0420)	-0.169 (0.177)	-0.275 (0.824)	0.359 (1.619)	-2.926 (4.134)
Observations	249256	108323	108323	108323	108323
R^2	0.006	0.027	0.022	0.010	0.010

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.2.3 Ubifrance SIDEX : Biens - Effets dynamiques

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0162*** (0.00163)	0.402*** (0.0235)	1.314*** (0.102)	2.314*** (0.192)	8.717*** (1.010)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00420*** (0.00155)	0.0155 (0.0133)	0.180*** (0.0409)	0.196** (0.0883)	0.837** (0.360)
Dispositif en t+1	0.0397 (0.0296)	0.0901 (0.0678)	0.726*** (0.230)	0.715* (0.407)	2.563 (1.749)
Dispositif en t	0.0377 (0.0263)	0.250*** (0.0664)	1.323*** (0.262)	0.977* (0.512)	5.008** (2.461)
Dispositif en t-1	0.0170 (0.0381)	0.278*** (0.0975)	1.734*** (0.395)	1.251 (0.863)	5.379** (2.112)
Dispositif en t-2	0.0350 (0.0548)	0.331*** (0.124)	2.060*** (0.554)	2.981* (1.598)	8.643** (3.522)
Dispositif en t-3	-0.000752 (0.0670)	0.467*** (0.165)	1.473** (0.584)	2.160 (1.721)	5.450* (3.167)
Dispositif en t-4	0.0651 (0.0963)	0.334 (0.203)	1.367 (0.884)	-0.0817 (1.760)	1.384 (4.148)
Observations	249256	108323	108323	108323	108323
R^2	0.006	0.027	0.022	0.010	0.010

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.3 Ubifrance Accompagnement collectif: specifications alternatives, commerce de biens

E.3.1 Ubifrance Accompagnement collectif : Biens- Effets sur les petites firmes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0162*** (0.00306)	0.363*** (0.0295)	0.729*** (0.0682)	1.444*** (0.211)	2.999*** (0.413)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00389 (0.00301)	0.0269 (0.0184)	0.159*** (0.0497)	0.218* (0.112)	0.485** (0.204)
Dispositif	0.0964*** (0.0343)	0.289*** (0.0859)	0.833*** (0.199)	0.334 (0.710)	0.526 (1.279)
Dispositif × Taille < med.	-0.0400 (0.0726)	-0.144 (0.149)	-0.623** (0.287)	-0.456 (0.740)	-0.716 (1.289)
Taille < med.	-0.0244*** (0.00470)	-0.379*** (0.0342)	-0.421*** (0.0606)	-0.846*** (0.117)	-1.488*** (0.206)
Observations	102814	66491	66491	66491	66491
R^2	0.012	0.032	0.015	0.006	0.005

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.3.2 Ubifrance Accompagnement collectif : Biens - Interaction avec les pôles de compétitivité

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0177*** (0.00307)	0.388*** (0.0302)	0.757*** (0.0688)	1.500*** (0.211)	3.098*** (0.413)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00447 (0.00301)	0.0322* (0.0187)	0.166*** (0.0499)	0.230** (0.113)	0.506** (0.204)
Dispositif	0.0712** (0.0356)	0.240*** (0.0789)	0.627*** (0.189)	0.191 (0.689)	0.239 (1.255)
Dispositif × Pole compet	0.0672 (0.0720)	0.101 (0.214)	0.368 (0.407)	0.253 (1.020)	0.717 (1.610)
Observations	102814	66491	66491	66491	66491
R^2	0.011	0.026	0.013	0.005	0.005

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.3.3 Ubifrance Accompagnement collectif : Biens - Effets dynamiques

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0176*** (0.00307)	0.387*** (0.0302)	0.753*** (0.0688)	1.497*** (0.211)	3.090*** (0.413)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00444 (0.00301)	0.0322* (0.0186)	0.165*** (0.0498)	0.230** (0.112)	0.505** (0.204)
Dispositif en t+1	0.0281 (0.0301)	0.0442 (0.0780)	0.409** (0.173)	0.472 (0.384)	1.230 (0.879)
Dispositif en t	0.102*** (0.0361)	0.274*** (0.0784)	0.799*** (0.182)	0.773 (0.506)	1.429 (1.000)
Dispositif en t-1	0.0545 (0.0436)	0.222* (0.119)	0.843*** (0.241)	0.602 (0.996)	1.174 (1.578)
Dispositif en t-2	0.157* (0.0907)	0.0994 (0.199)	1.067*** (0.370)	-0.485 (1.247)	-0.306 (1.796)
Observations	102814	66491	66491	66491	66491
R^2	0.011	0.026	0.013	0.005	0.005

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.3.4 Ubifrance Accompagnement collectif : groupe de contrôle alternatif = soutiens annulés

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0225 (0.0159)	0.382*** (0.0626)	3.733*** (0.816)	5.214** (2.065)	33.03** (15.24)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.0146 (0.0163)	0.00407 (0.0472)	0.769** (0.305)	0.904* (0.531)	3.558 (3.821)
Dispositif	0.0416* (0.0225)	0.0177 (0.0251)	0.191 (0.143)	0.0769 (0.319)	1.306 (1.801)
Operation annulée	-0.0668 (0.0515)	-0.0366 (0.0993)	-0.123 (0.665)	-2.950 (2.044)	-21.34** (9.522)
Observations	4267	12420	12420	12420	12420
R^2	0.048	0.034	0.074	0.018	0.032

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.4 Ubifrance Accompagnement individuel : specifications alternatives, commerce de biens

E.4.1 Ubifrance Accompagnement individuel : Biens - Effets sur les petites firmes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0135*** (0.00272)	0.383*** (0.0289)	0.988*** (0.122)	2.113*** (0.370)	4.983*** (0.923)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00184 (0.00254)	0.0373** (0.0182)	0.183*** (0.0590)	0.130 (0.196)	0.739 (0.543)
Dispositif	0.0478 (0.0305)	0.107 (0.128)	0.273 (0.253)	0.748 (0.630)	1.095 (1.119)
Dispositif × Taille < med.	-0.0920 (0.0959)	-0.312 (0.247)	0.105 (0.728)	0.00329 (0.770)	0.294 (1.452)
Taille < med.	-0.0275*** (0.00434)	-0.406*** (0.0323)	-0.469*** (0.0662)	-0.893*** (0.144)	-1.897*** (0.465)
Observations	135236	70529	70529	70529	70529
R^2	0.007	0.036	0.019	0.009	0.011

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.4.2 Ubifrance Accompagnement individuel : Biens - Interaction avec les pôles de compétitivité

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0154*** (0.00271)	0.411*** (0.0294)	1.019*** (0.122)	2.172*** (0.367)	5.109*** (0.920)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00236 (0.00253)	0.0411** (0.0184)	0.187*** (0.0591)	0.138 (0.197)	0.755 (0.547)
Dispositif	0.0298 (0.0346)	-0.0255 (0.124)	0.130 (0.225)	0.553 (0.533)	0.678 (0.966)
Dispositif × Pole compet	0.0366 (0.0656)	0.586** (0.289)	1.223* (0.659)	1.524 (2.092)	3.635 (3.354)
Observations	135236	70529	70529	70529	70529
R^2	0.007	0.030	0.017	0.008	0.010

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

E.4.3 Ubifrance Accompagnement individuel : Biens - Effets dynamiques

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Entree	ln(Export)	Nb. dest	Nb. prod	Nb. marche
ln(Ventes), t-1	0.0154*** (0.00271)	0.411*** (0.0294)	1.019*** (0.122)	2.169*** (0.367)	5.103*** (0.920)
ln(Masse sal./Ventes), t-1	0.00237 (0.00253)	0.0410** (0.0184)	0.187*** (0.0591)	0.138 (0.197)	0.754 (0.547)
Dispositif en t+1	0.00354 (0.0332)	0.0957 (0.118)	0.176 (0.291)	1.133 (1.257)	1.789 (2.189)
Dispositif en t	0.0382 (0.0338)	0.0277 (0.124)	0.163 (0.281)	0.950 (0.972)	1.125 (1.437)
Dispositif en t-1	0.0159 (0.0483)	0.281* (0.155)	0.636 (0.411)	1.846 (1.234)	3.631 (2.869)
Dispositif en t-2	0.0613 (0.0683)	0.221 (0.240)	1.066* (0.563)	1.657 (1.175)	2.810 (2.249)
Observations	135236	70529	70529	70529	70529
R^2	0.007	0.030	0.017	0.008	0.011

Standard errors in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Figure 42: Classification sectorielle NAF, rév.1

Code secteur	Label (complet)	Label incomplet (dans texte)
1	Agriculture, chasse, services annexes	Agriculture, chasse, services an.
2	Sylviculture, exploitation forestière, services annexes	Sylviculture, exploitation fores.
5	Pêche, aquaculture, services annexes	Pêche, aquaculture, services ann.
10	Extraction de houille, de lignite et de tourbe	Extraction de houille, de lignit.
11	Extraction d'hydrocarbures ; services annexes	Extraction d'hydrocarbures ; ser.
12	Extraction de minerais d'uranium	Extraction de minerais d'uranium.
13	Extraction de minerais métalliques	Extraction de minerais métalliqu.
14	Autres industries extractives	Autres industries extractives
15	Industries alimentaires	Industries alimentaires
16	Industrie du tabac	Industrie du tabac
17	Industrie textile	Industrie textile
18	Industrie de l'habillement et des fourrures	Industrie de l'habillement et de.
19	Industrie du cuir et de la chaussure	Industrie du cuir et de la chaus.
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois	Travail du bois et fabrication d
21	Industrie du papier et du carton	Industrie du papier et du carton
22	Edition, imprimerie, reproduction	Edition, imprimerie, reproductio
23	Cokéfaction, raffinage, industries nucléaires	Cokéfaction, raffinage, industri
24	Industrie chimique	Industrie chimique
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques	Industrie du caoutchouc et des p
26	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	Fabrication d'autres produits mi
27	Métallurgie	Métallurgie
28	Travail des métaux	Travail des métaux
29	Fabrication de machines et d'équipements	Fabrication de machines et d'équ
30	Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	Fabrication de machines de burea
31	Fabrication de machines et appareils électriques	Fabrication de machines et appar
32	Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication	Fabrication d'équipements de rad
33	Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	Fabrication d'instruments médica
34	Industrie automobile	Industrie automobile
35	Fabrication d'autres matériels de transport	Fabrication d'autres matériels d
36	Fabrication de meubles ; industries diverses	Fabrication de meubles ; industr
37	Récupération	Récupération
40	Production et distribution d'électricité, de gaz et de chaleur	Production et distribution d'éle
41	Captage, traitement et distribution d'eau	Captage, traitement et distribut
45	Construction	Construction
50	Commerce et réparation automobile	Commerce et réparation automobil
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce	Commerce de gros et intermédiaire
52	Commerce de détail et réparation d'articles domestiques	Commerce de détail et réparation
55	Hôtels et restaurants	Hôtels et restaurants
60	Transports terrestres	Transports terrestres
61	Transports par eau	Transports par eau
62	Transports aériens	Transports aériens
63	Services auxiliaires des transports	Services auxiliaires des transpo
64	Postes et télécommunications	Postes et télécommunications
65	Intermédiation financière	Intermédiation financière
66	Assurance	Assurance
67	Auxiliaires financiers et d'assurance	Auxiliaires financiers et d'assu
70	Activités immobilières	Activités immobilières
71	Location sans opérateur	Location sans opérateur
72	Activités informatiques	Activités informatiques
73	Recherche et développement	Recherche et développement
74	Services fournis principalement aux entreprises	Services fournis principalement
75	Administration publique	Administration publique
80	Education	Education
85	Santé et action sociale	Santé et action sociale
90	Assainissement, voirie et gestion des déchets	Assainissement, voirie et gestio
91	Activités associatives	Activités associatives
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	Activités récréatives, culturel
93	Services personnels	Services personnels
99	Activités extra-territoriales	Activités extra-territoriales

Figure 43: Nombre d'entreprises soutenues selon la classification sectorielle NAF, rév.1

Code secteur	Label incomplet (dans texte)	COFACE					OSEO			UBIFRANCE				
		As. Prospection	As. change	As. credit	Gar. Prefi.	Gar. caution	Prêt export	Ct. Dvt.	Fasep	Aide indiv.	Aide coll.	Label	Sidex	VIE
1	Agriculture, chasse, services an.	19	0	1	1	1	1	2	0	11	6	22	0	2
2	Sylviculture, exploitation fores.	2	0	0	0	0	0	0	0	3	1	2	0	0
5	Pêche, aquaculture, services ann.	1	0	0	0	0	1	0	0	2	4	1	4	1
10	Extraction de houille, de lignit.	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
11	Extraction d'hydrocarbures ; ser.	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	1
12	Extraction de minerais d'uranium.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
13	Extraction de minerais métalliqu.	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
14	Autres industries extractives	1	0	0	0	0	0	0	0	3	2	1	1	1
15	Industries alimentaires	60	1	0	0	0	6	3	2	6	7	4	0	5
16	Industrie du tabac	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
17	Industrie textile	21	0	1	1	1	2	2	2	5	1	7	0	4
18	Industrie de l'habillement et de.	15	0	0	0	0	1	2	1	35	38	17	33	10
19	Industrie du cuir et de la chaus.	5	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1
20	Travail du bois et fabrication d	12	0	0	0	0	1	2	1	1	1	6	0	2
21	Industrie du papier et du carton	5	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	3
22	Edition, imprimerie, reproductio	9	1	1	0	0	2	1	1	5	9	5	12	4
23	Cokéfaction, raffinage, industri	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	0	1
24	Industrie chimique	31	1	1	0	1	7	3	1	13	23	9	9	17
25	Industrie du caoutchouc et des p	25	1	1	3	3	4	4	1	4	2	0	0	6
26	Fabrication d'autres produits mi	10	0	1	1	1	1	2	1	6	2	4	0	3
27	Métallurgie	5	3	2	0	2	1	2	1	2	1	5	0	2
28	Travail des métaux	54	4	4	3	8	6	5	3	17	23	10	3	15
29	Fabrication de machines et d'équ	72	32	33	5	23	8	5	2	10	7	20	0	13
30	Fabrication de machines de burea	3	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	0	1
31	Fabrication de machines et appar	14	12	5	1	3	3	2	1	22	41	22	16	12
32	Fabrication d'équipements de rad	9	3	3	2	3	1	1	1	3	1	3	0	6
33	Fabrication d'instruments médica	39	6	8	3	4	7	4	2	43	61	22	21	44
34	Industrie automobile	5	1	3	2	1	2	0	0	1	1	1	0	2
35	Fabrication d'autres matériels d	8	3	9	1	2	2	1	0	3	2	5	0	5
36	Fabrication de meubles ; industr	31	0	1	1	3	2	1	1	504	936	398	450	374
37	Récupération	2	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0
40	Production et distribution d'éle	0	0	0	0	0	0	0	0	9	5	1	2	4
41	Captage, traitement et distribut	0	2	0	0	0	0	1	0	3	5	1	0	3
45	Construction	14	7	5	1	4	2	3	1	36	30	15	14	25
50	Commerce et réparation automobil	3	1	0	0	0	0	2	0	5	16	4	6	9
51	Commerce de gros et intermédiaire	165	3	4	3	5	17	15	2	506	719	289	380	308
52	Commerce de détail et réparation	30	0	0	0	1	4	3	1	3	3	3	0	2
55	Hôtels et restaurants	3	0	0	0	0	1	2	1	7	4	3	5	3
60	Transports terrestres	2	0	0	0	0	1	2	0	2	1	2	0	3
61	Transports par eau	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	0	3
62	Transports aériens	1	0	1	0	0	1	0	0	4	9	1	7	3
63	Services auxiliaires des transpo	4	0	0	0	0	1	3	0	22	22	10	11	39
64	Postes et télécommunications	2	0	1	0	0	2	0	0	3	1	1	0	2
65	Intermédiation financière	4	0	0	0	1	0	1	3	1	1	0	0	0
66	Assurance	0	0	0	0	0	0	0	0	4	1	1	1	8
67	Auxiliaires financiers et d'assu	3	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1
70	Activités immobilières	3	0	0	1	0	0	0	1	42	31	27	15	39
71	Location sans opérateur	1	0	0	0	0	2	1	0	1	2	2	0	1
72	Activités informatiques	89	2	1	1	2	10	6	3	153	234	110	244	151
73	Recherche et développement	11	1	0	0	0	4	1	1	58	99	12	37	11
74	Services fournis principalement	135	21	11	3	15	18	10	11	462	503	199	411	434
75	Administration publique	0	0	0	0	0	0	0	0	17	19	8	0	11
80	Education	7	0	0	0	0	1	0	1	2	3	6	0	0
85	Santé et action sociale	1	0	0	0	0	0	1	0	6	4	1	3	1
90	Assainissement, voirie et gestio	1	0	0	0	0	0	0	0	14	16	2	9	8
91	Activités associatives	0	0	0	0	0	0	0	0	132	108	30	3	35
92	Activités récréatives, culturell	13	1	0	0	2	2	0	0	336	329	231	245	56
93	Services personnels	1	0	0	0	0	0	0	0	38	23	10	24	6
99	Activités extra-territoriales	3	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0